МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В.О. СУХОМЛИНСЬКОГО

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Електронне наукове видання

Випуск 14

Миколаїв

2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Стройко Тетяна Володимирівна, *доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

Заступник головного редактора:

Іртищева Інна Олександрівна, *доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

Відповідальний секретар:

Данік Наталя Вадимівна, *кандидат економічних наук, доцент (доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

Члени редакційної колегії:

Бородіна Олена Михайлівна, *Ph.D, професор економіки (професор, "Банковні інститут висока школа а.с.", м. Прага, Чехія).*

Бузько Ірина Романівна, *доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри міжнародної економіки, проректор з науково-педагогічної роботи Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля).*

Булатова Олена Валеріївна, *доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри міжнародної економіки, проректор з наукової роботи Маріупольського державного університету).*

Дейнеко Людмила Вікторівна, *доктор економічних наук, професор (завідувач відділу промислової політики Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України).*

Кіщак Іван Теодорович, *доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

Клисінські Януш, *доктор економічних наук, професор (професор кафедри спортивного маркетингу Техніко-Гуманітарної академії м. Бельсько-Бяла, Польща).*

Мартинюк Володимир Петрович, *доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки Тернопільського національного економічного університету).*

Ніколаєнко Наталя Олександрівна, *доктор політичних наук, доцент (завідувач кафедри політології Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

Стукало Наталія Вадимівна, *доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри міжнародної економіки Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара).*

Сухоруков Аркадій Ісмаїлович, *доктор економічних наук, Заслужений економіст України, професор (Радник при дирекції Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України).*

Хвесик Михайло Артемович, *академік НААН, доктор економічних наук, заслужений діяч науки і техніки України, професор (директор Інституту економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України).*

Шапошников Костянтин Сергійович, *доктор економічних наук, професор (директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій).*

Шиян Дмитро Вікторович, *доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).*

Agata Malak-Rawlikowska, *dr inż, Wydział Nauk Ekonomicznych Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego.*

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 29 грудня 2014 року № 1528 (Додаток № 11)

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського
(Протокол № 10 від 21.12.2016 р.)

ISSN (Online): 2413-3965

© Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, 2016

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 378.147:373.62

Ануфрієва О.Л.
кандидат педагогічних наук,
доцент, доцент кафедри
економіки та управління персоналом
ДВНЗ «Університет менеджменту освіти»

ІНТЕРАКЦІЇ ПРИ ВИКЛАДАННІ МІКРОЕКОНОМІКИ

INTERACTIONS IN TEACHING MICROECONOMICS

АНОТАЦІЯ

Проаналізована проблема сучасної професійної підготовка фахівців економічного напрямку; обґрунтовано переваги використання інтерактивного навчання в вищій школі; приведено при клади інтеракції в процесі вивчення мікроекономіки. Результати якісної економічної освіти – це не просто освіченість. Це і поєднання поведінкової культури, формування здатності критично мислити, а надалі самостійно працювати, вчитися і застосовувати отриманні знання на практиці.

Ключові слова: інтеракція, міжсуб'єктної взаємодія, економічна освіта, рефлексія, інтерактивні методи і прийоми.

АННОТАЦИЯ

Проанализирована проблема профессиональной подготовки специалистов экономического направления; обоснованы преимущества использования интерактивного обучения в высшей школе; приведены примеры интеракций в процессе изучения микроэкономики. Результаты качественного экономического образования – это не просто образованность. Это объединение поведенческой культуры, формирование способности критически мыслить, а, в последствии, самостоятельно работать, учиться и применять полученные знания на практике.

Ключевые слова: интеракция, межсубъектное взаимодействие, экономическое образование, рефлексия, интерактивные методы и приёмы.

ANNOTATION

The problem of training specialists in economic trends is analyzed; the advantages of using interactive teaching at high school are founded; the examples of interactions in the process of teaching microeconomics are given. The results of the qualitative economic education are not just scholarship, but the combination of behavioral culture, the formation of the ability to think critically, and later to work independently, to learn and apply their knowledge in practice.

Keywords: interaction, intersubjective interaction, economic education, reflection, methods and interactive methods and techniques.

Постановка проблеми. Найважливішою життєвою цінністю людини є досягнення успіху. Орієнтація на успіх це неодмінна умова розвитку як особистості, так і суспільства.

Динамізм сучасних суспільних перетворень обумовлює потребу у фахівцях, які вміють аналізувати соціально-економічні тенденції, приймати і реалізовувати нестандартні рішення в ситуації ринкової конкуренції, усувати стереотипізацію з виробничої сфери діяльності.

Функціонування економіки України за умов поступової інтеграції до світового економічного простору потребує підготовки фахівців, які були б здатні до переосмислення сучасних господарських реалій, вироблення нових підходів до аналізу трансформаційних процесів, виходячи із загально-цивілізованих засад еволюції світової економіки.

У понятті «інтеракція» можна виділити дві складові: «інтер» – між, «акція» – посилена діяльність. Таким чином, інтерактивні методи можемо трактувати як способи цілеспрямованої міжсуб'єктної взаємодії викладача й студента з метою створення оптимальних умов для саморозвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні інтерактивні технології навчання як складник навчально-виховного процесу досліджували Л. Ампілогова, І. Войтова, Л. Годкевич, І. Ігошина, Л. Пироженко, М. Кларін, Є. Козіна, Н. Коломієць, О. Комар, Л. Павлова, І. Підласий,О. Пометун, М. Скрипник, Н. Суворова, U. Staudinger&P. Baltes та ін. Особливої значущості набули розробки методик застосування інтерактивних технологій для вищої школи. Цією проблемою займалися вітчизняні дослідники Л. Артемова, К. Гіря, Т. Дуткевич, І. Осадченко. Питанням організації і проведення занять з економічних дисциплін, їх методичного забезпечення присвячені роботи таких вчених, як: В. Коваленко, В. Пелиха, Н. Почерніної, І. Бендери, С. Грушецького, Ю. Фірмана, І. Тарасюка, М. Смолярчука, А. Петровського. та інших. Слід зазначити, що багато теоретичних та особливо практичних проблем запровадження нових технологій у методиці викладання економічних дисциплін потребують і сьогодні подальшого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналізуючи джерела з даної проблематики, ми звернули увагу на той факт, що переважна більшість дослідників орієнтується на використання сучасних інформаційно-комунікаційних, мультимедійних засобів. Але треба визнати, що в реальних умовах української вищої школи не кожен навчальний заклад може забезпечити всі навчальні ауди-

торії мультимедійними пристроями, запропонувати кожному студенту комп'ютеризоване навчальне місце, під'єднане до мережі Internet. З іншого боку, таке інтерактивне заняття потребує серйозної технічної підготовки і самого викладача, що ускладнює використання вищевказаних методів. Саме тому, на нашу думку, надзвичайно важливим є окреслення тих інтерактивних методів, які ми можемо використати на кожному занятті, незалежно від технічних можливостей навчального закладу і забезпеченості студентів різноманітними гаджетами, незалежно від досвіду роботи викладача і рівня його професійної майстерності на даний час.

Мета статті – висвітлити досвід використання інтерактивних методів при викладанні мікроекономіки у вищій школі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна економічна освіта у вищій школі стоїть перед суттєвою потребою не на словах, а на справі реалізувати принципи індивідуалізації навчання. Тільки в цьому випадку навчання перейде на нову якість підготовки фахівців. І для реалізації індивідуалізації навчання на сьогодні існують усі необхідні передумови: технічні можливості, методична база, інноваційні педагогічні рішення.

Ні для кого не секрет, що економічна освіта – одно з найважливіших умов успіху в сучасному житті. Проте для того, щоб освоїти необхідний матеріал, потрібно сформувати у студентів інтерес до дисципліни, тобто, приймаючи до уваги мету навчання, педагог завжди має бути націлений на те, щоб зробити навчальний процес не лише пізнавальним, але й цікавим. Результати якісної економічної освіти – це не просто освіченість. Це і поєднання поведінкової культури, формування здатності критично мислити, а надалі самостійно працювати, вчитися і застосовувати отриманні знання на практиці.

Сучасні реалії вносять певні корективи в розуміння форм і методів викладання економічних дисциплін у вищій школі. Оскільки у вищих навчальних закладах провідними формами організації педагогічного процесу є лекції і практичні (семінарські або лабораторні) зайняття, то їм, як і раніше, варто приділяти достатню увагу. Проте використовуючи тільки традиційні форми взаємодії, неможливо сформувати інтерес до вивчення економічної дисципліни, у зв'язку з цим доцільно використати інтерактивні методі навчання, які сприяють створенню атмосфери ділової творчої співпраці.

Формування особливого навчального середовища сьогодні розглядається як суть інноваційного підходу. Поза сумнівом, методично і психологічно не так просто створити в аудиторії атмосферу співпраці. Але досвід показує, що це можливо. Сучасний викладач має встановлювати іншу норму стосунків, співпрацю, яка підтримується постійним обміном думками, дискусіями, включенням ділових ігор. Така співпраця досягається і за рахунок зміни рольової установки викладача: зміна традиційної ролі «гуру» на роль тьютора, консультанта.

Інтерактивні методи навчання – такі прийоми, шляхи і засоби викладання, які націлені на активне залучення до навчально-освітнього процесу студентів. Виходячи з цього визначення, спробуємо охопити певний спектр тих методів навчання.

Сакраментальне питання освіти – «Як учити?» особливо актуальний, якщо йдеться про економічну освіту. Звичайно, можна використати велику кількість розроблених сьогодні ролевих і ділових ігор, влаштовувати дебати, круглі столи, мозкові штурми. Проте їх застосування вимагає великих витрат часу як в процесі підготовки до зайняття, так і під час навчальних занять. Особистий досвід доводить, що інтерес вивчення дисципліни та ефективність її опанування зростають, коли поряд з подібними формами і методами навчання використовуються також метод проблемного викладу, бліц-ігри, прийоми Фішбоун або Синквейн.

Зупинимося на власному досвіді використання аналогічних прийомів навчання курсу «Мікроекономіка». Ця дисципліна спрямована на формування у студентів базової системи знань, а також практичного застосування знань, отриманих в курсі загальної економічної теорії.

Одним з ефективних методів активації процесу навчання є метод проблемного викладу. Навчальна проблема і проблемна ситуація є основними структурними компонентами проблемного навчання. При такому підході лекція стає схожою на діалог, викладання імітує дослідницький процес. Протиріччя наукового пізнання розкриваються за допомогою постановки проблеми. Спочатку висуваються декілька ключових постулатів по темі лекції, виклад вибудовується за принципом самостійного аналізу і узагальнення студентами навчального матеріалу. Ця методика дозволяє зацікавити студента, залучити його до процесу навчання. Організація проблемного навчання представляється досить складною, вимагає значної підготовки лектора. Проте на початковому етапі використання цього методу його можна впроваджувати в структуру готових, раніше розроблених лекцій, практичного заняття як доповнення.

Перед початком вивчення певної теми перед студентами ставиться проблемне питання або дається проблемне завдання. Наприклад, студенти можуть висловити свою думку щодо провокаційного питання: «Що краще для нас – високі зарплати чи низькі ціни на товари?», або «Чи можуть усі бути монополістами?», чи обґрунтувати мрію «Хочу жити в країні мільйонерів». Обговорення заданого питання проходить в невимушеній атмосфері, що дає можливість, з одного боку, продемонструвати студентам наявні економічні знання,а з іншого, виявити усвідомлене розуміння об'єктивних економічних процесів і явищ. Ефективність

такого методу в тому, що викладач домагається від аудиторії пошуку «самостійного рішення», власного погляду на поставлену проблему.

Для оцінювання висловлених точок зору, викладач орієнтується на критерії:

А – знання і розуміння навчального матеріалу;

В – аналіз і оцінка інформації;

С– логіка побудови суджень.

Іншим ефективним методом можна назвати Бліц-ігри. Бліц-ігри – це короткочасні ігрові взаємодії в процесі навчання, спрямовані на перевірку або закріплення знань. Слово «бліц» (нім. blitz – блискавка) має два основні значення: 1) пристрій, що виробляє короткочасний яскравий спалах для фотографування; 2) в шахах і деяких іграх: партія з дуже швидким контролем часу. Іншими словами, бліц означає щось дуже коротке (за часом), блискавичне. Розглянемо конкретні варіанти застосування бліц-ігор на прикладі дисципліни «Мікроекономіка».

Як показав практичний досвід, дуже цікаво проходить бліц-гра «Вставте слово». Наприклад, для повторення матеріалу студентів можна поділити на команди і видати картки з текстом, в яких необхідно вставити пропущені ключові слова або словосполучення.

Наведемо можливі варіанти:

Мікроекономіка – розділ економічної теорії, що вивчає…… . за умів обмеженості ресурсів та альтернативності напрямів їх використання. (поведінку окремих суб'єктів господарювання);

Раціональність – принцип поведінки суб'єктів господарювання, відповідно до якого суб'єкт завжди намагається…… (отримати за даних умів найкращий для собі результат);

Ринкові структури – певні типи взаємозв'язку між ……..,які зумовлюють механізми встановлення ціни та досягнення ринкової рівноваги (попитом і пропозицією);

Благо – матеріальний або нематеріальний засіб для …….. (задоволення людської потреби);

Корисність – здатність блага …… потребу (задовольняти);

Гранична корисність – прирощення корисності, що досягається при …….. (споживанні додаткової одиниці (порції) блага);

Закон спадної граничної корисності блага – корисність кожної наступної одиниці блага, що споживається в даний момент …….. за корисність попередньої одиниці (менша);

Принцип раціональності вибору споживача – прагнення отримати ……корисності від споживання благ за умов обмеженого бюджету і за інших незмінних умов (максимум).

Вивчаючи тему «Попит і пропозиція», можна провести бліц-гру «Добре і погано». Студенти по черзі закінчують фразу: «Підвищення попиту – це добре, оскільки …; . – це погано, оскільки…»; «Низька ціна – це добре, оскільки.; це погано, оскільки…»..

Для повторення і закріплення матеріалу по декількох темах можна провести бліц-гру «Ланцюжок слів». Студентам необхідно об'єднати загальним словом або словосполученням перераховані викладачем економічні терміни:

1) мале – середнє – велике (розмір підприємства);

2) відрядна – погодинна (заробітна плата);

3) державна – договірна – закупівельна – оптова – регульована – роздрібна – вільна – фіксована (ціна) і так далі.

Можна також провести бліц-гру «Питання-відповідь», в процесі якої учасникам задається питання, на яке їм необхідно швидко і вірно відповісти. Питання можуть бути наступними:

1. Слово в перекладі з грецького означає «закон господарювання», розуміється як управління господарством (економіка).

2. Наведіть фольклорний приклад невдалого бартеру (шило на мило).

3. Як називається випуск грошей в оббіг? (емісія).

4. За що, по запевненню прислів'я, грошей не беруть? (за попит).

5. Що народжує попит? (пропозиція).

6. В ролі якого автомобільного пристрою виступає по відношенню до торгівлі реклама? (двигун).

Можна також провести бліц-гру «Термінологічна розминка». Команди по черзі вимовляють економічні терміни, що починаються на останню букву попереднього слова. Називаються тільки іменники в однині. Виграє команда, що назвала найбільшу кількість термінів.

Приклад: Акція – Ярмарок – Кредит – Товар – Рента і так далі.

В якості розминки перед початком заняття можна провести бліц-гру «Економічні ребуси». Учасникам необхідно розгадати ребуси із зашифрованими економічними термінами. Ребуси можуть бути підготовлені викладачем заздалегідь або розроблені самими студентами для команд-конкурентів.

На етапі осмислення змісту (отримання нової інформації) мною використовується: метод «Фішбоун». Дослівно він переводиться з англійського як «Рибна кістка» або «Скелет риби» і спрямований на розвиток критичного мислення студентів. Суть цього методичного прийому – встановлення причинно-наслідкових взаємозв'язків між об'єктом аналізу і чинниками, що впливають на нього, здійснення обґрунтованого вибору. Додатково метод дозволяє розвивати навички роботи з інформацією і уміння ставити і вирішувати проблеми. Що таке»Фішбоун». Схема включає основні чотири блоки, представлені у вигляді голови, хвоста, верхніх і нижніх кісточок. Сполучною ланкою виступає основна кістка або хребет риби:

- голова – проблема, питання або тема, яка підлягає аналізу;

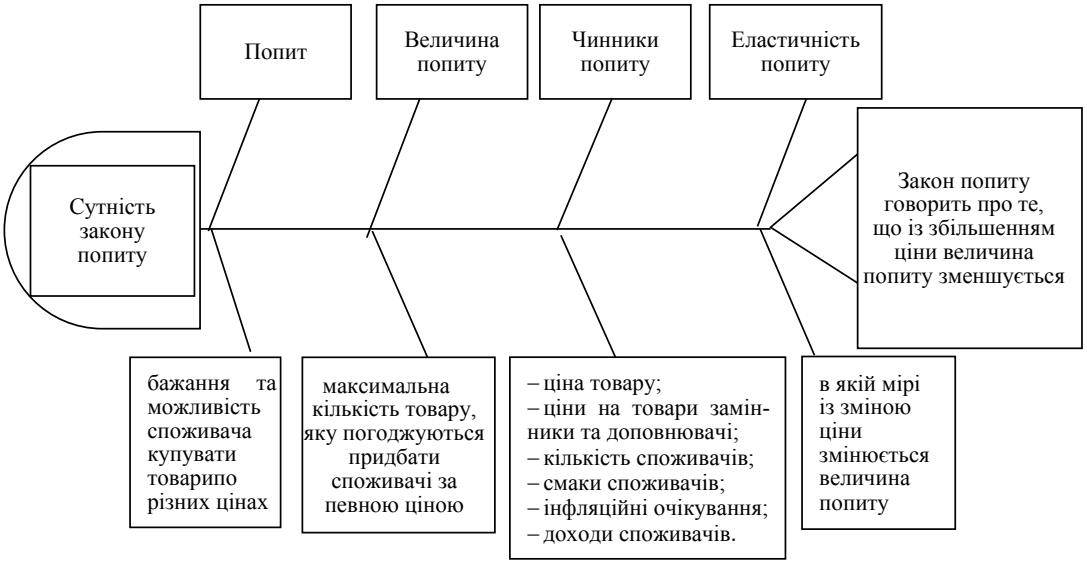
- верхні кісточки – основні поняття теми;

- нижні кісточки – ключові слова або фрази, що відбивають сутність цих понять;

- хвіст – висновок лекції, відповідь на поставлене питання, узагальнення.

Прийом Фішбоун припускає ранжирування понять, тому найбільш важливі з них для вирішення основної проблеми розташовують ближче до голови. Усі записи мають бути короткими, точними, лаконічними і відображати лише суть поняття. Найефективніше її застосовувати під час узагальнення і систематизації знань, коли матеріал по темі вже пройдений і необхідно привести всі вивчені поняття в струнку систему, що передбачає розкриття і засвоєння зв'язків і стосунків між її елементами.

Приклад по темі «Попит»:



Ця графічна техніка допомагає структурувати процес, сформулювати цілі, показати внутрішні зв'язки між різними частинами проблеми.

На етапі рефлексії (осмислення, народження нового знання) можна використовувати прийом «Синквейн». Синквейн – це неримований вірш, що складається з п'яти рядків, є синтезом інформації в лаконічній формі. При цьому написання кожного з них підпорядковане певним принципам, правилам. Таким чином, відбувається коротке резюмування, підведення підсумків за вивченим навчальним матеріалом. Синквейн є однією з технологій критичного мислення, яка активізує розумову діяльність студентів. Написання синквейна – це вільна творчість, яка вимагає від них знайти і виділити в темі, найбільш суттєві елементи, проаналізувати їх, зробити висновки і коротко сформулювати, ґрунтуючись на основних принципах написання вірша:

- перший рядок вірша – це його тема. Представлена вона всього одним словом і обов'язково іменником;

- другий рядок складається з двох слів, які розкривають основну тему, описують її. Це мають бути прикметники;

- в третьому рядку, за допомогою використання трьох дієслів або дієприслівників, описуються дії, що відносяться до теми;

- четвертий рядок – це вже ціла фраза, за допомогою якої автор висловлює своє ставлення до теми. В даному випадку це може бути і крилатийвислів, прислів'я, приказка, цитата, афоризм, обов'язково в контексті даної теми;

- п'ятий рядок – всього одно слово, яке є деяким підсумком, резюме. Найчастіше це просто синонім до теми вірша.

При написанні синквейна в дидактичній практиці допускаються незначні відхилення від основних правил його написання. Так, наприклад, може варіюватися кількість слів в одній або декількох рядках і заміна заданих частин мови на інші.

Ось деякі приклади синквейна на тему економіка:

Інфляція Повзуча, висока. Підвищує, знецінює, скорочує. Грошей багато, а усі бідні. Криза	Економіка. Світова, регіональна. Вивчає, класифікує, описує. Наука про ведення народного господарства. Капітал.
Економіка. Традиційна, змішана. Досліджує, публікує, підтверджує. Господарська діяльність суспільства. Ресурси.	Мікроекономіка. Навчальна дисципліна. Знайомить, озброює, захоплює; Складова економічної теорії. Наука.
Економіка господарська, виробнича; вивчати, робити, регулювати; господарський комплекс, що охоплює усі ланки виробництва; галузь	Економіка ринкова, перехідна виробляє, споживає, задовольняє; сукупність виробничих відносин; галузь

Прибуток Балансовий, валовий Збільшує, збагачує, розвиває; Фірма ефективно працює; Результат	Гроші товарні, забезпечені; платять, міняють, накопичують є універсальним еквівалентом вартості інших товарів або послуг; специфічний товар
Товар Якість, ціна; Надійність, праця, капітал; Задовольняє потребу і дарує радість; Товар потрібний усім і кожному; Гроші	Бізнес успішний, прибутковий; рекламує, організовує, конкурує; створює необхідні товари і послуги; благополуччя

На стадії осмислення написання синквейна дозволяє викладачеві оцінити, як студенти розуміють тему, що вивчається, урізноманітнитинавчальний процес, робить його цікавішим, адже синквейн – це і ігрова діяльність. В даному випадку цей метод є зміною діяльності, який сприяє деякому емоційному розвантаженню. Думка, переведена в образ, дозволяє оцінити рівень розуміння вивченого матеріалу. Синквейн відносять до швидкого, але дуже потужного інструменту рефлексії.

Висновки. Підводячи підсумки вищевикладеному, хотілося б відмітити, що інтерактивні методи навчання забезпечують інтенсивну взаємодію всіх суб'єктів навчального процесу у вищій школі. Вони націлені на організацію групової роботи. Сьогодні їх актуальність зростає у зв'язку з вимогами працедавців: велике значення в організаціях надається командній роботі, а ці методи формують уміння працювати в команді.

Особистість людини це поєднання трьох сторін: а) когнітивної (раціонально-логічної: знання людини і способи їх індивідуальної інтерпретації, що складають його картину світу); б) емоційно-мотиваційної (емоційним відношенням до явищ і подій); в) конативної (поведінкової) – що характеризується тим, як отриманні знання і емоційне відношення відображаються в діяльності (життєдіяльності).

На формування кожної з цих сторін націлений той або інший метод навчання. Компетентностный підхід орієнтований на формування цілісної особи в єдності усіх трьох сторін. На це спрямовані інтеракції, яких, відповідно до сучасних вимог, повинно бути не менше 40 відсотків в освітньому процесі вищої школи і які допомагають досягти основну мету сучасної економічної освіти – забезпечити підготовку професіоналів, готових ефективно застосовувати свої знання, творчі здібності та прагнучих до постійного професійного і особистого зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вахрущева Т. Ю. Інтерактивні технології як засіб активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів // Нові технології навчання. – 2007. – No 47. – С. 64-68.
2. Водянка Л. Д. До питання про економічну сутність поняття інновацій та їх класифікації / Л. Д. Водянка // Науковий журнал Інноваційна економіка. – 2012. – № 5. – С. 173-178. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_5/173.pdf
3. Гавриляка О. С. Категорія «інновація»: підходи до формування та класифікація [Текст] / О. С. Гавриляка // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності = TheoreticalandPracticalAspectsofEconomicsandIntellectualProperty: збірник наукових праць / ПДТУ. – Маріуполь, 2010. – Т. 2. – С. 274-278.
4. Гаркава Н. Інтерактивне навчання. Практичні поради / Н. Гаркава // Відкритий урок: розробки, технології, досвід. – 2012. – № 9. – С. 25-26.
5. Голуб Ю. Ю. Сучасні підходи до класифікації інновацій / Ю. Ю. Голуб // Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент 9 (2) (2012): 108-115.
6. Дуткевич, Т. В. Психологічні основи використання інтерактивних методів навчання у процесі підготовки спеціалістів з вищою освітою / Т. В. Дуткевич // Використання інтерактивних методів та мультимедійних засобів у підготовці педагога: зб. наук. праць. – Кам'янець-Подільський: Абетка-Нова, 2003. – С. 26–33.
7. Жалдак Г. Класифікація інновацій та їх соціальний підвид / Г. Жалдак, Н. Сімченко // Економічний аналіз. 2012 рік. – Випуск 10. – Частина 4. – С. 92-95.
8. Луциків І. Економічна суть інноваційної діяльності / І. Луциків // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2(27). – С. 89-95.
9. Мельник, В. В. Інтеракція в освітньому процесі: технологія організації / В. В. Мельник // Управління школою. – 2006. – № 23 (133). – С. 15–35.
10. Підлипна Р. П. Класифікація інноваційних процесів. Наук. вісник НЛТУ України 14 (2013): 210-214.
11. Пометун О. І. Енциклопедія інтерактивного навчання / О. І. Пометун. – К., 2007. – 144 с.
12. Пометун О. Що таке «інтеракція» і навіщо вона потрібна у навчанні / О. Пометун // Завуч. Сер. Шкільний світ. – 2005. – № 25(вересень). – С. 6-10.
13. Скрипник М. І. Інтерактивні технології в післядипломному навчанні: довідник / М. І. Скрипник; НАПН України, ДВНЗ «Ун-т менедж. освіти». – К., 2013. – 202 с.
14. Сисоєва С. О. Інтерактивні технології навчання дорослих: навчально-методичний посібник / С. О. Сисоєва; НАПН України, Ін-т педагогічної освіти і освіти дорослих. – К.: ВД «ЕКМО», 2011. – 324 с.
15. Іртищева І. О. Інноваційне оновлення фінансово-економічного механізму реалізації децентралізованої моделі сталого розвитку територіальних громад / І. О. Іртищева, М. І. Стегней // Економіст. – 2015. – № 6. – С. 8-12.
16. Іртищева І. О. Управління інституційними змінами в умовах соціалізації національної економіки: [монографія] / [Іртищева І. О., Крупіца І. В.]; Миколаїв: НУК ім. адмірала Макарова, 2014. – 172 с.

УДК 001.891.3+33

Братута О.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки промисловості
та організації виробництва
ДВНЗ «Український хіміко-технологічний університет»

ЗАСОБИ ПРОВЕДЕННЯ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

MEANS OF CONDUCTING SCIENTIFIC RESEARCH AS AN ELEMENT OF METHODOLOGICAL SUPPORT OF UKRAINIAN ECONOMICAL SCIENCES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблему визначення такого елементу системи методологічного забезпечення проведення економічних досліджень, як засоби наукового дослідження. Стосовно засобів проведення наукового дослідження існує дві теоретичні проблеми методологічного характеру: неправомірного ототожнення цих засобів з методом наукового дослідження та їх класифікації. Невирішеність зазначених проблем негативно впливає на повноту та якість методологічного забезпечення конкретних наукових досліджень, а відповідно, й на ефективність організації їх проведення, а також якість отриманих наукових результатів. Уточнено поняття «засіб наукового дослідження», зміст якого полягає у тому, що він є одним з елементів системи методологічного забезпечення проведення зазначеного процесу, який представляє певний підхід (принцип), на підставі якого розробляється методика отримання результату конкретного наукового дослідження. Обґрунтовано положення, що класифікацію методів наукового дослідження необхідно здійснювати лише за сферами наукового дослідження, а отже, вона повинна мати уніфікований характер незалежно від галузевої спеціалізації наукових дисциплін.

Ключові слова: система методологічного забезпечення наукового дослідження, засіб наукового дослідження, класифікація засобів наукового дослідження, засоби теоретичного дослідження, аналіз, синтез.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена проблема определения такого элемента системы методологического обеспечения проведения экономических исследований, как способы научного исследования. Относительно способов проведения научного исследования существует две теоретические проблемы методологического характера: неправомерное отождествление этих средств с методом научного исследования и их классификации. Нерешенность этих проблем негативно влияет на полноту и качество методологического обеспечения конкретных научных исследований, а соответственно, и на эффективность организации их проведения, а также качество полученных научных результатов. Уточнено понятие «способ научного исследования», содержание которого состоит в том, что он является одним из элементов систем обеспечения проведения этого процесса, который представляет собой определенный подход, на основе которого разрабатывается методика получения результатов конкретного научного исследования. Обосновано положение, что классификацию средств научного исследования необходимо осуществлять по сферам научного исследования, а значит, она должна иметь унифицированный характер независимо от отраслевой специализации научных дисциплин.

Ключевые слова: система методологического обеспечения научного исследования, способ научного исследования, классификация способов научного исследования, способы теоретического исследования, анализ, синтез.

ANNOTATION

The problem of the definition of this element of the system of methodological support of economical research has been considered in the article, as means of scientifically research. Concerning of means of scientifically research, there are two theoretical methodological problems: incorrect identification of these means to the method of scientific research and their classification. The unresolved problems have a negative influence on the completeness and quality of the methodological support of specifically research and accordingly on efficiency of their organization and the quality of scientifically results. The notion “means of research” has been specified, which content is one of the elements of support systems conducting this process, which is a specific approach, which represents a particular approach, basis on which the method of getting of the results specific scientifically research is developed. The position is substantiated that the classification of the means scientifically research necessary to carry out in the spheres of scientifically research and so it should have unified character regardless of the sectoral specialization of scientific disciplines.

Keywords: system of methodological support of scientifically research, means of scientifically research, classification means of scientific research, means of theoretical research, analysis, synthesis.

Постановка проблеми. Більшості науковців у галузі економічної науки притаманне спрощене уявлення щодо місця та ролі методології у науковому дослідженні, наслідком чого є формальне ставлення до обґрунтування методу його проведення. Практично усе зводиться до вибору з арсеналу традиційних (або навіть просто популярних (модних)) на відповідному історичному етапі еволюції науки засобів проведення наукового дослідження та встановлення певної відповідності між задекларованими засобами й отриманими науковими результатами.

Метод наукового дослідження має складну структуру, а тому його слід розглядати як систему методологічного забезпечення проведення конкретного дослідження та перший етап зазначеного процесу, що передує створенню предметного знання. Натепер серед дослідників у сфері методології немає одностайності у визначені як сутності та структури методу дослідження, так і змісту його складових. Зокрема, це стосується і такого елементу, як засоби проведення наукового дослідження, включаючи проблему їх класифікації. Таким чином, стосовно засобів

проведення наукового дослідження існує дві теоретичні проблеми методологічного характеру: 1) неправомірного ототожнення цих засобів з методом наукового дослідження; 2) класифікації засобів проведення наукового дослідження.

Невирішеність зазначених проблем негативно впливає на повноту й якість методологічного забезпечення конкретних наукових досліджень, а відповідно, й на ефективність організації їх проведення, а також якість отриманих наукових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що методологічна проблематика стала об'єктом систематичного дослідження серед вітчизняних науковців-економістів порівняно нещодавно – лише на початку нинішнього століття. Така ситуація зумовлена переважно причинами історичного характеру [1]. Головним чином методологічна проблематика досліджень була обмежена систематизацією методів проведення предметного дослідження з урахуванням новацій як в економічній, так і інших галузях науки. Певний теоретичний внесок у вирішення зазначеної проблематики внесли такі вітчизняні вчені, як, зокрема, С.В. Мочерний, А.С. Гальчинський, В.Д. Базилевич, А.А. Мазаракі, В.Х. Арутюнов

Аналіз останніх публікацій [2–6] дає підстави зробити такі висновки щодо отриманих наукових результатів: 1) домінуючою серед дослідників є позиція, яка пов'язана з «вузьким» тлумаченням поняття «метод наукового дослідження», що ототожнюється з поняттям «засіб проведення наукового дослідження»; 2) в основу класифікації методів наукового дослідження покладено два критерії, а саме рівень наукового дослідження (загальнонауковий та конкретно-науковий) та сфера наукового дослідження (емпірична, теоретична); 3) наявні певні розбіжності у визначенні складу та систематизації засобів, які включені до відповідних класифікацій «методів наукового дослідження».

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначений стан теоретичного обґрунтування методологічного забезпечення проведення економічних досліджень у вітчизняній науці не можна визнати прийнятним і задовільним: «вузьке» тлумачення поняття «метод наукового дослідження» призводить до еклектичного залучення як засобу дослідження інших елементів системи методологічного забезпечення проведення дослідження, таких як передпосилкове знання загальнонаукового та конкретно-наукового рівнів пізнання. Крім того, деякі із цих елементів, що належать до інших галузей науки, є неадекватними предметній сфері економічної науки (генетичний підхід, психологічний підхід, синергетичний підхід тощо); застосування як критеріїв класифікації засобів створення наукового знання рівнів наукового пізнання є логічно помилковим, бо не враховується така істотна ознака поняття «засіб», як загальність, наслідком чого є механічне збільшення їх кількості, а також закріплення певних груп зазначених засобів за науковими дисциплінами, що належать до різних рівнів наукового пізнання. Помилка полягає в ототожненні таких субординованих понять, як «засіб проведення наукового дослідження» та «методика проведення наукового дослідження».

Мета статті. На підставі вищевикладеного визначені такі основні цілі статті:

1) уточнення змісту поняття «засіб проведення наукового дослідження»;

2) уточнення та систематизація складу засобів наукового дослідження на основі уніфікації їх класифікації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Специфічно важливу (конструктивну) роль у складі структурних елементів методологічного знання, а отже, і системи методологічного забезпечення проведення наукового дослідження, відіграють засоби (синонімічний термін вузького трактування поняття «метод») або інструментарій процесу наукового дослідження. Порівняно з іншими (необхідні підстави) цей елемент виконує функцію достатньої підстави проведення відповідного процесу. Водночас слід відзначити, що серед науковців відсутня одностайність щодо тлумачення змісту й обсягу поняття «засоби методологічного дослідження [2–6]. Ця методологічна проблема обумовлена як історичними, так і логічними причинами. Історичні причини пов'язані з особливостями виникнення й еволюції відомих інституційних форм наукового пізнання (філософії, науки та їх дисциплін), а логічні – відсутністю систематичності у проведенні методологічних досліджень і належної теоретичної основи методологічного знання.

Розбіжності серед науковців щодо тлумачення цього поняття рельєфно проявляються у класифікації «методів наукового дослідження». Фактично об'єктом дослідження під час вирішення вищезазначеної проблеми виступав обсяг поняття «засоби методологічного знання». Безумовно, таке становище зумовлено певними відмінностями у трактуванні змісту, а не обсягу поняття засобів дослідження. Труднощі у порівнянні підходів виникають унаслідок того, що зміст поняття у цьому випадку є лише опосередкованим об'єктом дослідження. Тому виявити особливості позицій науковців можна тільки в контексті аналізу цілісного загального тлумачення поняття «методи дослідження».

На підстав категоріального аналізу можна зробити висновки, що подібність позицій спостерігається у визначенні:

1) загальних ознак, адже він є елементом структури методологічного знання; несубординованою сукупністю засобів;

2) істотних ознак, адже засоби дослідження є достатньою підставою для проведення наукового дослідження.

Відмінності же стосуються тільки окремих істотних ознак, наприклад, універсальності або специфічності засобів дослідження відносно рівнів «методології наукового пізнання» (філософський, загальнонауковий, конкретно-науковий тощо); специфічності засобів дослідження відносно рівнів наукового пізнання (емпіричний, теоретичний) та його форм (чуттєві, логічні).

На підставі вищезазначеного можна виділити дві позиції щодо вирішення методологічної проблеми визначення засобів наукового пізнання та їх класифікації: 1) засоби наукового пізнання є специфічними для кожної окремої сфери їх застосування; 2) засоби наукового пізнання є універсальними для будь-якої сфери їх застосування і водночас специфічними для певного рівня та форми наукового пізнання.

Змістовна відмінність між протилежними позиціями обумовлена різницею у засновках під час формування відповідних простих суджень стосовно цих позицій. Як засновок для першої позиції визначаються особливості конкретного об'єкта наукового дослідження, що визначає специфічність засобів його проведення. Основою ж другої позиції є положення щодо наукового пізнання як безальтернативного процесу осмислення буття у всіх його проявах, що логічно визначає універсальність арсеналу інструментів проведення дослідження незалежно від сфери наукового пізнання.

Що стосується першої позиції, то необхідно виділити декілька модифікацій, пов'язаних з різним визначенням обсягу поняття «засоби наукового дослідження»: 1) загальні (філософські), загальнонаукові, специфічні (часткові) [6, с. 42]; 2) загальні, загальнонаукові, специфічні, дисциплінарні та міждисциплінарні [2, с. 48].

Науковці, які дотримуються альтернативної (другої) позиції, вважають на підставі «формальних ознак», що у всіх сферах наукового пізнання (філософський, загальнонауковий, конкретно-науковий) застосовуються «загальнологічні методи», тоді як у межах кожної з цих сфер, але уже за «змістовними ознаками відповідні засоби поділяють на «методи емпіричного та теоретичного дослідження» [7, с. 293].

На підставі аналізу «відношення між поняттями» кожної із наведених варіантів загальної класифікації засобів наукового дослідження можна зробити висновок, що зазначені поняття належать до групи порівнюваних несумісних нейтрально співпорядкованих понять. Тобто їх об'єднує лише родове поняття – «засоби наукового дослідження». Але у випадку другої позиції поняття «загальнологічні методи» та «засоби наукового дослідження» є порівнюваними та тотожними поняттями. Таким чином, перша позиція свідчить на користь методологічного плюралізму й інституалізації методологічного знання в межах певних дисциплін окремо для кожної сфери наукового пізнання, а друга – методологічного монізму й інституалізації методологічного знання в межах спеціальної окремої науки.

Водночас слід зазначити, що наведені загальні класифікації засобів наукового дослідження відрізняються конкретним складом їх наповнення. Ці вже одиничні інструменти проведення дослідження включаються механічно до тих чи інших загальних груп як емпіричний набуток певної науки без належного рівня узагальнення. Тобто конституюється одинична форма, а не явище. Останнє призводить до науково необґрунтованого розширення арсеналу засобів дослідження, а відповідно, вносить певну дезорієнтацію під час їх вибору, а отже, й обґрунтування методу проведення наукового дослідження. Крім того, фахівці звертають увагу ще й на такий недолік представлених класифікацій, як «одночасне включення одних і тих же методів до різних груп» [7, с. 293].

У варіантах класифікації засобів дослідження, істотною ознакою яких є їх специфічність для усіх рівнів наукового пізнання, виокремлюють таку групу методів, як філософські (загальні). Аналіз їх складу свідчить про наявність двох підходів серед науковців: 1) включає до їх складу усю сукупність «методів», що застосовуються у поширених сьогодні філософських парадигмах, а також тих, які вважаються у сьогоднішній філософії найбільш виправданими і поширеними [8, с. 379]; 2) обмежується такими «методами», як діалектичний, метафізичний, синергетичний [2–6].

Наявність цих підходів зумовлена відмінностями наукових спеціальностей фахівців, що їх репрезентують.

Водночас слід зазначити, що поняття «філософські методи» не можна вважати змістовно альтернативним. Вони відрізняються лише щодо визначення обсягу відповідного поняття. Загальновизнаним є визначення місії філософських методів як методів загального рівня – вони покликані «впорядковувати та спрямовувати процеси мислення» [8, с. 378], а також «дозволяти нам вводити міркування у зв'язок із науковими та соціально-культурними реаліями, сприяти нашому міркуванню рухатись від очевидного до очевидного» [8, с. 379]. Натомість вони цю місію не виконують і не здатні виконувати, бо за своєю суттю ці так звані методи не є засобами наукового пізнання. Деякі з них (діалектичний метод, метафізичний, синергетичний) виконують онтологічну функцію наукового знання, інші (метод ейдетичного аналізу, логічного аналізу, категоріального аналізу, системно-структурного аналізу, герменевтичний дискурс тощо) є формою конкретизації засобу наукового пізнання у його певній предметній сфері.

Стосовно діалектики, метафізики та синергетики загальновизнаним є положення, що це – альтернативні, а також найбільш виправдані та поширені теорії буття (картини світу як цілісного явища), у яких визначаються його сутність, структура, механізми функціонування

й еволюції. Виступаючи самостійною формою наукового знання на найвищому рівні його узагальнення, ці філософські теорії є основою для здійснення процесу наукового пізнання вже окремих сфер буття, що відбувається на рівні особливого й одиничного у межах спеціальних наукових дисциплін. Результатом цих процесів є формування відповідних часткових (локальних) теорій. Водночас згадані загальні теорії визначаються ще й як «допоміжний інструментарій філософії», тобто їх вважають «засобом, інструментом виправданого пізнання та мислення» [8, с. 379], що слід вважати логічною помилкою.

Під час формування зазначеного судження були порушені перший (закон тотожності) і третій (закон виключеного третього) закони логіки. У першому із зазначених випадків не враховано положення, що думка має залишатися незмінною у ході одного і того ж міркування стосовно предмета цього міркування [9, с. 118], а в іншому – що два суперечні судження стосовно одного і того ж предмета не можуть бути одночасно істинними [9, с. 121]. Що стосується другого зауваження стосовно виконання філософськими методами власної місії, то тут потрібно звернути увагу на дві принципові особливості: 1) конкретизація засобу пізнання до умов предметної сфери філософської дисципліни передбачає певну необхідну підставу на більш загальному щодо відповідної дисципліни рівні методологічного знання, яке до того ж за його змістом і формою можна кваліфікувати як передпосилкове знання; 2) конкретизований засіб пізнання є певним чином впорядкованою послідовністю процедур, наслідком реалізації яких є поліпшене або нове наукове знання. На відміну від загального поняття «засіб пізнання», «конкретизований засіб пізнання» є одиничними поняттями, що представляють методологічне знання у його нормативні формі (методика).

Таким чином, можна зробити висновок, що засіб наукового пізнання – це не що інше, як певний підхід (принцип), на підставі якого розробляється методика отримання результату конкретного наукового дослідження.

Крім того, на підставі проведеного категоріального аналізу можна зробити такі додаткові висновки: філософська теорія є необхідною підставою для проведення наукового дослідження, отже, є самостійним окремим елементом методологічного знання, але не як засіб наукового пізнання, а як елемент передпосилкового знання; під час проведення методологічного дослідження спочатку необхідно визначатися із засобом наукового пізнання, на підставі якого з урахуванням об'єкта дослідження розробляється заключний елемент методологічного знання – методика проведення наукового дослідження.

Що стосується групи наукових або так званих загальнонаукових методів, то тут, як і у випадку із класифікацією групи філософських (загальних) методів, також спостерігаються відмінності у підходах серед науковців, що, до речі, знайшло відображення у визначенні ім'я відповідного поняття. Загалом категорії «наукових методів» і «загальнонаукових методів» можна кваліфікувати як порівнювані, сумісні, перехресні поняття. Принципова різниця між представленими підходами полягає у визначенні обсягу відповідних понять як на родовому рівні, так й окремих класифікаційних груп. Зокрема, до групи наукових методів пропонується включати такі підгрупи [2, с. 389, 390]: методи емпіричного пізнання; методи інтелектуального опрацювання фактів; методи теоретичного пізнання. Класифікація загальнонаукових методів має дві модифікації: 1) теоретичні, метатеоретичні, емпіричні (універсальні) [6, с. 42]; 2) не передбачає класифікацію загальнонаукових методів на підгрупи [2, с. 48, 49].

Включення до обсягу обох понять підгруп теоретичних й емпіричних методів є абсолютно правильним. Підставою для такого судження є наявність загальновизнаних теоретичних положень щодо двох форм наукового пізнання, а відповідно, і наукового знання.

Водночас, виходячи із зазначеної підстави, слід вважати логічною помилкою виокремлення у складі наукових методів підгрупи методів інтелектуального опрацювання фактів. Навіть за формальними ознаками для цієї підгрупи методів відсутні адекватні цим методам форми як наукового пізнання, так і наукового знання. Аналіз же змісту кожного з методів, що уведені до складу цієї класифікаційної підгрупи (аналіз, синтез, індукція, дедукція, ідеалізація та формалізація [8, с. 390]), дає підстави включити ці методи до обсягу поняття «теоретичні методи пізнання» і не виділяти у самостійну класифікаційну підгрупу поняття «наукові методи». Слід додати, що у класифікації загальнонаукових методів зазначена група методів входить до складу класифікаційної підгрупи «теоретичні методи» [6, с. 42].

Включення до обсягу поняття «загальнонаукові методи» класифікаційної підгрупи метатеоретичні методи також слід вважати логічною помилкою. Відповідні поняття не співпадають як рід і вид. За своєю родовою ознакою метатеоретичні методи належать до обсягу поняття «філософські методи». Виведення такого судження обумовлене двома підставами, а саме ім'ям поняття «метатеоретичні методи»; запропонованим видовим складом цих методів (герменевтичний, системного аналізу) [6, с. 42].

Що стосується такої класифікаційної підгрупи у складі поняття «загальнонаукові методи», як специфічні методи, то вони диференційовані за галузями та окремими дисциплінами науки [2, с. 49; 6, с. 42]. Але, як і у випадку з аналізом специфічних методів окремих філософських дисциплін, специфічні методи необхідно відносити до такої форми методологічного знання, як методика. Таким чином, включення зазначених методів до обсягу поняття «загальнонаукові методи» є також логічною помилкою.

На підставі проведеного вище аналізу можна зробити висновок, що кожна з відповідних класифікацій потребує суттєвого теоретичного доопрацювання та поліпшення.

Друга позиція стосовно засобів наукового пізнання, де сутнісними ознаками визнаються їх універсальність щодо сфер і загальність щодо рівнів пізнання, у визначенні відношення понять «загальнологічні методи» та «теоретичні методи дослідження» відрізняється від першої позиції. Відмінність полягає у тому, що науковці, які дотримуються першої позиції, не визнають за «загальнологічними методами» статусу загальних, а визнають лише статус особливих у складі методів теоретичного пізнання. Порівнюючи класифікації засобів наукового пізнання представлених позицій, слід визнати логічно помилковим положення як першої, так і альтернативної позицій щодо відношення між поняттями «теоретичні методи дослідження» та «загальнологічні методи», які визнаються як сумісні поняття, що перебувають у відношенні підпорядкування. Для такого висновку є дві підстави: 1) дефініція категорії «наукове пізнання», сутність якої тлумачиться як процес осмислення явищ буття (перша рефлексія); 2) об'єкт логіки як самостійної науки – процес другої рефлексії (сам процес мислення). Відповідно, ця наука у процесі теоретичного наукового пізнання має спиратися на аналогічну методологічну базу, як і будь-яка наука.

Таким чином, поняття «теоретичні методи дослідження» має право на існування, тоді як поняття «загальнологічні методи» слід визнати квазінауковим терміном.

У контексті зазначеного вище виникають небезпідставні сумніви щодо правильності визначення у межах другої позиції відношення між поняттями «загальнологічні методи» й «емпіричні методи дослідження», які визнаються як сумісні поняття, що перебувають у відношенні підпорядкування. Таке положення є хибним, а відповідний умовивід базується на таких підставах: 1) результатом емпіричного дослідження є науковий факт, тоді як теоретичного дослідження – наукове знання; 2) науковий факт формується у процесі чуттєвого відображення явищ буття у такій його найвищій формі, як уявлення; наукове знання є результатом процесу мислення, який здійснюється у певній послідовності реалізації його форм (поняття, судження, умовивід); 3) науковий факт є емпіричною формою знання як узагальнений образ конкретних форм явища, а наукове знання – теоретичною формою знання, у якій розкривається зміст конкретних форм і сутності явища, що до того ж реалізується у певних власних формах (поняття, наукова гіпотеза, наукова теорія).

Підсумовуючи результати проведеного аналізу, можна зробити такі висновки: поняття «загальнологічні методи» слід віднести до класу понять «про уявні предмети», зокрема такого їх виду, як «поняття про неможливе» [9, с. 34]; поняття «загальнологічні методи», з одного боку, й «емпіричні методи дослідження» та «теоретичні методи дослідження», з іншого боку, слід кваліфікувати як непорівнювані поняття; включення понять «емпіричні методи дослідження» та «теоретичні методи дослідження» в обсяг поняття «загальнологічні методи» є логічною помилкою; загальним щодо понять «емпіричні методи дослідження» та «теоретичні методи дослідження» необхідно визначити поняття «засоби наукового дослідження»; до обсягу поняття «засоби наукового дослідження» слід включити лише два поняття: «емпіричні методи дослідження» та «теоретичні методи дослідження».

Крім того, слід додати, що виключення поняття «загальнологічні методи» з обсягу поняття «засоби наукового дослідження» не означає того, що одночасно можна ігнорувати логічну складову у методологічному забезпеченні наукового дослідження. Зокрема, слід пам'ятати про те, що логіка є формою упорядкування процесу мислення з метою забезпечення його результативності й економічності. З урахуванням об'єкта наукового пізнання вона має власні альтернативні форми, якими є традиційна (інтенсіональна) та символічна логіки [9, с. 8]. У цьому контексті форму логічного мислення, як і передпосилкове знання, необхідно розглядати як необхідний самостійний елемент методологічного дослідження.

У визначенні та класифікації засобів наукового пізнання (дослідження) існує ще одна нерозв'язана проблема – обґрунтування групування складу засобів теоретичного дослідження на основі визначення наявності між цими засобами певного типу зв'язку. Для вирішення цих проблем, важливих для методологічного забезпечення процесу наукового дослідження, необхідно проаналізувати дефініції відповідних конкретних (одиничних) засобів. При цьому слід зауважити, що у визначенні переліку та змісту засобів теоретичного пізнання серед науковців загалом спостерігається одностайність. Зведена і систематизована інформація із зазначених питань представлена у табл. 1 [2; 6; 8; 9].

Аналіз представленої класифікації засобів теоретичного дослідження дає підстави зробити висновок, що серед науковців панує одностайна думка стосовно наявності зв'язку між цими поняттями, який вважається як нейтрально співпорядкований. Тобто відповідні одиничні засоби знаходяться у відношенні підпорядкування щодо родового поняття (засоби теоретичного дослідження), але водночас ці одиничні поняття не мають більше інших спільних загальних ознак.

Аналіз змісту дефініцій понять окремих засобів теоретичного пізнання дає підстави вважати, що ця думка є помилковою.

З наведеного переліку засобів можна виділити два з них як родові поняття, а саме аналіз

і синтез, до обсягу понять яких можна включити певні групи інших.

Сутність аналізу як засобу теоретичного пізнання розкривається у двох положеннях: виокремлення з об'єкта дослідження складових елементів із наступним проведенням самостійного дослідження кожного з них. Порівнюючи з дефініціями понять інших засобів, можна стверджувати, що поняття «аналіз» є родовим щодо понять таких засобів, як порівняння (виокремлення та дослідження якісних і кількісних властивостей сукупності однорідних за сутнісними ознаками об'єктів); абстрагування (цілеспрямоване виокремлення з об'єкта певної групи ознак з метою їх дослідження); засіб історичного аналізу (виокремлення та дослідження певних форм

Таблиця 1

Склад і дефініції засобів теоретичного дослідження

№	Найменування засобу теоретичного пізнання	Дефініція засобу теоретичного пізнання
1	Аналіз	«метод пізнання, що полягає у мисленому або практичному (матеріальному) розчленуванні цілісного об'єкта на складові елементи (ознаки, властивості, відносини) та їх дослідження незалежно від цілого» [7, с. 293].
2	Порівняння	«метод пізнання, що полягає у співставленні об'єктів, однорідних за сутнісними для даного розгляду ознакам, за допомогою якого виявляються їх якісні та кількісні властивості» [7, с. 293].
3	Абстрагування	«метод пізнання, що полягає у мисленому відокремленні від деяких ознак, властивостей і відносин об'єкта й одночасному виокремленні для розгляду тих з них, які зацікавили дослідника» [7, с. 293].
4	Історичний	«базується на вивченні реальної історії об'єкта в усій багатогранності з урахуванням деталей і випадковостей та виявленні історичних фактів у хронологічній послідовності» [6, с. 44].
5	Синтез	«метод пізнання, що полягає у мисленому або практичному поєднанні раніше виокремлених елементів (ознаки, властивості, відносини) об'єкта в єдине ціле з урахуванням знань, раніше отриманих у процесі їх дослідження, незалежно від цілого» [7, с. 293]
6	Формалізація	«метод пізнання, в основу якого покладено створення узагальненої знакової моделі певної предметної сфери, використання якої дає змогу визначити її структуру та закономірності процесів, що відбуваються у цій сфері, шляхом здійснення операцій зі знаками» [7, с. 294] .
7	Узагальнення	«метод пізнання, що полягає у встановленні загальних ознак, властивостей і відносин об'єкта» [7, с. 293].
8	Ідеалізація	«метод пізнання, що полягає у мисленому конструюванні уявлень щодо об'єкта шляхом виключення умови, необхідної для його реального існування» [7, с. 294].
9	Теоретичного моделювання	«конструювання предметних якостей за допомогою математики, теорії систем тощо» [8, с. 390].
10	Аксіоматичний	«спосіб побудови наукової теорії, що передбачає формування її основи на базі сукупності певних положень (аксіом, постулатів), що визнаються як істинні без спеціального обґрунтування, та на підставі яких виводяться інші положення за допомогою формально-логічного доведення» [7, с. 294].
11	Гіпотетичний (гіпотетико-дедуктивний)	«спосіб дослідження за допомогою наукової гіпотези, тобто припущення про причину, що зумовлює певний наслідок, чи про існування певного явища <...> Різновидом цього методу є гіпотетико-дедуктивний спосіб дослідження, сутність якого полягає у створенні системи дедуктивно пов'язаних між собою гіпотез, з яких випливають твердження про емпіричні факти» [6, с. 43].
12	Сходження від абстрактного до конкретного	«метод пізнання, що базується на визначенні вихідної абстракції, що відтворює основне протиріччя об'єкта дослідження, у процесі теоретичного вирішення якого виявляються більш конкретні протиріччя, що дають змогу асимілювати більший за обсягом емпіричний матеріал, за результатами якого формується конкретно-загальне поняття об'єкта дослідження» [7, с. 295].
13	Системно-структурний	«вивчення об'єкта як в цілісності його структури, так і його складників» [8, с. 390].
14	Єдності історичного та логічного	«спосіб дослідження, в основу якого покладена загальна настанова на взаємозалежність процесів дослідження історичної еволюції об'єкта та формування логічно обґрунтованої системи понять, що визначає спрямованість історичного аналізу та водночас коригується його даними» [7, с. 295].
15	Індукція	«метод пізнання (спосіб міркування), що полягає у наведенні думки на певний загальний висновок (правило, положення) на підставі часткових посилок» [7, с. 293].
16	Дедукція	«метод пізнання (спосіб міркування), що полягає у виведенні із загальних посилок висновків часткового характеру» [7, с. 293].
17	Аналогія	«метод пізнання (спосіб міркування), що полягає у констатації подібності об'єктів за визначеними ознаками (властивостями, відносинами), на підставі чого робиться висновок щодо наявності ознак (властивостей, відносин), ідентичних тим, що зафіксовані у порівнюваного з ним об'єктом» [7, с. 293].

і змісту явища у конкретній послідовності їх настання та зміни за певних обставин).

Крім того, на нашу думку, до зазначеного переліку узагальнених на рівні особливого аналізу видових форм слід додати ще три такі засоби дослідження, як факторний аналіз, системний (структурно-функціональний) аналіз, категоріальний аналіз. Зазначені засоби широко застосовуються на рівні як загальнонаукового, так і конкретно-наукового пізнання, що, власне, і є основною причиною того, чому вони відсутні у класифікаціях засобів теоретичного дослідження. Тоді як за своєю суттю ці засоби слід кваліфікувати як окремі видові форми аналізу.

Дефініції відповідних понять зазначених форм аналізу потребують уточнення, зокрема:

1) факторний аналіз – це засіб теоретичного дослідження, що призначений для виокремлення чинників, що впливають на процеси виникнення, функціонування й еволюції об'єкта дослідження (певного явища буття);

2) системний аналіз – це засіб теоретичного дослідження, призначення якого полягає у виокремленні складових елементів об'єкта дослідження та визначення їх місця та функцій у забезпеченні його цілісності;

3) категоріальний аналіз – це засіб теоретичного дослідження, призначення якого полягає в аналізі обґрунтованості та достатності повноти визначених змісту та обсягу понять, що характеризують конкретні явища.

Фактично відмінність між переліченими різновидами аналізу обумовлена специфікою адекватних зазначеним засобам об'єктів дослідження.

У вітчизняній економічній літературі, присвяченій методологічній проблематиці, виділяють ще один вид засобів теоретичного дослідження – виокремлення [6, с. 43]. Хоча автори не розкривають зміст цього поняття, бо вважають, що воно тотожне смислу його імені, на нашу думку, це судження слід вважати неправильним. Зміст поняття «виокремлення» покривається змістом поняття «аналіз», але у відношенні не як підпорядкованих понять, а як цілісного порядку й окремої процедури. У понятті «виокремлення» наявна лише одна складова дефініції поняття «аналіз» як необхідна – розчленування, але відсутня інша як достатня – дослідження, що, як і розчленування, прив'язане до специфіки об'єктів дослідження. Таким чином, виокремлення можна вважати не самостійним засобом теоретичного пізнання або різновидом аналізу, а лише окремою початковою процедурою останнього.

Сутність синтезу як засобу теоретичного пізнання полягає у створенні нового наукового знання про явище як цілісний об'єкт на основі знання, попередньо отриманого певним способом. На підставі порівняння дефініції поняття «синтез» з визначеннями понять інших засобів теоретичного пізнання можна зробити висновок, що обсяг поняття «синтез» включає поняття таких засобів дослідження:

– узагальнення (засіб теоретичного дослідження, за допомогою якого на основі традиційної логіки створюється наукове знання у формі поняття (категорії) й який передбачає розкриття змісту явища буття як родової форми сукупності однорідних об'єктів);

– теоретичного моделювання (засіб теоретичного дослідження, за допомогою якого на основі символічної логіки створюється наукове знання у формі теорії, й який передбачає конструювання аналогу (ідеального образу) явища буття, механізмів процесів його функціонування й еволюції, а також визначення основних умов, за яких ці процеси можуть відбуватися);

– аксіоматичний (засіб теоретичного дослідження, за допомогою якого на основі символічної логіки та сукупності трансцендентно визначених положень-підстав (істинність яких приймається за очевидну) створюється наукове знання у формі теорії й який передбачає розкриття сутності явища буття, складу його видових форм і їх змісту);

– гіпотетичний, або гіпотетико-дедуктивний (засіб теоретичного пізнання, за допомогою якого на основі традиційної або символічної логіки, робочих та наукової гіпотез створюється наукове знання у формі теорії й який передбачає розкриття сутності явища буття, складу його видових форм і їх змісту);

– сходження від абстрактного до конкретного (засіб теоретичного дослідження, за допомогою якого на основі традиційної логіки створюється наукове знання у формі поняття й який передбачає розкриття змісту явища буття як видової форми сукупності однорідних об'єктів);

– єдності історичного та логічного (засіб теоретичного дослідження, за допомогою якого на основі традиційної або символічної логіки створюється наукове знання у формі теорії й який передбачає дослідження явища буття як процесу або певної системи відносин).

Як видно із наведених визначень понять видових засобів такого засобу теоретичного пізнання, як синтез, відповідні інструменти наукового дослідження є певною мірою альтернативними та відрізняються один від одного за такими ознаками, як форма логіки (традиційна, символічна); об'єкт дослідження (предмет, процес, відносини); кінцева форма наукового знання (поняття, наукова теорія); положення-підстави для здійснення наукового дослідження (передпосилкове знання, результати аналізу, аксіоми).

Слід додати, що з переліку засобів теоретичного дослідження, представлених у табл. 1, необхідно виключити формалізацію, ідеалізацію та системно-структурний метод, а також групу таких засобів, як індукція, дедукція й аналогія. Їх уведення до зазначених засобів, на нашу думку, є теоретично необґрунтованим і логічно помилковим перш за все тому, що вони

за визначенням їх суті не є засобами створення наукового знання, тоді як формалізація й ідеалізація є лише самостійними процедурами такого засобу, як теоретичне моделювання; системно-структурний метод – це певний різновид знання філософського рівня щодо визначення поняття «буття» та його структури; індукція, дедукція й аналогія – це різновиди способів логічних правил організації здійснення процесу мислення («спосіб міркування»), який не можна ототожнювати з процесом пізнання загалом та наукового пізнання зокрема.

Стосовно складу та змісту засобів емпіричного дослідження слід констатувати, що серед науковців немає принципових розбіжностей [3; 6–8].

Результати проведеного вище аналізу щодо класифікації засобів наукового пізнання, засобів теоретичного дослідження та твердження стосовно одностайності позиції науковців щодо засобів емпіричного дослідження дають змогу схематично визначити повну класифікацію засобів наукового дослідження, яка представлена на рис. 1.

Основною змістовною ознакою цієї класифікації є її уніфікований характер незалежно від галузевої спеціалізації наукових дисциплін.

Висновки. Більшості науковців у галузі економічної науки притаманне спрощене уявлення щодо місця та ролі методології у науковому дослідженні, наслідком чого є формальне ставлення до обґрунтування методу його проведення. Метод наукового дослідження має складну структуру, а тому його слід розглядати як систему методологічного забезпечення проведення конкретного дослідження та перший етап зазначеного процесу, що передує створенню предметного знання. Натепер серед дослідників у сфері методології немає одностайності у визначенні як сутності та структури методу дослідження, так і змісту його складових. Зокрема, це стосується і такого елементу, як засоби проведення наукового дослідження, включаючи проблему їх класифікації.

Аналіз останніх публікацій дає підстави зробити такі висновки щодо отриманих наукових результатів: 1) домінуючою серед дослідників є позиція, яка пов'язана з «вузьким» тлумаченням поняття «метод наукового дослідження», що ототожнюється з поняттям «засіб проведення наукового дослідження»; 2) в основу класифікації методів наукового дослідження покладено два критерії, а саме рівень наукового дослідження (загальнонауковий та конкретно-науковий) та сфера наукового дослідження (емпірична, теоретична); 3) наявні певні розбіжності у визначенні складу та систематизації засобів, які включені до відповідних класифікацій «методів наукового дослідження».

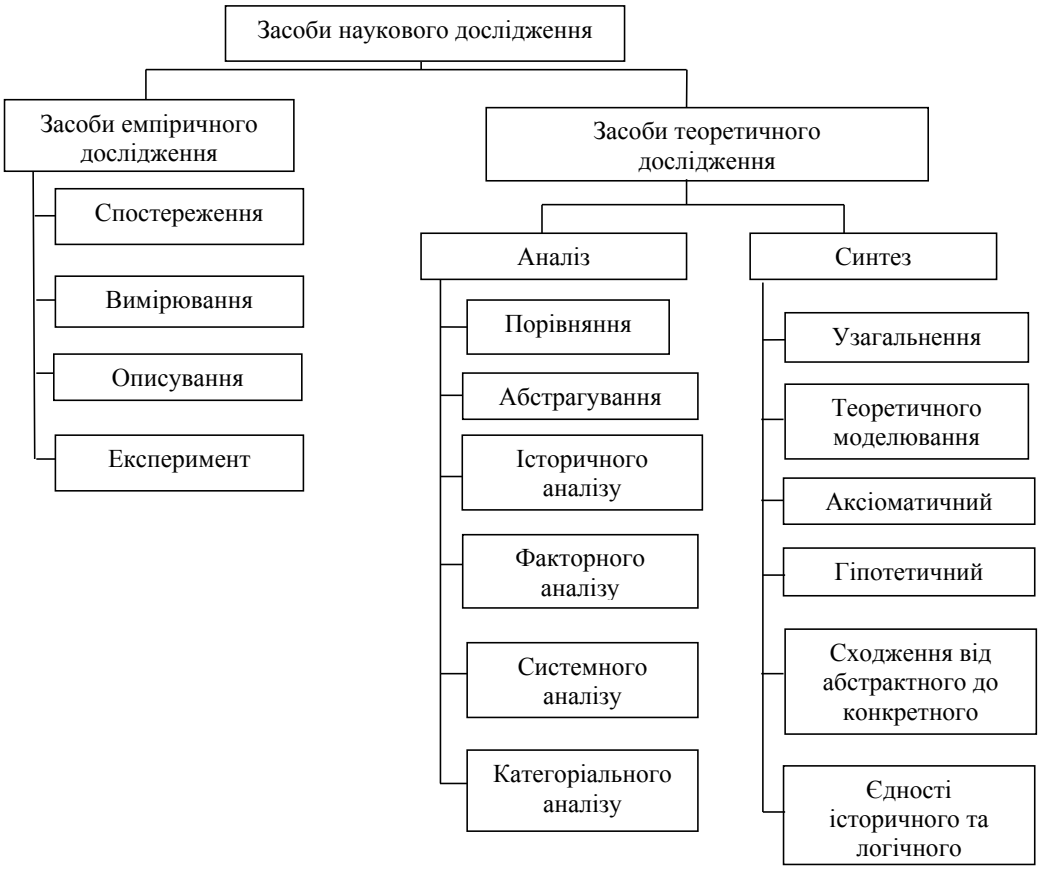


Рис. 1. Класифікація засобів наукового дослідження

В результаті проведених досліджень отримані такі наукові результати:

1) уточнено поняття «засіб наукового дослідження», зміст якого полягає у тому, що він є одним з елементів системи методологічного забезпечення проведення зазначеного процесу, який є певним підходом (принципом), на підставі якого розробляється методика отримання результату конкретного наукового дослідження;

2) обґрунтовано положення, що класифікацію методів наукового дослідження необхідно здійснювати лише за сферами наукового дослідження, а отже, вона повинна мати уніфікований характер незалежно від галузевої спеціалізації наукових дисциплін;

3) обґрунтовано положення, що засоби теоретичного дослідження слід систематизувати у межах лише таких двох класифікаційних груп, як засоби аналізу та синтезу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Братута О.Г. Методологічне знання як складовий елемент наукового економічного знання / О.Г. Братута // Економіка та суспільство. – 2016. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economyandsociety.in.ua.
2. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження / С.В. Мочерний. – Львів : Світ, 2001. – 416 с.
3. Методологія соціально-економічного пізнання : [навч. посіб.] / [В.Х. Арутюнов, В.М. Мішин, В.М. Свініцький]. – К. : КНЕУ, 2005 – 352 с.
4. Базилевич В.Д. Метафізика економіки / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн. – К. : Знання, 2007. – 718 с.
5. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення : курс лекцій / А.С. Гальчинський ; за ред. О.Ф. Вербило. – К. : АДЕФ-Україна, 2010. – 572 с.
6. Геєць В.М. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація) : [навч. посіб.] / В.М. Геєць та ін. ; за ред. А.А. Мазаракі. – К. : КНЕУ, 2010 – 279 с.
7. Яскевич Я.С. Философия и методология науки : [учеб. пособие] / Я.С. Яскевич, В.К. Лукашевич. – Минск : БГЭУ, 2009. – 475 с.
8. Петрушенко В.Л. Філософія : [підручник] / В.Л. Петрушенко. – 4-е вид., виправл. і доп. – Львів : «Магнолія 2006», 2008. – 506 с.
9. Тофтул М.Г. Логіка : [посібник для студентів вищих навчальних закладів] / М.Г. Тофтул. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 368 с.

UDC 101.1:303

Mykhailenko D.H.
PhD in Economics, Associate Professor,
PhD Candidate of the Research Centre for
Industrial Development Problems of NAS of Ukraine

SOCIAL EQUITY: ANALYSIS OF CONCEPTS

СОЦІАЛЬНА СПРАВЕДЛИВІСТЬ: АНАЛІЗ КОНЦЕПЦІЙ

ANNOTATION

The issues of social equity have been repeatedly studied by representatives of many sciences, both categorically as well as in social and practical aspects, to which the issues of equality, law and morality are referred to. The article deals with the theoretical background of concepts of social equity, reveals the nature, essence and content of understanding the social equity. It is proved that the essence of social equity is not abstract, but has its own specific-historical and concrete-cultural manifestation. Equity of socio-philosophical doctrines is considered as a social ideal. It reflects social reality, and its content is almost completely dependent on the development of society. It is determined that each stage of social development has its own views, ideas and ideals of social equity.

Keywords: economy, evolution, concept, social equity, principle, society, development.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні засади концепцій соціальної справедливості. Розкрито природу, сутність та зміст соціальної справедливості. Доведено, що зміст соціальної справедливості не є абстрактним, він має конкретно-історичну та конкретно-культурну форми прояву. Справедливість у соціально-філософських ученнях розглядається як суспільний ідеал. Вона відображає соціальну дійсність, а її зміст фактично повністю залежить від розвитку суспільства. Визначено, що кожний етап розвитку суспільства має власні уявлення, ідеї та ідеали соціальної справедливості.

Ключові слова: економіка, еволюція, концепція, соціальна справедливість, принцип, суспільство, розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические основы концепций социальной справедливости, раскрыты природа, сущность и содержание социальной справедливости. Доказано, что содержание социальной справедливости не является абстрактным, оно имеет свою конкретно-историческую и конкретно-культурную форму проявления. Справедливость в экономических и социально-философских учениях рассматривается как общественный идеал. Она отражает социальную действительность, а ее содержание фактически полностью зависит от развития общества. Определено, что каждый этап развития общества имеет собственные представления, идеи и идеалы социальной справедливости.

Ключевые слова: экономика, эволюция, концепция, социальная справедливость, принцип, общество, развитие.

Articulation of issue. One of the major problems facing Ukrainian society and the world can be determined as the problem of social inequality and equity. There are many reasons for occurring problems of social inequality and equity that can be observed at all the levels of public life. We can take for example globalization, which contributes to the formation of a gap between rich and poor countries, thus increasing social inequality of citizens of these countries and the absence of equality between people when born. A personality has its own unique set of skills when born that is attributable to genetics and bears no relation to personal merit. However, a talented person has the right to a greater reward. In connection therewith, there comes up a problem of remunerating a talented person in comparison with an untalented one. Attempts of researchers to create a real «ideal» model of social organization in which all members of society would be equal, have come to nought. Just that makes the analysis of existing concepts of social equity so important [1-3].

Analysis of recent research and publications. Not only numerous foreign scientists: D. Lvov, V. Dobrenkov, A. Kravchenko, I. Krylova, G. Kanarsh, R. Greenberg etc. paid attention to the problems of social equity and inequality in their works but also such domestic researchers as O. Holovashchenko A. Hrynenko, M. Slatenkova, O. Chubuchna and others. M.V. Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine, State Institution «Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine,» State Institution «M.I. Dolishnii Institute for Regional Studies of NAS of Ukraine» and Institute for Industrial Economics of NAS of Ukraine are also engaged into studying the issues of social equity in Ukraine. It is worth noting that, despite the extensive experience of scientists in studying the problems of social equity, some aspects still require further studying and clarification.

Problem definition. The purpose of this article is studying and analyzing the concepts of social equity.

Presentation of basic material of the research. The first European thinker who addressed the issue of equity was an ancient Greek philosopher Plato. His idealistic concept considers equity on several levels. First, equity, in his opinion, is harmonious and balanced state of the three principles of the human soul, where the mind takes the first place. Equity is a regularity of development. Second, equity is the highest virtue in a state that is based on the principles of well-being. He believes that society is then just, when everyone fully realizes the abilities granted to him by the nature [3].

Aristotle's ideas regarding the views on equity, found reflection in his realistic concept. Aristotle was the first who noted the existence of equity and attempted to define it. Equality between all the members of society, which is not absolute, in his opinion, is equity. The types of equity defined

by this thinker have been still relevant. In his opinion, equity, acting in the field of material values produced by people and providing equal remuneration for equal work, compatibility of the price with the value of a thing, compensation of the inflicted damage – is equalizing. The principle of proportionality, according to a certain criteria, between people implies distributive equity. However, the distribution provides a distributor, while he has more significant position in society than other process participants. It shall be noted that equalizing equity acts in relations between people. In turn, distributive equity can be attributed to the functions of the state [8].

Another representative of Antiquity, a Roman statesman, orator Marcus Tullius Cicero, thinks that equity is inherent to every individual and is an essential characteristic of human nature. In his works he focuses attention not on just property division between people but on the legal equality. In his opinion, equity «gives people what they deserve and preserves equality between them» [3].

An English philosopher and statesman T. Hobbes tried to formulate the ideas of equity, based on the knowledge of the legal framework. He emphasizes that all people are equal by nature when born. Consequently, having the same natural potential, people actively apply for public goods, that results in competition; equality between people creates preconditions for dialogue, providing people with a chance to reach an agreement [3; 8].

An English philosopher John Locke paid great attention in his works to the problems of social relationships, exploring the principles that form the relationship between people, he defined equity as a natural law. According to John Locke, not only freedom and mind, but also morality – a viewpoint that determines his understanding of equity is typical for each person [2].

The analysis of the works of such representatives of modern age as T. Hobbes and John Locke led to certain conclusions. In the works of these authors, equity is defined not in terms of well-being but is based on the postulates of rights. The task of the state, according to these authors – is to ensure natural rights of a person. It should be noted that the concept of equity in a liberal context ceases to be a proper political concept due to its deep transformation. The subject area of equity now is not so much power as rights, determining the attitude of individuals to each other and to the state.

A French philosopher, Jean Jacques Rousseau, determined that passion is the basis for the actions of any individual. The only natural honesty, being of great significance in a person's life – is the ability to empathize. It is the basis of social interaction. This leads the French philosopher to the understanding of equity: first, as its personal feeling, second, as its rational context. According to J.J. Rousseau, only in the presence of organized society, property and laws, one can speak about equity. He noted that social equity cannot be achieved under the conditions of income inequality. However, in his opinion, socialization of private property, will not contribute to the development of equity in society. J.J. Rousseau stood out for the elimination of polarization of wealth and poverty, explaining that any developed country should be able to redistribute resources from the rich to the poor and that large percentage of the middle class shall prevail in society [5; 10].

A German philosopher, Immanuel Kant, in his moral and political concept attempted to solve the problems of freedom. The main difference of his views is his proving the possibility of individual freedom, which at the same time would not be disruptive for the existing political order. He stressed «if equity disappears, the life on the Earth will be devalued». According to I. Kant, equity is manifested in the following forms: punitive and distributive – the basis for writing laws by the government [4].

A famous German philosopher G.W.F. Hegel also concerns the problem of equity in his writings. He focuses his attention on the relativity of concepts of equity and inequity. Since they are based on the differences of values, the quantitative indicators can shift to quality ones, turning equity into injustice inequity [4].

In his works, K. Marx noted that «instinctively the mind of people in terms of social equity comes from real opportunities of society» [12]. The problems of social equity are exacerbated in such cases as, for example, appropriation of property by a group of persons or not very effective usage of opportunities [1].

The purpose of John Rawls's work is to determine the functioning of major social institutions that provide stability and self-regulation of modern democratic rationally organized society. Equity, in his opinion, is the root cause of social order. In connection therewith, he considers equity as a principle of social organization. When giving definition of equity, he refers to concepts of equality and inequality. Equity, according to John Rawls, serves as a measure of the degree of equality and inequality between people. People shall be equal in their rights and this equality shall be determined by the law. They shall be equal when distributing social values. However, inequality when distributing social values shall also be fair, when such an unequal distribution takes the benefits of each person into account [9].

According to R. Nozyk, the right of every person to equal protection by the state is the equity. In this regard, the American philosopher defined two types of the state: ultra-minimal that is more identified with the commercial organization than with a subject of equity, since it provides security services only to those people who are able to pay and the minimal, which extends its protection to all the individuals living within its territory. The very «minimal state» is just. In his theory he also defined economic equity as a set of rules that organizes social space for free exchange of goods and services [3].

In his book «Sovereign Virtue, The Theory and Practice of Equality» R. Dvorkin presented ideas of equality and equity. He believed that the state and the society shall have no right to decline from the ideals of equality and equity. If the government fails to demonstrate equal concern for the fate of its citizens who are subject to its power and whose loyalty it enjoys, then the government shall be considered not legitimate. He defines equal care as sovereign dignity of a political community. It shall be questioned where national wealth is unevenly distributed. Such a distribution can be observed in most developed countries [2; 13].

The key categories for the theory of equity, according to A. McIntyre, are community and merits. Being a member of the community, every person has his social identity. This social identity determines his social role and social obligations inherited by him with respect to the group. These merits of the person to the community and his contribution to the common welfare determine the person's position in the system of distribution of tangible and intangible values of the community. In other words, the hierarchy of society members, their position is based on the evaluation of their merits to the group, evaluation of their contribution to the common welfare. In this regard, hierarchization shall be performed based on their benefit to society, social practices: the value of certain activities and the extent of their impact on the increase of common welfare shall be determined [3; 12].

A. Sen and M. Nassbaum worked at the intersection of economic theory and ethics. The scientific work of these authors was considered as an alternative to the two dominant approaches in economic theory – utilitarianism of rational choice and the concept of resource endowment. It shall be noted that the concept of A. Sen and M. Nassbaum is «based on the possibilities» and refers primarily to studying and evaluating actual living conditions rather than fixing on comparing rational advantages of individuals and their material resource endowment [11].

Academician D. Lvov considered in his works the problems of theory and practice of social equity. He believed that the model of society providing equal access rights of its members to profit received from the use of natural resources is ideal. These rights, according to him, are reflected in the available medical services, education and affordable housing, guaranteed minimum wages and pension. He noted that «rather than seeking for the wealth and its symbolic expressions (wasteful and prestigious consumption), one shall seek for life of quality. However, this quality cannot be achieved individually without simultaneous increasing the quality of life of others [6].

Domestic scientists are also engaged into studying the issues of social equity. This, O. Makarova in the monograph «Social Policy in Ukraine» considers equity through the prism of social policy. The author analyzes and identifies features and differences in the perception of equity among representatives of different cultures. According to her, this analysis can serve as a background for studying the reasons for success or failure of social policies, and will help to use their advantages and avert failure [7].

Conclusion. Thus, the analysis of existing theories and opinions of various authors, specified in the literature, devoted to the study of social equity, has shown that its ideas have changed under the influence of time. In summary it can be said that the conceptual and categorical framework of generalized theory of equity requires additional clarification for the development of its criteria and norms. In turn, such systematization requires additional statistics.

REFERENCES:

1. Давидович В.Е. Социальная справедливость: идеал и принцип деятельности / В.Е. Давидович. – М. : Политиздат, 1989. – 256 с.
2. Дворкин Р. О правах всерьез / Р. Дворкин ; ред. Л.Б. Макеева ; пер с англ. – М. : РОССПЭН, 2004. – 392 с.
3. Канарш Г.Ю. Социальная справедливость: философские концепции и российская ситуация : [монография] / Г.Ю. Канарш. – М. : Моск. гуманит. ун-т, 2011. – 236 с.
4. Кирсанова О.В. Справедливость и право в этических взглядах И. Канта и Г.В.Ф. Гегеля // Вестник ЧГУ. – 2011. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://cyberleninka.ru/article/n/spravedlivost-i-pravo-v-eticheskih-vzglyadah-i-kanta-i-g-v-f-gegelya.
5. Кирюхин Д.И. Ж.-Ж. Руссо как предшественник Дж. Ролза / Д.И. Кирюхин // Вестник Пермского университета. Философия. Психология. Социология. – 2015. – № 2(22) – С. 31–38 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://cyberleninka.ru/article/n/zh-zh-russo-kak-predshestvennik-dzh-rolza.
6. Львов Д.С. Нравственная экономика: социальная составляющая современной экономики / Д.С. Львов // Свободная мысль-21. – 2004. – № 9. – С. 24–36.
7. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні : [монографія] / О.В. Макарова ; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – К., 2015. – 244 с.
8. Попова И.П. Социальная справедливость в научных дискуссиях 1990–2010 годов / И.П. Попова // Мир России. – 2016. – № 3 – С. 56–75.
9. Ролз Дж. Теорія справедливості / Дж. Ролз. – Новосибірськ : Новосиб. ун-т, 1995. – 513 с.
10. Руссо Ж.Ж. Об общественном договоре. Трактаты / Ж.Ж. Руссо ; пер. с франц. – М. : КАНОН-пресс ; Кучково поле, 1998. – 416 с.
11. Сен А. Идея справедливости / А. Сен ; пер. с англ. Д. Кралечкина ; науч. ред. перевода В. Софронов, А. Смирнов. – М. : Институт Гайдара ; Фонд «Либеральная Миссия», 2016. – 520 с.
12. Торосян О.А. Идеал справедливости в социально-гуманимстическом измерении : автореф. дис. … канд. философ. наук : спец. 09.00.11 «Социальная философия» / О.А. Торосян ; Ивановский государственный химико-технологический университет. – Иваново, 2014 – 19 с.
13. RONALD DWORKIN SOVEREIGN VIRTUE The Theory and Practice of Equality. Harvard University Press Cambridge, Massachusetts London, England leo1. – P. 408.

УДК 338.22(477):35.08

П'ясецька-Устич С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Ужгородського національного університету

ФЕНОМЕН КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ (ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ)

THE PHENOMENON OF CORRUPTION IN UKRAINE (POLITICAL AND ECONOMIC ANALYSIS)

АНОТАЦІЯ

У статті аналізується сутність корупції як особливого соціально-економічного явища, досліджуються механізм та причини виникнення корупційних зв'язків, формування корупційної моделі поведінки. Аналізується поняття «корупційна рента» як прояв корупційної діяльності. Пояснюються причина її виникнення, пов'язана з володінням обмеженими ресурсами, і, як наслідок, формування монопольної ренти. Розкривається сутність системної корупції, обумовленої умовами закритої монополії, захищеної юридичними бар'єрами і нормативними актами. Доведено, що тіньові економічні відносини є локомотивом корупційної діяльності, яка створює сприятливі умови для розвитку і функціонування тіньової економіки. Показано взаємозв'язок політичної та економічної корупції, зроблено висновок про їх реальну загрозу економічній безпеці країни та деформацію соціально-економічної системи суспільства.

Ключові слова: корупція, корупційно-тіньові відносини, тіньова економіка, корупційна діяльність, корупційна рента.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется сущность коррупции как особого социально-экономического явления, исследуются механизм и причины возникновения коррупционных связей, формирования коррупционной модели поведения. Анализируется понятие «коррупционная рента» как проявление коррупционной деятельности. Объясняются причина ее возникновения, связанная с владением ограниченными ресурсами, и, как следствие, формирование монопольной ренты. Раскрывается сущность системной коррупции, обусловленной условиями закрытой монополии, защищенной юридическими барьерами и нормативными актами. Доказано, что теневые экономические отношения являются локомотивом коррупционной деятельности, которая создает благоприятные условия для развития и функционирования теневой экономики. Показана взаимосвязь политической и экономической коррупции, сделан вывод об их реальной угрозе экономической безопасности страны и деформации социально-экономической системы общества.

Ключевые слова: коррупция, коррупционно-теневые отношения, теневая экономика, коррупционная деятельность, коррупционная рента.

ANNOTATION

The article analyses the nature of corruption as a special socio-economic phenomenon, considers the mechanics and causes for corrupt relationships arising and formulates models of corrupt behaviors. The article analyses the term 'corrupt rent-seeking' as a manifestation of corrupt activities. The article explains the reason for its appearance, linked to ownership of limited resources and, as the result, the formulation of monopolistic rent-seeking. The article discloses the nature of systemic corruption, caused by conditions of a closed monopoly, protected by legal barriers and normative acts. It is shown that shadow economic relationships are the locomotive of corrupt activities, which in turn create the environment for the shadow economy to function. The article shows the relationship between political and economic corruption, and highlights the real threat they pose to the economic security of the country and their role in the deformation of socio-economic systems in society.

Keywords: corruption, corrupt relationships, shadow economy, corrupt activities, corrupt rent-seeking.

Постановка проблеми. Реформування української економіки на траєкторію цивілізованого розвитку відбувається надзвичайно суперечливо. Масштаб занурення економіки в «тінь» наскільки вражаючий, що економічний аналіз все більше вимагає критичного перегляду всіх постулатів і догм.

Незважаючи на певні прокламовані офіційними джерелами результати економічних реформ, які створили деяку видимість мінімального зростання виробництва, пожвавлення інвестиційних процесів, проблема корупції та тіньового сектору економіки не тільки не втратила свою актуальність, але і виявила нові грані наукового дослідження.

Одними з основних загроз економічній безпеці України залишаються зростання корупційно-тіньових відносин, виникнення тенденції підкорення економічної політики держави специфічним економічним інтересам політичних еліт та олігархічних структур.

В останній час намітилося посилення небезпечної тенденції в суспільстві: відмиваються величезні нелегальні капітали, формується нова хвиля олігархії за рахунок «прихованої приватизації» державної власності, продовжується процес формування стійких кланових структур в економічній сфері, здійснюється перерозподіл національного доходу в приватних інтересах. Корупційно-тіньова складова економічних відносин почала створювати реальну загрозу позитивним трансформаційним процесам.

Небезпека корупційно-тіньових відносин полягає не тільки у спричиненні матеріальних збитків суспільству і його громадянам, але і в дестабілізації економічної системи загалом. Їх вплив на всі сторони життя виражається у тому, що в результаті зникають відмінності між офіційною і неофіційною господарською діяльністю. В суспільстві відбуваються виникнення і відтворення паралельних соціально-економічних структур за межами правового поля, здатних за умови збереження наявних тенденцій підкорити собі окремі економічні відносини Саме такі аргументи сьогодні диктують гостру необхідність об'єктивної критичної оцінки корупційних процесів, які відбуваються в економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи дослідження корупції як системної про-

блеми сучасного суспільства закладені в працях Д. Акемолга, Т. Варьє, Л. Вайлда, Дж. Джонса, Д. Кауфмана, Ж.-Ж. Лаффона, С. Роуз-Аккерман [1; 13], Дж. Хеллмана, Е. де Сото [16], В. Танзі, Л. Уайлда, М. Філпа, С. Хантінтона та інших вчених.

Питаннями формування розширеної трактовки поняття «корупція», вимірюванню і типологізації корупційної економічної активності присвячені роботи А. Алатаса [20], Р. Вішні, Р. Клітгарда [22; 23], Ф. Мендеса, П. Хейвуда, Е. Фейга [22], Ф. Шнайдера [25] та інших науковців.

Значна увага дослідженню тіньової економіки і корупції приділена в працях С. Барсукової, А. Вахрушева, С. Гурієва, В. Ісправнікова [6], Т. Корягіної, С. Юхачова, С. Єчмакова [4], В. Полтеровича [10] та інших вчених.

Розроблення проблем, пов'язаних з корупцією, тіньовою економікою та необхідністю їх суттєвого обмеження, знаходиться у сфері інтересів вітчизняних спеціалістів, таких як, зокрема, А. Базилюк, З. Варналій [2; 17], А. Волошенко [3], В. Гончарова, І. Длугопольський, І. Мазур [9], В. Предборський [14], Р. Пустовійт [12], Т. Тищук [13], Ю. Харазішвілі [16], М. Фоміна [7; 19], А. Скрипник [15], Ю. Самаєва [14].

Мета статті полягає в системному аналізі феномена корупції, дослідженні причин, сутності та змісту моделей корупційної діяльності, специфіки їх прояву у вигляді корупційної ренти.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасній економічній літературі найбільш поширеними є підходи, в межах яких корупція розглядається як:

– форма економічної поведінки, яка обирається із наявного (доступного) набору альтернатив;

– будь-які дії індивіда, державної установи, приватної компанії, які порушують закон або підривають довіру до нього для отримання прибутку або іншої вигоди;

– використання службового становища та суспільних фондів для підвищення особистого добробуту і добробуту своєї сім'ї та близьких родичів.

Значна кількість економічних досліджень, присвячених феномену корупції, акцентують увагу на існуванні тісного взаємозв'язку між високим рівнем корупції в суспільстві і непропорційно високими доходами незначної групи осіб та одночасно зростаючою бідністю більшості населення країни [1; 24].

Ми поділяємо точку зору Р. Клітгарда, який протягом десятиріч вивчав феномен корупції [22; 23] і описує схильність до корупції як формулу, що включає низький рівень ризику, помірне покарання і великий зиск:

Корупція = Монополія + Свобода дій – – Підзвітність.

З функціональної точки зору корупцію можна описати як:

– використання державної влади в особистих інтересах;

– загальне поняття, яке відображає значну кількість різних типів поведінки, включаючи прямі крадіжки (коли грошові засоби із державних фондів або державна власність використовується чиновниками для свого збагачення) і особисту зацікавленість (коли корумпований чиновник отримує особисту фінансову вигоду в результаті рішень, які він приймає, в межах виконання службових обов'язків).

Дослідники визначають, що сьогодні корупція існує в різних галузях економіки багатьох країн і є одним із основних факторів, який перешкоджає їх розвитку [20; 21]. Отже, корупційна складова економічної діяльності є небезпечною проблемою і вимагає детальної оцінки ряду взаємодій (особливо в державному секторі) з позиції наявної корупційної складової.

Можна виділити такі основні ознаки корупційних дій:

1) взаємна угода учасників дії;

2) існування взаємних зобов'язань;

3) одержання певних переваг для обох сторін;

4) прийняття рішення, яке порушує закон або суперечить моральним стандартам;

5) свідоме підпорядкування суспільних інтересів особистій вигоді;

6) обидві сторони намагаються приховати свої дії.

Аналізуючи негативний вплив корупції на економічне зростання, перш за все необхідно зазначити, що це відноситься до середнього і великого бізнесу, а також до сфери державних інвестицій, коли відбувається серйозне перевищення вартості проектів внаслідок того, що учасники корупційних відносин одержують як дохід певну частину бюджетних засобів. Це є негативним фактором навіть тоді, коли програма успішно реалізована, оскільки в цьому випадку дохід корупціонерів забезпечується за рахунок добропорядних платників податків, що є основним і небезпечним побічним ефектом корупції [4; 13].

Цілий ряд експертів відзначають такі негативні наслідки корупції:

– ослаблення ролі закону;

– зменшення довіри економічних агентів до держави;

– сповільнення економічного зростання;

– збільшення соціальної нерівності;

– зниження ділової активності;

– погіршення інвестиційного клімату [10; 22; 24].

Отже, можна стверджувати, що наслідком корупції є формування непродуктивних моделей поведінки як державного сектору, так і бізнес-структур, оскільки корупційні дії спричиняють обмеження конкуренції, зниження темпів і якості економічного зростання.

Одночасно спостерігається збільшення попиту на корупційні послуги, що свідчить

про те, що такі моделі поведінки стають все більш поширеними серед економічних агентів, особливо в країнах з несформованим ринком. Основна причина полягає в тому, що корупція дає змогу отримувати більш високі доходи порівняно з легальними формами ведення бізнесу. Все це ослаблює стимули інвестувати в реальний сектор економіки. Це надзвичайно актуально і для української економіки в умовах нестабільного макроекономічного прогнозу, коли неухильно зростає кількість бюджетних проблем.

Згідно з оцінкою МВФ щорічна сума хабарів у світі складає 2 трлн. дол. США, а Європейська Комісія у 2013 р. оцінила щорічні витрати економіки від корупції в країнах-членах ЄС приблизно в 120 млрд. євро [26].

Явище корупції в Україні відображає внутрішні суперечності соціально-економічного устрою країни. Більше того, необхідно зазначити, що корупція в Україні виникає і відтворюється в специфічних умовах. При цьому досить очевидною є наявність тісного зв'язку між корупцією і тіньовою економікою: без нелегальних трансакцій і втечі від податків значна частина бізнесу (особливо малого) не змогла б платити хабарі та «винагороди».

До корупційних проявів, згідно з чинним законодавством, належать:

– зловживання владою і службовим (офіційним) становищем;

– отримання хабара;

– комерційний підкуп;

– інше незаконне використання особою свого службового становища всупереч законним інтересам суспільства і держави для отримання вигоди у формі грошей, цінностей, іншої власності.

Основний принцип корупційних відносин полягає в тому, що вчинені корупційні дії вигідні обом сторонам.

Корупція як вибір раціональних агентів аналізується в межах неокласичної теорії, яка розглядає корупцію як своєрідний тіньовий податок на приватний сектор, а одержується цей податок політиками і чиновниками внаслідок монополії на прийняття важливих для бізнесу рішень. При цьому корупція (як і будь-який інший вид злочину) є досить ризикованою діяльністю, оскільки той, хто підкуповує або бере хабарі, ризикує бути пійманим і засудженим.

Дослідники аналізують моделі, побудовані на порівнянні очікуваної вигоди і можливих втрат від корупційних дій. Якщо очікувана користь більше нуля, це стає стимулом для корупції, і навпаки [23].

Представники неокласичного напряму як основні шляхи зменшення корупції пропонують використовувати різноманітні санкції (штрафи, конфіскацію власності), які можуть розглядатися як реальні втрати від корупційних дій.

Який ефект приносять заходи влади проти корупції? Висока ймовірність бути спійманим скорочує об'єми корупційних послуг, але збільшує розмір хабара. Навпаки, залежність покарання від розміру хабара скорочує розмір останнього, але збільшує їх кількість.

Неокласичні моделі не враховують «включеність» індивіда в соціальне оточення і не звертають увагу на такі фактори, які впливають на потенційних учасників корупційних угод, як мораль і суспільне засудження злочинної поведінки.

На відміну від неокласики в межах інституціонального підходу корупція досліджується як взаємодія людей у соціальному середовищі, у зв'язку з чим основними факторами, що стримують корупцію, називають ідеологію; професійну етику; корпоративну культуру; сімейні традиції; релігію; соціальні норми.

При цьому найбільше значення надається соціальним нормам, відповідно з якими корупційна поведінка може бути виправдана або відхилена. Водночас соціальні норми надзвичайно інертні, їх зміна є довготривалим процесом. На нашу думку, саме відсутність суспільного засудження, масове розповсюдження «низової», «побутової» корупції призвели до розквіту системної корупції в Україні.

Одним із основних проявів корупційної діяльності є формування корупційної ренти. Термін «рента» широко використовується в економічній теорії і застосовується до таких факторів виробництва, як праця, земля, капітал. Утворення ренти пов'язане з володінням рідкісним ресурсом і з його обмеженою пропозицією. Таким ресурсом для корупціонерів різних рівнів державної влади виступає доступ до державних ресурсів (включаючи інвестиційні та фінансові ресурси) [24]. Системна корупція має можливість гарантувати бізнесу отримання державного або муніципального замовлення, забезпечивши тим самим стабільне джерело фінансування його підприємницької діяльності (за допомогою виграного тендера, участі в реалізації відповідної програми або конкретного інвестиційного проекту). Корупція часто навмисно створює перешкоди бізнесу, штучно обмежуючи їх пропозицію і вилучаючи при цьому значну вигоду. Таке становище можна порівняти з ситуацією, яка в економічній теорії визначається як формування монопольного прибутку, або монопольної ренти.

Існування системної корупції можна порівняти з умовами закритої монополії, бар'єрами, нормативними актами, політичними лобі. Закрита монополія гарантує одержання чистого економічного прибутку, яка в цьому випадку і перетворюється на корупційну ренту. З одного боку, розмір корупційної ренти залежить від «ринкової ціни» контрактів, які надаються бізнесу владними структурами, а з іншого – на нього впливає розмір витрат, пов'язаних з пошуком корупційної ренти. В цьому випадку до витрат закритої монополії відносяться судові витрати, які виникають завдяки ряду обставин,

викликаних «незадоволенням» приватного бізнесу, утриманням лобістів різних гілок влади.

В умовах монопольної поведінки представників державної влади закономірним є відсутність ресурсів – субститутів; неефективне розміщення наявних природних ресурсів, доступних в умовах закритої монополії тільки в обмеженому обсязі (за умови постійної еластичності попиту на них).

Джерелом монопольної влади системної корупції слід вважати високу концентрацію корупціонерів різних рівнів державної влади, а також захоплення ними і контроль за розподілом значної частини державних ресурсів. З курсу політичної економії відомо, що закриті монополії є найбільш серйозною загрозою ринку, їх функціонування викликає формування чистих витрат валового продукту (внутрішнього і регіонального).

Чиновники володіють більш широкими можливостями для отримання корупційної ренти порівняно з іншими корупціонерами внаслідок ряду причин, а саме участі в прийнятті нормативних актів; використання службового становища з метою надання вигідних державних і муніципальних замовлень (не порушуючи при цьому діюче законодавство), а також можливості капіталізації корупційної ренти (на основі капіталізації влади); реальної участі в перерозподілі власності (починаючи з приватизації державної власності). Обговорюючи і приймаючи законопроекти з регулювання умов ведення бізнесу, урядові чиновники повинні, з одного боку, турбуватися про добробут суспільства загалом, з іншого – вирішити, які види економічної діяльності можуть бути регламентовані без погіршення становища виробника чи створення бюрократичних бар'єрів. Але вони також можуть залишити різноманітні неясні в конкретному нормативному акті моменти без належної уваги, що приводить до появи «білих плям» в законодавстві і породжує «лазівки» для різного роду зловживань з боку всіх учасників ринкових відносин (а не тільки економічних агентів тіньової економіки). Внаслідок цього ефективність управління окремими галузями і всією національною економікою знижується. Розповсюдження тіньової економіки сприяє зростанню корупції, яка сьогодні набула повзучого характеру і проникла як в неформальний, так і в формальний сектори економіки. Прикладами «повзучої» корупції є рейдерські захоплення корпоративного управління чи майна, спекуляція недооціненими активами, перерозподіл власності. Зростає кількість компаній, складних як за структурою, так і за характером діяльності, розповсюджується практика використання і виникнення великої кількості афілійованих осіб, які зазвичай не несуть відповідальності за борги і зобов'язання один одного.

На думку багатьох вчених, корупція стала причиною і наслідком функціонування тіньової економіки, що спричинило суттєву майнову диференціацію суспільства, падіння моральності і деградацію суспільно-політичного життя [4; 7; 18].

Корупційна складова присутня сьогодні як в корпоративному, так і в приватному секторах економіки. Корупціонери не підкоряються регулюючим правилам, які встановлені для учасників ринку (або вдало маніпулюють ними). Вони беруть на себе певні ризики, зловживаючи своїм становищем, знаючи, що негативні наслідки їх рішень будуть оплачені за рахунок платників податків. Статус, який отримує корупціонер, забезпечує йому економічний імунітет у суспільстві.

Наслідки «повзучої» корупції, як і вплив тіньового сектору на результати функціонування національної економіки, складно оцінити кількісно. Наявні взаємовідносини формальної і неформальної економік не спрощують, а ускладнюють вирішення цього завдання. Проявом досліджених відхилень в розвитку економічної системи є зростання неформальної зайнятості та величина необлікованого валового продукту, а також поява такої економічної категорії, як корупційна рента. Зміна концептуальних засад функціонування вітчизняної економіки буде сприяти «вирівнюванню правил гри» у формальному і неформальному секторах і, як наслідок, зменшенню впливу корупційної складової.

Ф. Фукуяма, всесвітньо відомий американський вчений, відзначає, що корупція стає визначальною характеристикою XXI століття, що реально одну політичну систему від іншої відрізняє «міра, наскільки правлячі еліти прагнуть скористатися владою на службу загальним інтересам суспільства чи просто збагачують себе, своїх друзів і членів своїх сімей». Висновок, який зробив вчений в результаті глибокого аналізу феномена сучасної корупції, полягає в тому, що «джерело корупції є глибоко політичним» [27].

В Україні, як і в деяких інших пострадянських країнах, бізнес і влада не розмежовані. Тенденція до зрощення бізнесу та політики через формальний та неформальний вплив олігархічних груп на прийняття рішень вищими владними інституціями, започаткована в середині 1990-х рр., сьогодні досягла апогею.

Згідно з оцінками експертів найбільш прибутковим видом використання тіньових коштів є процес інвестування ресурсів у політику (політичне інвестування). Тобто бізнес-група або олігарх з використанням тіньових ресурсів купує політичний ресурс шляхом просування у владу «своїх людей», підтримки своєї політичної партії чи створення політичних коаліцій і фракцій. У такий спосіб бізнес забезпечує власні інтереси, приватизуючи владний ресурс. В Україні, де влада і бізнес є неподільними, їх зрощення забезпечує процвітання політичної корупції.

Корупція має мультиплікативний ефект – поширює непрозорі правила гри на всю систему

суспільних відносин у державі, зокрема на економіку. Тіньова ж економіка створює умови для отримання тіньових фінансових ресурсів, які підтримують існування політичної корупції, прискорення процесу гібридизації влади і олігархізації.

Політична воля влади є головним чинником успішності протидії корупції. Політична воля – це справжні наміри політичного керівництва країни реально протистояти корупції в усіх її проявах і на всіх рівнях державної влади. Вияв політичної волі зводиться до того, що за наявності законних підстав закон має застосовуватися до будь-якої особи незалежно від займаної нею посади, політичних уподобань, наближеності до політичного керівництва держави та інших суб'єктивних обставин. Головна роль у формуванні та реалізації політичної волі належить, як правило, Главі держави, який зазвичай має найбільші повноваження щодо забезпечення національної безпеки, керівництва та координації діяльності правоохоронних структур. Однак політичне керівництво України не демонструє реальної волі у протидії політичній корупції, обмежуючись публічними заявами. До таких висновків спонукають:

– стан виконання антикорупційних заходів і програм, а також міжнародних зобов'язань України;

– оцінки рівня корупції в Україні;

– динаміка позицій України в міжнародних рейтингах;

– інформація про факти і прояви політико-економічної корупції в Україні, що оприлюднюється в ЗМІ, а також характер реагування з боку правоохоронних органів;

– результати міжнародних і національних моніторингів з проблем корупції в Україні, здійснюваних вітчизняними та міжнародними антикорупційними організаціями.

Відсутність політичної волі значною мірою є наслідком власної причетності вищих посадовців держави до політично-корупційних дій, їх зацікавленості в тих чи інших корупційних схемах.

Отже, реальна антикорупційна політика повинна враховувати такі фактори:

– державна влада сама є корумпованою, тому незацікавлена в реальній боротьбі з корупцією;

– в Україні, на жаль, немає впливових політиків, реальних «моральних лідерів», які готові бути «моральним взірцем» та очолити боротьбу з корупцією;

– суспільство виявляє переважно «мовчазне обурення» проявами політичної і економічної корупції, активно не протидіє їй;

– значна частина суспільства сприйняла корупційні «правила гри» і діє згідно з ними;

– політико-економічна корупція має надійну основу – олігархічно-кланову економіку, яка не зацікавлена в запровадженні прозорих норм ведення бізнесу та наближенні їх до європейських стандартів;

– Україна як член міжнародних організацій взяла на себе певні зобов'язання з протидії корупції, частина цих зобов'язань виконується (наприклад, е-декларування доходів високопосадовців);

– існують високий рівень невдоволення суспільства корумпованістю влади та політичних сил і критично низький рівень суспільної довіри до них;

– нині в Україні сформована і діє значна кількість державних структур, покликаних запобігати і протидіяти корупції, але поки їх ефективність практично дорівнює нулю.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу з'ясувати, що корупція – невід'ємна родова ознака розвитку ринкових капіталістичних відносин. Корупція може розглядатися як породження капіталу, який все перетворює на товар, зокрема намагається комерціалізувати послуги державної влади і управління. Влада за своєю посередницькою природою схожа на гроші, а політична система – на ринок. Чисті суспільні блага, які монопольно виробляються державою, за своєю природою мають неринковий характер, однак одержувачі корупційної ренти перетворюють їх на товар.

Феномен корупції аналізується як визначений соціальними умовами і процесами явища. Суть корупції виявляється під час системного підходу, який дає змогу проаналізувати її з соціальних, політико-правових, правових і економічних підходів. Корупція як соціально-економічне явище в широкому розумінні виявляється в «корозії» влади, коли державні службовці та інші публічні особи, уповноважені на виконання управлінських функцій, використовують своє посадове становище, статус і авторитет займаної посади з корисливою метою для особистого збагачення або в групових інтересах. Корупція як політико-правове явище є головним способом криміналізації політичної влади і системи державного управління, її переродження з інституту, який виражає єдиний загальнонаціональний інтерес, в апологета і таємного захисника корпоративного інтересу владних еліт, при якому корупція в національному масштабі виступає генератором дисфункцій в системі макроекономічного управління, що спричиняє порушення балансу інтересів в системі соціально-економічних відносин.

Корупція як економічне явище є латентною, нелегальною, яка реалізується через рентоорієнтовану поведінку чиновників, формою соціально несанкціонованих відносин обміну, розподілу і привласнення економічних благ, грошових засобів, цінних паперів і активів, які обмежують економічну свободу, свободу конкуренції і доступ громадян і бізнесу до національних ресурсів. В цих умовах корупціонерами, які наділені владними функціями в системі державного управління, здійснюється незаконна комерціалізація своєї діяльності, конвертація

влади у власність і капітал, забезпечуються неекономічні переваги в конкурентній боротьбі (перш за все на ресурсних ринках) представникам бізнесу, які виплачують корупційну ренту.

Існування тісного корупційного зв'язку між владою і бізнесом в Україні (на відміну від інших країн, де він менш помітний або носить випадковий характер) перетворює корупцію на інституціональне явище. Стійкість корупційних зв'язків є визначальним фактором характеристики української дійсності і становить серйозну суспільну небезпеку, оскільки завдяки їй існують суттєві корупційні тенета, які не просто отримують прибутки в результаті своєї протиправної діяльності, але й інвестують її в розвиток самої корупції. Це перетворює корупцію на системний фактор української соціально-економічної моделі суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аккерман С.Р. Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы / С.Р. Аккерман ; пер. с англ. О. Алякринский. – М. : Логос, 2010. – С. 39.
2. Варналій З. Теоретичні засади детінізації економіки України / З. Варналій // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2014. – № 1. – С. 46–51.
3. Волошенко А. Проблеми здійснення антикорупційних реформ у сучасній Україні та шляхи їх реалізації / А. Волошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 8. – С. 51–61
4. Ечмаков С. Теневая экономика: анализ и моделирование / С. Ечмаков. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 408 с.
5. Іванов Ю. Тіньова економіка в контексті кризи державного управління / Ю. Іванов // Проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 21–24.
6. Исправников В. Теневая экономика : [научно-методическое пособие для студентов экономических факультетов] / В. Исправников. – М. : Инфра, 2007. – 321 с.
7. Корупція і тіньова економіка: політекономічний аспект : [монографія] / [М. Фоміна, В. Приходько, М. Каптуренко та ін.] ; кер. авт. колективу і наук. ред. М. Фоміна. – Донецьк : Дон НУЕТ, 2012. – 333 с.
8. Корупція: теоретико-методологічні засади дослідження : [монографія] / керівник авт. кол. І. Ревак. – Львів : Львівський ДУВС, 2011. – 220 с.
9. Мазур І. Детінізація економіки України: теорія та практика : [моногр.] / І. Мазур. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2008. – 239 с.
10. Полтерович В. Институциональные ловушки и экономические реформы / В. Полтерович. – М., 1999.
11. Предборський В. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів / В. Предборський. – К. : Кондор, 2005. – 614 с.
12. Пустовійт Р. Інституціональні фактори клептократичної економіки / Р. Пустовійт // Економіка України. – 2015. – № 12. – С. 26–38.
13. Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство: Причины, следствия, реформы / С. Роуз-Аккерман. – М. : Логос, 2003 – 356 с.
14. Самаєва Ю. Шоу корупційного абсурду / Ю. Самаєва // Дзеркало тижня. – 2016. – № 41. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : gazeta.dt.ua.
15. Скрипник А. Детермінанти корупції в Україні / А. Скрипник, А. Вдовиченко // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 29–43.
16. Сото де Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото. – М. : Catallaxy, 1995. –249 с.
17. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / за ред. З. Варналія. – К. : НІСД, 2006. – 576 с.
18. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання : аналітична доповідь / [Т. Тищук, Ю. Харазішвілі, О. Іванов та ін.] ; за заг. ред. Я. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 96 с.
19. Фоміна М. Корупційно-тіньові відносини: політекономічний аспект / М. Фоміна / Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7). – С. 471–478.
20. Alatas S.H. Corruption: its Nature, Causes and Concequences / S.H. Alatas. – Aldcrshot : Avebury, 1990. Ch.1.
21. Feige E.L. Undegraund Activity and Institutional Change: Productive, Protective, and Predatory Behavior in Trasition Economies. In Nelson, Tilley, Walker (ads) Transforming Post-Communist Political Economies. National Academe Press, Washington D.C.? 1997 – P. 19–34.
22. Klitgaard R. Controlling Corruption: a study of corruption and how to reduce it in developing countries / R. Klitgaard. – University of California Press, 1988.
23. Klitgaard R., Maclean-Abaroa R., Lindsey Parris H. Corrupt Cities: A Practical Guide to Cure and Prevention. ICS Press and World Bank Institute, 2000.
24. Sanjeev C., Davoodi H., Alonso-Terme R. Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty? // IMF Working Paper 76, 1998.
25. The Shadow Economy in Europe. 2013 / K. Scheider, Ph.D. // ATKearney. Johmannes Kepler / Universitat Linc. JKU. 2013.
26. Transparency International [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.transparency.org.
27. Epravdova [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.epravdova.com.ua.

УДК 331.526

Павлюк Т.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри філософії та економічної теорії
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ЗАЙНЯТІСТЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ: ЇЇ РОЛЬ У ФУНКЦІОНУВАННІ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

EMPLOYMENT AS AN ECONOMIC CATEGORY, ITS ROLE IN THE MARKET ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні теоретичні положення щодо сутності та змісту поняття «зайнятість» як соціально-економічної категорії. Наведено різноманітні види зайнятості залежно від форм. Запропоновано напрями удосконалення державної політики зайнятості. Визначено основні завдання для вирішення проблеми вдосконалення структури зайнятості. Проаналізовано основні напрями активної політики зайнятості.

Ключові слова: зайнятість, види зайнятості, державна політика зайнятості, проблема зайнятості, демографічні процеси, форми зайнятості, активна політика зайнятості.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные теоретические положения о сущности и содержании понятия «занятость» как социально-экономической категории. Приведены разнообразные виды занятости в зависимости от форм. Предложены направления совершенствования государственной политики занятости. Определены основные задания для решения проблемы совершенствования структуры занятости. Проанализированы основные направления активной политики занятости.

Ключевые слова: занятость, виды занятости, государственная политика занятости, проблема занятости, демографические процессы, формы занятости, активная политика занятости.

ANNOTATION

In the article the basic theoretical propositions about the nature and content of the concept of "employment" as a socio-economic category. Presents a variety of types of employment, depending on the forms. The directions of improvement of the state employment policy. The main tasks for the solution to the problem of improving the structure of employment. Analyzed the main trends of the active employment policy.

Keywords: employment, types of employment, state employment policy, employment, demographic processes, forms of employment, active employment policy.

Постановка проблеми. За умов переходу України до ринкових відносин та інтеграції до ЄС одними з найважливіших завдань країни є формування стабільного та ефективного ринку праці та запровадження оптимальної політики зайнятості населення. Саме зайнятість повинна відігравати одну із найважливіших ролей у забезпеченні економічного зростання країни.

У сучасних економічних умовах зайнятість населення є важливим макроекономічним показником, який впливає на рівень життя громадян, забезпечує добробут кожного. Проблема зайнятості – одна з найважливіших соціально-економічних проблем, яка нерозривно пов'язана з усіма сторонами життєдіяльності людей: виробництвом, розподілом, споживанням, прибутками, культурою населення, його репродуктивною поведінкою, способом життя тощо.

Дослідження проблеми зайнятості населення сьогодні є надзвичайно актуальним, тому що збільшення зайнятості та доходів населення, підвищення продуктивності його праці створюють передумови для економічного зростання. Тим паче, на сучасному етапі, який характеризується активізацією процесів інтеграції України із світовою економічною системою та нестабільною ситуацією всередині держави протягом останнього року. Коли все більшої значущості набувають питання розвитку національного ринку праці, пов'язані із забезпеченням належного рівня економічної активності і зайнятості, формуванням відповідної конкурентоспроможності робочої сили, соціального захисту, заробітної плати і доходів для наближення їх до стандартів економічно розвинених країн світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомим внеском у розробку методології наукового пізнання, вивчення та розкриття сутності категорії «зайнятість» стали праці таких вчених, як, зокрема, А.Г. Бабенко, Д.П. Богиня, Г.І. Купалова, Е.М. Лібанова, В.В. Онікієнко, О.В. Шкільов, К.І. Якуба. Вивченням проблеми зайнятості та відтворення робочої сили в Україні займались такі вітчизняні науковці, як, зокрема, В.С. Васильченко, О.А. Грішнова, Г.В. Джегур, Н.О. Зезека, В.М. Петюх, В.В. Савченко. Результати досліджень цих вчених висвітлюють важливі аспекти впливу соціально-економічних факторів на підвищення зайнятості населення та ефективності праці в суспільному виробництві.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідність поглибленого дослідження теоретичних аспектів категорії зайнятості актуалізується загостренням цього питання, що вимагає всебічного наукового вивчення.

Мета статті полягає у поглибленні теоретичних і методологічних положень, аналізі та розробленні пропозицій щодо підвищення зайнятості населення. Реалізація поставленої мети зумовлює необхідність вирішення таких завдань:

– розкриття сутності та змісту поняття «зайнятість» як соціально-економічної категорії;

– формулювання основних напрямів щодо поліпшення зайнятості та умови її функціонування в ринковій економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед тих процесів, які відбуваються в соціально-економічному розвитку суспільства, зайнятість є одним з найбільш важливих. Останнє зумовлене тим, що вона тісно пов'язана із задоволенням потреби людини в праці, забезпечує виробництво матеріальних і духовних благ, надання послуг, що є економічною основою життя суспільства. Зайнятість населення, забезпечуючи людину певним заробітками і тим самим створюючи можливість задоволення її матеріальних і духовних потреб, виконує таку важливу соціальну функцію, як самореалізація особи через суспільно корисну діяльність. Це дає змогу стверджувати, що в широкому розумінні зайнятість населення охоплює сукупність соціально-трудових відносин між людьми щодо забезпечення працездатних робочими місцями, формування, розподілу і перерозподілу робочої сили для її участі у суспільно корисній праці та забезпечення розширеного відтворення здатності людини до праці.

Провідними вітчизняними науковцями, зокрема О.А. Грішновою, зайнятість визначається як трудова діяльність громадян, яка пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, що не суперечать законодавству і, як правило, приносить заробіток (трудовий доход) [2, с. 154].

В.С. Васильченко визначає зайнятість як діяльність громадян, що пов'язана із задоволенням їх особистих та суспільних потреб і, як правило, приносить їм дохід у грошовій або іншій формі [1, с. 23]. Як бачимо, в обох визначеннях ще не акцентована увага на взаємозв'язку зайнятості з такими факторами ринкової економіки, як попит і пропозиція.

У наукових доробках останнього періоду розуміння зайнятості дещо трансформується під впливом досліджень у сфері людського капіталу. Відповідно, зайнятість населення як соціально-економічна категорія – це залучення до трудової діяльності громадян згідно з їх фактичними та майновими можливостями, яка складається під впливом попиту і пропозиції на ринку праці та приносить матеріальну вигоду, здатну задовольнити відповідний життєвий рівень працівників та їх сімей.

Таким чином, до зайнятого населення належать усі громадяни, зайняті будь-яким видом суспільно корисної діяльності. Особи працездатного віку, які працюють, а також незайняті громадяни, що бажають трудитися й активно шукають роботу, відповідно до класифікації, яка застосовується в міжнародній статистиці, належать до категорії економічно активного населення.

Зайнятість є соціально-економічним явищем, а тому вона має економічну та соціальну сутність.

Економічна сутність зайнятості полягає в діяльності людей зі створення валового внутрішнього продукту (національного доходу). Таким чином, чим більше людей зайнято за будь-яких інших умов, тим більше в суспільстві виробляється матеріальних і духовних цінностей, тим вище рівень життя населення.

Соціальна сутність зайнятості відображає необхідність особи в самовираженні і самоствердженні через суспільно корисну працю, а також ступінь задоволення в доходах своїх потреб за певного рівня соціально-економічного розвитку суспільства.

Саме така двоєдина сутність зайнятості населення і дає підстави чітко визначити, що зайнятість населення є найважливішим елементом соціально-економічної політики держави. Звідси випливають і основні функції зайнятості населення:

– забезпечення життєдіяльності і розвитку суспільства, зокрема його непрацездатних членів;

– забезпечення життєдіяльності і розвитку особистості;

– забезпечення якості робочої сили [7, с. 85].

Наведені функції зайнятості значною мірою забезпечують залежно від її рівня і ступеня продуктивності звужене, просте чи розширене відтворення населення, а також екстенсивне або інтенсивне відтворення робочої сили.

Демографічний аспект зайнятості населення тісно пов'язаний з відтворенням особистого фактору виробництва, економічним навантаженням працездатних осіб, продуктивністю суспільної праці, станом використання трудового потенціалу суспільства. Тому реальний стан зайнятості населення відчуває на собі вплив його структури за віком, по статі, за їх питомою вагою у складі працездатних.

Зайнятість населення як соціально-економічна категорія, крім якісних характеристик, має і кількісні, які виявляються у визначенні критеріїв, за якими тих або інших осіб зараховують до числа зайнятих. Кожна з держав світового співтовариства визначає власні критерії зарахування своїх громадян до числа зайнятих.

У своїй роботі В.С. Васильченко поділяє зайнятість на такі форми, як повна, глобальна та примусова [1, с. 103].

Повна зайнятість населення – це така зайнятість, за якої пропозиція робочої сили повністю покривається попитом на робочу силу в суспільному виробництві. Повна зайнятість працездатного населення означає використання всіх трудових ресурсів. Повну зайнятість населення в макроекономічному розумінні, про яку йдеться, не можна плутати з повною зайнятістю окремої особи, що визначається ступенем індивідуального використання робочого часу: неповний або повний робочий день (тиждень). Повна

зайнятість у макроекономічному понятті може бути досягнута за будь-якого рівня залучення робочої сили, якщо цей рівень відповідає задоволенню потреб населення в робочих місцях за умов економічної доцільності пропонованих робочих місць.

Економічно доцільне робоче місце – це робоче місце, яке дає змогу працівникові досягти високої продуктивності праці і мати достатній заробіток.

Повна зайнятість ніколи не може бути стовідсотковою, тому що завжди існує якийсь рівень (4–6%) добровільного безробіття. Навіть за радянські часи, коли потреба в працівниках була найбільшою, максимальна зайнятість населення України не перевищувала 97,6%. Завжди є певна кількість працездатних громадян працездатного віку, які з різних причин не працюють або не бажають працювати.

Глобальна зайнятість – це врахування всіх видів корисної діяльності як у суспільному виробництві, так і поза ним, тобто ведення домогосподарства, догляд за дітьми і хворими, тимчасова зайнятість громадян. До глобальної зайнятості можна віднести також нерегламентовану і тіньову зайнятість за умов корисності праці.

Примусова зайнятість здійснюється за вироком суду або за надзвичайного стану чи інших випадків, якщо такі зумовлені законом.

Загалом види зайнятості класифікуються за різними ознаками, найбільш прийнятна класифікація видів зайнятості представлена на рис. 1.

Крім повної зайнятості за формою організації робочого часу особи, існує поняття неповної зайнятості. Неповна зайнятість може бути добровільною з використанням неповної робочої зміни (тижня) за згодою або бажанням працівника. Вона має соціальний характер (пенсіонери; певною мірою забезпечені громадяни; люди, у яких погіршилося здоров'я; мати, яка має неповнолітніх дітей, тощо). Але може бути неповна вимушена зайнятість (приховане безробіття). Вона має організаційно-економічний характер, тобто виникає через різні виробничі та бізнесові негаразди (несвоєчасне постачання сировини, матеріалів, комплектуючих; зниження збуту продукції; різні внутрішньозмінні і цілодобові простої тощо). На жаль, вимушена неповна зайнятість є «візитною карткою» ринку праці України.

Зайнятість населення як соціально-економічна категорія відображає основні властивості і закономірності явищ об'єктивної реальності та є єдністю і протилежністю економічних і соціальних відносин, основою яких є економічні, що виникають між людьми у процесі суспільного відтворення. Водночас як не може бути економічних аспектів зайнятості поза соціальними, так і немає тільки соціальних аспектів цього явища поза економічними [4, с. 16].

Як соціально-економічну категорію зайнятість населення можна розглядати з позицій:

– виробництва і його умов, тому що для цього необхідним є з'єднання працівника із засобами виробництва;

– суспільного відтворення – як об'єктивний постійно відтворюваний процес формування, розподілу і використання працівників, визначення умов і форм їх включення у суспільно корисну працю та забезпечення певних масштабів такого включення (останнє визначає рівень забезпеченості працездатного населення робочими місцями в системі суспільного поділу і кооперації праці, від якого залежать соціальна захищеність працівників та реалізація їх конституційного права на працю);

– нагромадження – як процес створення нових робочих місць та засобів існування працівників;

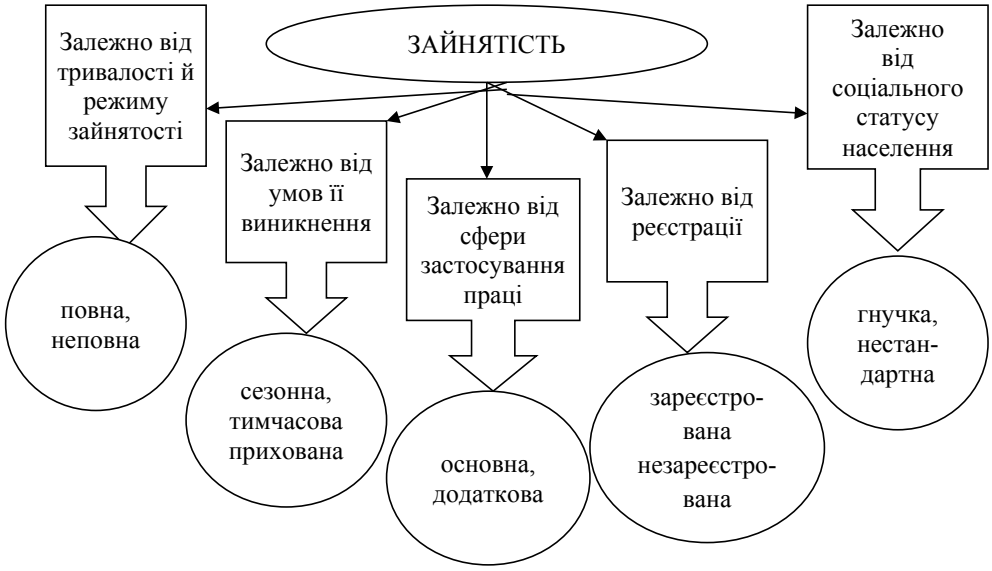


Рис. 1. Класифікація форм зайнятості населення

– споживання – як реалізована трудозабезпеченість, внаслідок якої надані працівником послуги праці оплачуються;

– поділу праці – закріплення працівника за певною сферою трудової діяльності.

Як багатоаспектна та складна соціально-економічна категорія зайнятість населення пов'язана із сукупністю економічних та соціальних законів, механізм дії яких спрямований на залучення до процесу суспільного відтворення обмежених ресурсів, задоволення суспільних і особистих потреб.

Зазначені характеристики розкривають найбільш важливі складові змісту зайнятості населення як соціально-економічної категорії. Її сутністю є взаємодія суб'єкта зайнятості в особі працездатного населення з її об'єктом у вигляді робочих місць, що відбувається як на мікро-, так і на макрорівні національної економіки. На макрорівні зайнятість населення постає як взаємодія між особистими і речовими факторами виробництва у певних пропорціях та з відповідними якісними характеристиками.

З урахуванням цієї обставини та того, що одним із головних завдань ринкової економіки є утвердження зайнятості населення, притаманної ринковим відносинам, методологічно коректним, на нашу думку, є визначення решти її характеристик як умов, що забезпечують ті або інші види та форми зайнятості працівників, їх соціальну захищеність.

В Україні політику сприяння зайнятості розуміють переважно як систему заходів для реєстрації безробітних і надання послуг в одержанні інформації про робочі місця, професійну підготовку й перепідготовку, працевлаштування, одержання допомоги зареєстрованими безробітними і громадянами, які звернулись до служби зайнятості. Політика держави на вітчизняному ринку праці орієнтована переважно на порівняно вузький його сегмент, а саме на регульований ринок, який обмежується вакансіями, незайнятими й безробітними, зареєстрованими в службах зайнятості.

Забезпечення повної і продуктивної зайнятості цілком узгоджується з основними цілями демографічної та міграційної політики, оскільки підвищує рівень життя в країні, а отже, мінімізує відтік кваліфікованих кадрів за кордон і стимулює підвищення народжуваності.

У нинішніх умовах перед Україною постає завдання розроблення нової політики зайнятості відповідно до сучасного стану нашої держави внаслідок минулих подій. Без цього не можна забезпечити соціальну стабільність, зберегти й розвинути людські ресурси. Особливої значущості набувають такі конкретні проблеми, як вибір засобів і механізмів регулювання зайнятості, співвідношення державної й приватної ініціатив, централізація і децентралізація в цій галузі, необхідність вироблення загальної концепції політики зайнятості. Створення моделей реформування ринку праці ґрунтується на запозиченнях варіантів вирішення цих проблем у розвинутих країнах з урахуванням української специфіки життя.

Для забезпечення повної і продуктивної зайнятості державна політика зайнятості повинна здійснюватися за такими напрямами (рис. 2).

Для вдосконалення структури зайнятості необхідно вирішити такі три завдання [5, с. 170].

1) Боротьба з молодіжним безробіттям. Безробіття серед молоді – предмет особливої уваги з боку державних і суспільних органів України.

Психологічно нестійка, піддана негативному соціальному впливу безробітна молодь є живильним середовищем для зростання злочинності, наркоманії, соціальних конфліктів. Для запобігання негативних наслідків безробіття серед молоді були вироблені пріоритетні напрями роботи в цій сфері, серед яких слід назвати оптимізацію мережі навчальних закладів відповідно до потреб економіки; удосконалення механізму формування державного замовлення в системі вищої і професійно-технічної освіти для забезпечення потреб економіки у фахівцях і кваліфікованій робочій силі, а також для підтримки вразливих верств населення; післядипломну освіту; професійне навчання персоналу на виробництві.

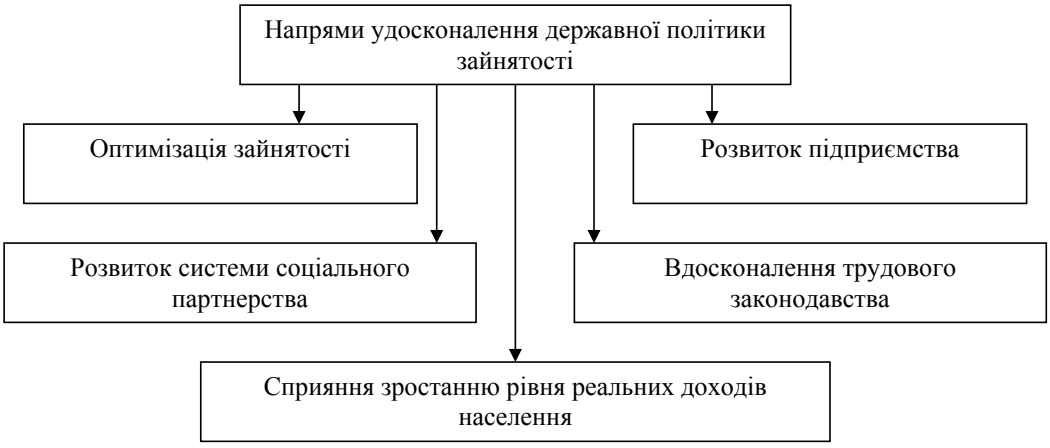


Рис. 2. Напрями удосконалення державної політики зайнятості

2) Подолання регіональної диференціації в рівнях зайнятості. Пільгове оподаткування регіонів з високим рівнем безробіття дасть змогу залучити в них капітали, приплив яких зумовить розширення господарської діяльності, а водночас і створення нових робочих місць. Ця міра, як ми вважаємо, ліквідує наявну диференціацію регіональних ринків праці, а також зменшує розбіжності в соціально-економічному розвитку регіонів загалом.

3) Допомога безробітним, що не мали роботи протягом тривалого періоду часу. Особливого значення цей напрям набуває для ринку праці України, де зафіксовано збільшення тривалості терміну пошуку роботи.

У безробітних, які не мають роботи протягом тривалого періоду часу, є свої специфічні проблеми під час пошуків роботи. Вони втратили звичку працювати й мотивацію до праці, у них немає послужного списку виконуваної роботи, тому вони не становлять інтерес для роботодавців. Як правило, їх освітній рівень і кваліфікація невисокі.

Тобто державне регулювання зайнятості населення має ґрунтуватися на:

– забезпеченні соціального партнерства суб'єктів ринку праці, тобто створенні рівних можливостей усім громадянам незалежно від їхнього походження, соціального і майнового стану, расової і національної належності, статі, віку, політичних переконань, ставлення до релігії, реалізації права на вільний вибір виду діяльності відповідно до своїх здібностей та професійної підготовки з урахуванням особистих інтересів та суспільних потреб;

– сприянні забезпеченню ефективної зайнятості, запобіганні безробіттю, створенні нових робочих місць та умов для розвитку підприємництва;

– добровільності й відсутності примушування громадян щодо вибору сфери діяльності й робочого місця;

– гласності на основі всебічного інформування населення про наявність вакантних робочих місць;

– дотриманні комплексності заходів щодо регулювання зайнятості вселення;

– підтримці працездатних громадян у працездатному віці, які потребують соціального захисту;

– забезпеченні заходів запобіжного характеру щодо регулювання зайнятості населення та відтворення робочих місць;

– певній гарантії зайнятості, тобто гарантії збереження робочих місць і професії, гарантії одержання доходів. Залежно від стану економіки та ринку праці передбачається здійснення активних та пасивних заходів регулювання зайнятості [1, с. 124].

Заходи щодо регулювання ринку праці з боку держави умовно поділяють на активні та пасивні.

До активних заходів належать:

– створення додаткових і нових робочих місць шляхом реструктуризації економіки, розвитку приватного бізнесу, особливо малого й середнього, створення умов для іноземного інвестування та для самозайнятості населення тощо;

– профорієнтація, підготовка й перепідготовка кадрів;

– організація громадських робіт;

– посилення територіальної та професійної мобільності робочої сили;

– розвиток служби зайнятості тощо.

До пасивних заходів належать виплата допомоги у зв'язку з безробіттям і надання допомоги членам сімей, які перебувають на утриманні безробітних.

Слід наголосити на тому, що створення нових постійних і тимчасових робочих місць у сучасних умовах значною мірою залежить від розвитку малих підприємств і кооперативів. Нині в Україні на них припадає приблизно 60% загальної кількості зайнятих у недержавних структурах.

Перспективним напрямом є організація малих підприємств шляхом залучення на них випускників профтехучилищ, технікумів з подальшим переведенням цих підприємств на оренду, викуп. Незважаючи на відносно меншу вартість робочих місць у соціально-побутовій сфері, доцільно створювати нові підприємства у виробничій сфері, зокрема у виробництві будівельних матеріалів, для перероблення м'яса, овочів, фруктів, заготівлі продукції, а також у виробничій інфраструктурі.

Важливими напрямами активної політики зайнятості є професійна підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації працівників для створення сприятливих умов для широкомасштабного розгортання процесів структурної та технологічної перебудови економіки, запобігання змушеному хронічному безробіттю, розв'язання кадрових завдань, пов'язаних із раціоналізацією зайнятості [5, с. 170].

Необхідно удосконалити систему інформації щодо вакансій, передусім створити інтегровану базу даних про ринок робочої сили, яка б містила інформацію про потребу підприємств у кадрах за професіями та кваліфікаційними розрядами (структура професій, рівень кваліфікації), а також дані про кількість наявних та необхідних робочих місць за категоріями персоналу.

В Україні широкому використанню громадських робіт заважають, з одного боку, відсутність коштів у місцевих бюджетах, незацікавленість підприємств в організації цих робіт унаслідок обмеженої потреби в робочій силі, з іншого боку, непопулярність таких робіт серед незайнятих громадян через тимчасовість, невідповідність кваліфікаційному рівню і, як наслідок, психологічну неприйнятність.

Через обмеженість можливостей протягом найближчих років підвищити рівень заробітної плати за рахунок традиційних джерел необ-

хідно повною мірою задіяти потенціал джерел, пов'язаних із реструктуризацією собівартості та цін і збільшенням у них частки заробітної плати, інших видів доходів працюючих на основі зменшення податкового навантаження на фонди оплати праці з одночасним зростанням абсолютних розмірів останніх; перегляду ставок і відрахувань з доходів підприємств; запровадження системи оподаткування прибутку, яка б стимулювала економію матеріальних ресурсів.

Висновки. Таким чином, зайнятість населення належить до тієї сфери виробничих відносин, розвиток і функціонування яких пов'язані із взаємодією роботодавців та працівників щодо використання робочої сили останніх. Ці відносини базуються на принципах, дотримання яких в умовах перехідної економіки країни забезпечує утвердження ринкових відносин у соціально-трудовій сфері. Саме зайнятість виступає інтегральним показником результативності реформ, оскільки акумулює в собі економічні, соціальні, демографічні процеси. З економічного боку зайнятість пов'язується з можливістю людини своєю працею забезпечувати собі і своїй сім'ї гідне існування, сприяючи водночас зростанню ефективності суспільного виробництва.

Ситуація, що склалася на ринку праці України, потребує проведення ефективної обґрунтованої політики щодо зайнятості та відтворення робочої сили як щодо окремих їх елементів, так і щодо систем загалом, які б базувалися на комплексному використанні ринкових та державних регуляторів.

Для забезпечення повної і продуктивної зайнятості державна політика зайнятості повинна здійснюватися за такими напрямами, як удосконалення трудового законодавства; оптимізація зайнятості; розвиток системи соціального партнерства; розвиток підприємництва; сприяння зростанню рівня реальних доходів населення. У правовій системі України має бути передбачено використання нових форм контрактів з урахуванням усіх можливих форм зайнятості; регулювання діяльності приватних кадрових агентств; узгодження трудового законодавства із законодавством інших сфер економічного життя суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильченко В.С. Державне регулювання зайнятості : [навч. посібник] / В.С. Васильченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 252 с.
2. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини / О.А. Грішнова. – К. : Знання, 2012. – 559 с.
3. Джегур В.Г. Державне регулювання попиту і пропозиції на послуги робочої сили: світовий і вітчизняний досвід / В.Г. Джегур // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 1. – С. 175–180.
4. Коваль С.П. Державне регулювання зайнятості населення на ринку праці України: інвестиційно-регіональні аспекти / С.П. Коваль // Проблеми науки. – 2013. – № 10. – С. 15–21.
5. Майсюра О.М. Зайнятість населення і вирішення кадрової проблеми в Україні / О.М. Майсюра // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 5. – С. 166–174.
6. Матюха М.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини : [навч. посібник] / М.М. Матюха. – К. : Університет «Україна», 2007. – 306 с.
7. Міненко В.А. Стан та перспективи розвитку методичного забезпечення удосконалення механізмів державного регулювання ринку праці і зайнятості населення / В.А. Міненко // Економіка та держава. – 2015. – № 7. – С. 82–85.
8. Петюх В.М. Ринок праці : [навч.-метод. посіб.] / В.М. Петюх. – К. : КНЕУ, 2000. – 128 с.

УДК 343.37+338.24.021.8

Підопригора Л.А.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова

ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА ТІНІЗАЦІЮ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

SHADOWING IMPACT OF CORRUPTION ON THE PUBLIC SECTOR UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються основні передумови та типи корупції в Україні. Серед них називаються основні, безпосередньо пов'язані із функціонуванням державного сектору економіки. Визначаються найнебезпечніші прояви корупції в державному секторі економіки України, зокрема політична корупція, корумпованість судової системи, прокуратури та МВС, корупційні схеми під час перерозподілу національного багатства та природних ресурсів. Аналізуються найбільш поширені нелегальні схеми збагачення. Робиться висновок, що корупція як системне явище в економіці України сприяє посиленню тінізації державного сектору економіки та набуває найнебезпечніших форм прояву.

Ключові слова: корупція, тіньова економіка, тіньова схема, державний сектор економіки, державна власність, корумпована бюрократія.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются основные предпосылки и типы коррупции в Украине. Среди них называются основные, непосредственно связанные с функционированием государственного сектора экономики. Определяются наиболее опасные проявления коррупции в государственном секторе экономики Украины, в частности политическая коррупция, коррумпированность судебной системы, прокуратуры и МВД, коррупционные схемы при перераспределении национального богатства и природных ресурсов. Анализируются наиболее распространенные нелегальные схемы обогащения. Делается вывод, что коррупция как системное явление в экономике Украины способствует усилению тенизации государственного сектора экономики и приобретает самые опасные формы проявления.

Ключевые слова: коррупция, теневая экономика, теневая схема, государственный сектор экономики, государственная собственность, коррумпированная бюрократия.

ANNOTATION

In the article the basic conditions and types of corruption in Ukraine. Among them are called basic, directly related to the functioning of the public sector. Identify the most dangerous manifestations of corruption in the public sector of Ukraine, political corruption, corruption in the judiciary, prosecutors and Interior Ministry, corruption schemes in the redistribution of national wealth and natural resources. Analyzed the most common illegal enrichment schemes. The conclusion is that corruption is a systemic phenomenon in the economy of Ukraine shadow enhances public sector and becomes the most dangerous manifestations.

Keywords: corruption, shadow economy, shadow scheme, public sector, public ownership, corrupt bureaucracy.

Постановка проблеми. Тіньова економіка є невід'ємною складовою сучасної ринкової системи господарювання. Однією з особливостей прояву тіньової економіки визнано існування неконтрольованих з боку держави виробництва, обміну, розподілу і споживання товарно-матеріальних цінностей, робіт і послуг, внаслідок чого державний бюджет недоотримує податкові надходження, а держава втрачає додаткові ресурси для забезпечення економічного розвитку, не може у повному обсязі виконати свої соціальні зобов'язання перед громадянами. Перш за все це стосується тінізації державного сектору економіки, на якого покладена роль ініціатора економічного зростання та гаранта вирішення соціальних проблем.

У кризовий та посткризовий період в Україні проблема пошуку додаткових ресурсів для стимулювання розвитку країни надзвичайно загострюється, внаслідок чого актуальним стає визначення чинників розповсюдження тіньової економіки загалом та тінізації державного сектору зокрема, визначення механізмів їх протидії та пошук шляхів детінізації. Особливої актуальності в економіці України на сучасному етапі набуває проблема впливу корупції на тінізацію державного сектору економіки. Водночас необхідність дослідження проблематики детінізації для України обумовлена прагненням приєднатись до європейського співтовариства, що розвивається на засадах законності, демократії, вільного руху ресурсів, доходів, робочої сили та на основі функціонування легальної відкритої економіки. Саме тому дослідження проблеми впливу корупції на тінізацію державного сектору економіки України є своєчасним та актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічну теорію щодо сутності тіньової економіки, дослідження окремих аспектів її функціонування та шляхів детінізації розвивали відомі вітчизняні та зарубіжні вчені. Серед українських вчених слід назвати таких, як Б. Базилевич, С. Біла, В. Бордюк, О. Бурбела, Ю. Ванькович, З. Варналій, В. Гончарова, О. Мазур, Н. Мущинська, О. Подмазко, І. Приварникова, А. Сухорукова, Т. Тищук, О. Турчинов, Ю. Харазішвілі.

Вагомий внесок у розвиток теорії функціонування тіньової економіки та шляхів її детінізації здійснили такі зарубіжні вчені, як, зокрема, Д. Блейдс, П. Гутман, В. Танзі, Е. Фейг, Ф. Шнайдер, Т. Корягіна.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак зазначимо, що у сучасній вітчизняній практиці господарювання чинники та механізми тінізації національної економіки загалом та державного сектору зокрема суттєво модифікуються, що вима-

гає докладного наукового дослідження цієї проблеми. Сьогодні не існує єдиної наукової роботи, у якій би комплексно висвітлювались всі аспекти поширення сфери дії тіньової економіки в Україні, були проаналізовані причини та наслідки тінізації економічних процесів, визначені шляхи їх подолання. Це ще раз підтверджує доцільність та своєчасність дослідження означеної наукової проблеми.

Мета статті полягає у дослідженні сутності, проявів та впливу корупції на тінізацію державного сектору економіки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналітичні оцінки свідчать про те, що до найістотніших чинників тінізації національної економіки належить недієвість організаційно-інституціональних механізмів антикорупційного законодавства [1]. Результати Індексу сприйняття корупції 2013 року від Transparency International свідчать про те, що умови для ведення довгострокового бізнесу в Україні значно погіршилися. Основними причинами є корумпований протекціонізм і злиття політичних та бізнес-інтересів. Згідно з цьогорічним дослідженням Індексу сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI) рейтинг України за рівнем корумпованості залишився практично незмінним – 25 балів зі 100 можливих. Отже, країна посіла 144 місце серед 177 держав, охоплених дослідженням [2]. Основними причинами такого стану визначаються монополізація бізнесу, неможливість його довгострокового планування та окупація державними корупціонерами.

Корупція (лат. “corruptio” – підкуп, хабар) – неправомірна діяльність у сфері політики та державного управління, яка полягає у використанні посадовими особами доручених їм

Рис. 1. Передумови виникнення корупції в Україні

Джерело: складено автором

прав та владних можливостей для особистого збагачення [3]. Дослідники намагаються класифікувати корупцію, піддавши це явище певній структуризації. В наш час варто виділити чотири головні її типи:

1) хабарництво у торгівлі, пов'язане з функціонуванням чорного ринку, протизаконними фінансовими та майновими операціями, ухиленням від сплати податків, фальсифікацією фінансових документів;

2) патронажна система, що виникає, як правило, тоді, коли реалізація незаконних угод концентрується в руках обмеженої кількості осіб або організацій; діячі, які контролюють патронажні системи, намагаються монополізувати владу аж до встановлення повного контролю за діяльністю легітимного уряду;

3) непотизм (дружба або кумівство), що призводить до виникнення несправедливих великих поступок під час укладення угод, призначення родичів на ключові посади в системі управління, пільгової купівлі власності, доступу до «твердих» валют тощо;

4) кризова корупція – робота великої кількості бізнесменів в умовах ризику, коли предметом купівлі-продажу стають рішення офіційних органів, які можуть привести до великих політичних зрушень або змін в країні (державні гарантії інвесторам, процес приватизації) [4].

За типами взаємодіючих суб'єктів корупція буває:

– побутовою, що породжується взаємодією пересічних громадян і чиновників (різні подарунки від громадян і послуги посадовій особі та членам її сім'ї, кумівство);

– діловою, яка виникає під час взаємодії влади і бізнесу (наприклад, у разі господарської суперечки сторони можуть прагнути заручитися підтримкою для винесення ухвали на свою користь);

– корупцією верховної влади, яка відноситься до політичного керівництва і верховних судів в демократичних системах; вона стосується груп, що при владі, недобросовісна поведінка яких полягає в здійсненні політики у своїх інтересах і в збиток інтересам виборців.

Наявність та процвітання усіх чотирьох типів корупції в Україні є свідченням того, що українська корупція є системною. В детальному вигляді передумови виникнення корупції в Україні подано на рисунку 1.

Серед них можна назвати кілька основних, безпосередньо пов'язаних із функціонуванням державного сектору економіки: переведення державної власності у приватну в інтересах окремих груп, тіньових структур і кланів, зміна форм власності та утворення корпоративних угрупувань та кланів, відсутність прозорості процесів роздержавлення власності, вирішення різних економічних та господарських питань, масова зміна законодавчих і правових норм, послаблення контролю за їх виконанням, декларативність багатьох реформістських напрямів та рішень влади, їх обмеженість, зволікання та непослідовність у проведенні реформ, криміналізація економічних відносин (рис. 1).

Найнебезпечнішими проявами корупції в державному секторі економіки України, на нашу думку, є політична корупція, корумпованість судової системи, хабарництво в органах прокуратури та МВС, корупційні прояви у сфері охорони здоров'я; корупційний тиск на суб'єктів господарювання з боку контролюючих органів; непотизм (кумівство) в органах державної влади, корупційні схеми під час перерозподілу національного багатства та природних ресурсів. Внаслідок цього руйнується держава як інституція, відбувається відчуження влади від суспільства, знижуються імідж країни, ефективність політичних і судових інститутів, неефективно розподіляються та використовуються державні кошти й ресурси, зростає рівень тіньової економіки.

Економіка – це саме та сфера, заради якої державний чиновник вступає у корупційні зв'язки, де корупція живиться і де є найбільші прибутки. Тому зворотний вплив корумпованості державного сектору на економіку особливо небезпечний, оскільки знижує ефективність економічної політики держави, змушує приватний бізнес переходити у тіньовий сектор, що тягне за собою порушення законодавства, спотворює систему оподаткування і правила підприємницької діяльності, підштовхує підприємців вирішувати свої питання поза правовим полем.

До одного з найбільш негативних наслідків впливу корумпованості державного сектору на економіку дослідники відносять розширення тіньової економіки. Це призводить до зменшення податкових надходжень до бюджету. Як наслідок, держава втрачає фінансові важелі управління економікою, загострюються соціальні проблеми через невиконання бюджетних зобов'язань [4].

Важливим у нашому дослідженні є питання взаємозв'язку тіньової економіки та корупції. Більшість дослідників корупції говорить про те, що наявність корумпованих чиновників справляє негативний вплив на доступ фірм на ринок. Проте чиновники не лише видають ліцензії фірмам, але й здійснюють чимало інших суспільно важливих функцій. Тому, хоча й можна як простий шлях подолання корупції запропонувати припинення регулювання економікою, скасування ліцензій та позбавлення від чиновників, котрі всі є потенційними корупціонерами, це викличе нові негаразди. Безумовно, скасування регуляцій ринку, якими займалася бюрократія, зокрема відміна ліцензій, негативно позначиться на стані ринкової економіки загалом.

З. Варналій зазначає, що подальший розвиток тіньової економіки та розквіт корупції призводять до перетворення України як держави на нове макроекономічне утворення – «тіньову парадержаву» [2]. «Тіньова парадержава» – це утворення державного типу макроекономічного

рівня, в якому внаслідок високого рівня корупції та тінізації державні послуги та суспільні блага розподіляються за ринковими принципами. У такому утворенні остаточно формуються та ефективно діють корупційні ринки державних послуг та суспільних благ, зокрема ринок адміністративно-господарських рішень, ринок державних посад, ринок державних привілеїв, ринок державного захисту прав та свобод громадян, ринок державної освіти і науки. З кожним новим циклом ситуація може погіршуватися. Найголовнішими наслідками наведеного циклу є зростання у геометричній прогресії частки тіньової економіки та корупції, які призводять до певних негативних процесів, що є похідними від двох вищезгаданих. Найголовнішим похідним наслідком від зростання рівня корупції є те, що у якийсь момент часу більшість суспільних ресурсів (якщо не усі) починає розподілятися за ринковими принципами. Тобто ринкові відносини починають виникати там, де у «нормальних» держав їх не може і бути. Розквітають так звані корупційні тіньові ринки, а саме ринок адміністративно-господарських рішень, ринок державного захисту прав та свобод громадян тощо. Та й саме формування права відбувається вже не за принципом закріплення суспільних правил і звичаїв у законах, а за принципом «хто більше заплатить».

Така регресивна економічна модель базується на трьох взаємопов'язаних складових: корумпована бюрократія, державно-монополістичні корпорації та приватно-олігархічні холдинги [4]. Завдяки їх взаємодії створюються і діють нелегальні схеми збагачення. На найвищих щаблях економічної ієрархії корумпована бюрократія виділяє бюджетні кошти збитковим державним монополіям як інвестиції у капітал, дотації, надбавки, індексації цін, кредити. Щорічний обсяг таких бюджетних витрат на покриття збитків державних монополій оцінюється в 120 млрд. грн. і більше [5]. А державно-монополістичні об'єднання через шахрайські схеми (завищення оплати послуг і товарів приватних компаній, продаж їм продукції за заниженими цінами) створюють штучні прибутки олігархічним конгломератам. Суму крадіжок за цією схемою оцінюють у 40–60 млрд. грн. [5].

Приватні олігархічні холдинги наживаються також внаслідок їх фінансування корумпованою владою. Найвагоміші засоби корупційного надання коштів такі:

1) пільги з оподаткування, включаючи неправомірно велике повернення ПДВ, головним чином – нелегальні (їх можна оцінити в 40–50 млрд. грн.);

2) бюджетні гарантії та кредити за окремими урядовими програмами і держзамовленнями – від 50 млрд. грн. до 80 млрд. грн. у різні роки;

3) кредити рефінансування олігархічних банків, які видає НБУ; щорічно це 40–50 млрд. грн., проте у 2014 році банкам видали 180 млрд. грн.; у попередні роки близько половини кредитів рефінансування не поверталося [5].

Платою за це є хабарі. За даними інсайдерів вони становлять до 50% від отриманих коштів [5]. Прибутки корупціонерів не обмежуються «відкатами» олігархів і прямими хабарами від монополістів. Вони збирають гроші й за інші свої послуги: призначення на урядові посади та посади керівників державних корпорацій, включення до складу народних депутатів, дозвільні послуги бізнесу, мінімізація податкових платежів, оформлення митних документів, підвищення цін і тарифів, доступ до державних активів, уникнення кримінальної відповідальності. Ці послуги оцінюються від 50 млрд. грн. до 75 млрд. грн. [5].

Загалом у корупційному фінансовому обороті щорічно знаходяться щонайменше 350 млрд. грн., щонайбільше – 520 млрд. грн. Сюди ще потрібно додати нелегальний корупційний оборот на місцевому рівні – мінімум 150–170 млрд. грн. [5]. В сучасних умовах виявляються тенденції до зростання корупційних потоків через більш високі ризики для чиновників щодо викриття їх злочинів та зменшення прибутків олігархів через поглиблення економічної кризи та переділ між кланами державних фінансових потоків.

Висновки. Отже, корупція як системне явище в економіці України сприяє посиленню тінізації державного сектору економіки. У вітчизняній економіці корупція набуває найнебезпечніших форм прояву. Взаємодія корумпованої бюрократії, державно-монополістичних корпорацій та приватно-олігархічних холдингів призводить до створення і реалізації різноманітних тіньових схем, завдяки яким корумпованими чиновниками, олігархами, менеджерами державних монополій розкрадаються величезні суми грошей. Такі втрати збіднюють суспільство і гальмують розвиток економіки країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Флейчук М. Легалізація економіки та протидія корупції у системі економічної безпеки: теоретичні основи та стратегічні пріоритети в умовах глобалізації / М. Флейчук. – Львів : Ахілл, 2008. – 660 с.
2. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf.
3. Корупція та наслідки її впливу на економіку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/10560412/ekonomika/koruptsiya_naslidki_vplivu_ekonomiku_ukrayini.
4. Корупція на різних рівнях економічної агрегації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/69018/ekonomika/koruptsiya_riznih_rivnyah_ekonomichnoyi_agregatsiyi#37.
5. «Бермудський» трикутник обкрадання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/publications/2015/11/13/567057.

УДК 336.131

Радіонов Ю.Д.
кандидат економічних наук,
начальник відділу адаптації та імплементації міжнародних стандартів, моніторингу і аналізу у сфері державного фінансового контролю Рахункової палати України

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ТЕОРІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЛІДЖЕННЯ БЮДЖЕТУ

INSTITUTIONAL THEORY AS A TOOL TO STUDY BUDGET

АНОТАЦІЯ

У статті проведено науково-методологічний аналіз ролі інституціональної теорії в дослідженні бюджету. Зазначено її актуальність в нинішніх умовах трансформації. Проблеми становлення інституту бюджету переважно пов'язані з інституційною невизначеністю щодо розвитку та еволюції суспільства і ролі та місця бюджету в цьому процесі. Наголошено на необхідності посилення ролі держави як суспільного інституту в регулюванні соціально-економічними процесами та формування основ становлення ефективного інституту бюджету, що стане важливим чинником пожвавлення економічної діяльності, підвищення життєвого рівня населення та сприятиме еволюції суспільства.

Ключові слова: бюджет, держава, бюджетні кошти, інституціональна теорія, бюджетна політика, інститут.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен научно-методологический анализ роли институциональной теории в исследовании бюджета. Отмечена ее актуальность в нынешних условиях трансформации. Проблемы становления института бюджета в основном связаны с институциональной неопределенностью, касающейся развития и эволюции общества, а также роли и места бюджета в этом процессе. Акцентировано внимание на необходимости усиления роли государства как общественного института в регулировании социально-экономических процессов и формировании основ становления эффективного института бюджета, что станет важным фактором оживления экономической деятельности, повышения жизненного уровня населения и будет способствовать эволюции общества.

Ключевые слова: бюджет, государство, бюджетные средства, институциональная теория, бюджетная политика, институт.

ANNOTATION

In the article the scientific and methodological analysis of the role of institutional theory in the research budget. Noted its relevance in the current context of transformation. Problems of the Institute budget, mainly related to institutional uncertainty regarding the development and evolution of society and the place and role of the budget in the process. The necessity of strengthening the state's role as a public institution in the regulation of social-economic processes and laying the foundations of the formation of effective institutions budget that will be an important factor in the revival of economic activity, improve living standards and contribute to the evolution of society.

Keywords: budget, state, budget funds, institutional theory, budget policy, institute.

Постановка проблеми. Практика трансформації економічних систем вимагає застосування методологічного інструментарію, основою якого є теорія інституціоналізму.

Інституціоналізм як теоретичне надбання дає можливість повною мірою об'єктивно осягнути і зрозуміти сутність соціально-економічних процесів, зокрема тих, що відбуваються у сфері бюджету та фінансів.

Інституціоналізм як науковий напрям поглиблює не тільки дослідження процесів суспільних трансформацій і структурної політики України, а й доповнює їх комплексністю соціогуманістичного захисту людини і нації в системі загальнолюдських цивілізованих відносин [2, с. 20].

Сучасна наукова думка в контексті розвитку економічної політики не може обійтися без ключових положень інституціональної теорії, адже накопичені глобальні та національні економічні диспропорції унеможливлюють реформування системи без ліквідації причин фінансіалізації. Необхідність застосування інституціональної теорії зумовлена низкою факторів, передусім її актуальністю та інституційною регламентацією заходів бюджетної, фінансової, економічної політики та об'єктивною потребою створення ефективного механізму фінансового регулювання.

Надзвичайно важливим елементом фінансового ринку є його інституційна структура – система фінансових інститутів (банків, страхових компаній, інвестиційних фондів тощо), які мобілізують фінансові ресурси відокремлених дрібних власників капіталу та трансформують їх в інвестиції в реальний сектор економіки, створюючи матеріальний базис для економічного зростання [3, с. 69].

На думку багатьох учених, сьогодні відбувається всеосяжна інституціоналізація фінансових відносин. Окрім того, фондові ринки, банківська і страхова справа, пенсійна система, фінансова діяльність корпорацій, державні фінанси – це ті інститути, які нині не тільки перебувають у постійній взаємодії та взаємозалежності, а й зазнають істотного впливу інституційних підходів (процесів) [1, с. 20].

Сучасні інституційні процеси доводять необхідність докорінних змін в інституційному середовищі бюджетної, фінансової та взагалі економічної системи й актуалізують наукові дослідження і практичні заходи у цій царині.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інституціональна теорія, яка виникла на межі XIX–XX ст. у США як засіб вирішення протиріч у сфері фінансів, економіки, соціальній сфері, політиці тощо, дає можливість детально дослідити соціально-економічні процеси. Як засновники інституціональної теорії (Т. Веблен, Д. Коммонс, У. Мітчел), так і продовжувачі

цієї течії (М. Вебер, В. Зомбарт, Дж. Гелбрейт, Д. Белл, Ф. Перру, Г. Мюрдаль та ін.), розглядали економічну систему як відносини між господарюючими суб'єктами під впливом економічних, соціальних, політичних, психологічних чинників. Об'єктом досліджень прихильників нової течії були інститути, а саме *звичаї, норми поведінки, інстинкти, державні органи, профспілки, різні юридичні, морально-етичні, психологічні явища тощо*. Інституціоналісти наголошували, що лише за умов соціального контролю над економікою можливо ефективно використовувати всі переваги ринкового механізму, усувати його негативні риси та недоліки.

Академік А.А. Чухно вважає, що інституціональна теорія, спираючись на методологію попередників, збагатила методологічний і теоретичний арсенал класичної та неокласичної шкіл, відкрила новий етап у розвитку економічної теорії [10, с. 10].

У своїх працях провідні вчені наголошують на перевагах інституціональної теорії, яка розширила нові грані сучасного вчення про розвиток людства, тим самим збагатила економічну науку.

У доробку вітчизняних учених, зокрема В.Д. Базилевича [1], Т.І. Єфименко [4], П.М. Леоненка [5], В.Л. Осецького [1], С.В. Слухая [9], Н.В. Савчук [8] та ін. є праці, присвячені інституційному становленню та розвитку в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні виклики глобалізованого світу ставлять нові завдання перед вітчизняною економікою та наукою. У нинішніх соціально-економічних умовах постає проблема формування ефективного інституту бюджету для забезпечення зростаючих потреб громадян. Водночас нам невідомі дослідження з формування інституту бюджету з позиції інституціональної теорії, а від інституту бюджету залежить подальша доля «нової» економіки, тому актуальність даного питання лише зростає.

Мета статті полягає в аналізі сутності, ролі та функцій інституту бюджету в рамках інституціональної теорії та шляхів його розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для багатьох відомих учених проблеми у цій царині переважно пов'язані з інституційною невизначеністю щодо розвитку та еволюції суспільства і ролі та місця бюджету в цьому процесі.

Інституціональна теорія дає можливість досліджувати складники бюджету в контексті інституційних координат. Його методологічна цінність полягає в комплексному підході до оцінки соціально-економічних процесів у взаємозв'язку із загальними змінами, що відбуваються в суспільстві.

Інституціональна теорія як науковий напрям поглиблює вчення про людей і суспільство в системі розвитку економічної думки та соціального управління, розкриваючи сутність «...творення неформальних *інститутів* як сукупності певних установок, правил гри, трансакцій, прийнятих обмежень, так і *інституцій* як формальних установ, закладів чи їх частин. Саме розгляд *інституцій* (організацій) і вивчення суспільних змін в *якнайширшому* розумінні дає змогу виділити: *державні* та *фінансові* інституції як *формальні* установи, що організують і контролюють економічні процеси в країні (уряд, центральний банк, комісія з ринку цінних паперів тощо); та *неформальні* інститути широкого контексту, що акумулюють ринкову культуру, менталітет нації, історичні, релігійні, етнічні традиції, соціальні, сімейні цінності та установки, придумані спільнотою норми поведінки, звичаї, ставлення до природи тощо» [2, с. 20].

Інституціональна теорія виділяє не лише інститути як правила гри, обмеження, певні установки, а розглядає інституції (організації) як формальні установи з відповідним управлінським апаратом, удосконалюючи правила гри в суспільстві та підвищуючи стандарти, де формуються гідні, більш якісні умови життя людей, паралельно змінюючи інституції та застосовуючи диверсифікацію діяльності підприємств, організацій, їх реструктуризацію тощо.

Слід зазначити, що в науковій думці поняття «інститут» та «інституція» багатьма вченими чітко не розмежовуються, що, на нашу думку, певним чином збіднює науковий інструментарій для досліджень.

Деякі дослідники вважають, що фінансові інститути – це організації, які забезпечують дотримання правил і норм поведінки на фінансовому ринку, опосередковують взаємодію економічних агентів на ньому та формують ринковий механізм їх координації, а також акумулюють фінансові ресурси, регулюють доступ до них та визначають принципи їх використання [3, с. 71].

Із цього приводу Л.В. Лисяк зазначає, що взаємодія форм інституційної та елементної структур, тобто інституції й організації, породжує інститути й органи господарської системи. Інституційна організація стає інститутом, а організована інституція – органом. Звідси – інститут – це функціональна організація, яка забезпечує реалізацію конкретної системи однорідних інституцій. Автор доводить, що інституція є змістовною основою інституту, вона надає йому ознаки типових функціональних властивостей, які відображають суспільно визнані ролі, образи, статуси, норми поведінки та діяльності. Інституція – абстракція, що набуває змісту в конкретній дії. Закріплення організації форм конкретних функцій людей створює систему інститутів суспільства [7, с. 352].

Забезпечення гармонізації, за твердженням С.Й. Вовканича, має здійснюватися спільнотою через процеси інституціоналізації, які формують відповідне інституціональне ринкове середовище, творять певні інститути й інституції (організації) зі своїми системою цінностей і правилами гри, диктують пріоритети модернізації

економіки, напрями науково-технічного прогресу і соціальних трансформацій. Під інституалізацією автор розуміє процес закріплення у формальних інституціях (організаціях) норм і правил поведінки, устояних у неформальних інститутах, які стимулюють інтелектуально-інноваційний розвиток людини, громади, нації чи в іншій номінації – регіону, держави, де дії місцевої влади суголосні стратегіям загальноукраїнського поступу до здобутків цивілізаційного людства [2, с. 19].

Досліджуючи інститут бюджету із застосуванням інструментів інституціоналізму, можна виокремлювати складники, аналізувати інституційне середовище та ті інститути, які впливають на ефективність його функціонування.

Як стверджує Н.В. Савчук, інституціональний підхід заснований на дослідженні взаємозв'язків між інститутами бюджетної системи, специфікою їх формування та розвитку. Характерною рисою інституціонального підходу є поєднання соціальних та економічних ознак досліджуваної категорії, урахування особливостей їх взаємодії. Інституціональний підхід акцентує увагу на зв'язку бюджету як інституціонального утворення з інституціональною архітектонікою суспільства. Відповідно до місця бюджету в інституціональній архітектоніці формуються і бюджетні пріоритети [8, с. 10].

Інституціональна теорія за своєю сутнісною природою проводить дослідження тих інституційних змін, які відбуваються в суспільстві та інших процесах, зокрема пов'язаних з економічною діяльністю. Сьогоднішні зміни є невід'ємною частиною еволюційного процесу розвитку суспільства, а індивід є носієм змін і рушійною силою трансформаційного процесу. Дослідження цього взаємозв'язку уможливлює аналіз бюджету як інституту економічного, так і суспільного. Такий інституційний підхід збагачує теорію бюджету, розкриває його суть і надає нові імпульси для дослідження бюджету як у теоретичному, так і практичному плані.

Інституціональна теорія, враховуючи традиції, ідеологію, менталітет суспільства, об'єктивно відображає соціально-економічну ситуацію, що дає змогу правильно вибрати пріоритети, визначити ті інститути, що взаємодіють навколо бюджету, які необхідно реформувати, аби забезпечити ефективність бюджетного процесу.

Інституційна теорія допомагає розкрити природу бюджету і ті процеси, що відбуваються навколо нього, зовсім з іншого боку. Її методологічні засади по-іншому розкривають роль держави у виробленні політики в бюджетній сфері, оскільки ні держава, ні відносини в бюджетній сфері не можуть успішно розвиватися без належної інституційної бази всередині суспільства.

Будь-яке суспільство позбавлене вдосконалення і розвитку, якщо економічні процеси не взаємодіють із соціальними та політичними чинниками, що є невід'ємною частиною соціально-економічного розвитку країни. Ця наукова парадигма знайшла своє відображення в теорії суспільних благ і тій увазі, яку сучасні неоінституціоналісти приділяють державі у створенні і розподілі національного багатства. Прагнення об'єктивно оцінювати ситуацію і спиратися на реальні процеси розвитку економіки є характерною ознакою неоінституціоналістів. Хоча досі між інституціоналістами та неоінституціоналістами немає єдиної думки щодо трактування терміну «інститут» та застосування методології інституційного аналізу, все ж можна сказати, що економічні інститути, так само як соціальні, політичні, мають природну властивість до відтворення та розвитку.

Неоінституціоналізм є рушійною силою суспільного розвитку, алгоритмом трансформації ресурсу в потенціал, адже інститути, що запроваджують нововведення і здійснюють проектний, науковий пошук, є джерелом науково-технічного прогресу, базисом технологічного прориву, чинником зростання економіки, розбудови соціальної інфраструктури.

Узагальнюючи сучасні економічні теорії та їх намагання вирішувати економічні проблеми XXI ст., ми лише підтверджуємо тезу про їх вичерпність, водночас «...зростає роль і значення теорій інституціонально-еволюційного напряму, включаючи теорії неоінституціоналізму» [4, с. 12].

Відмінною рисою парадигми інституціонально-еволюційного напряму в економічній і фінансовій науках є історичний підхід їхніх представників до аналізу питань теорії та історії економіки і фінансів. Сутність цього підходу – «історія має значення» [5, с. 46].

Усі види інститутів та організаційних агентів, які змінюють інституційну основу, різні, наприклад економічні та державні структури, громадські організації, уряд, профспілки, підприємства, домашні господарства тощо. Ця різноманітність, застосовуючи інституційний підхід, сприяє об'єктивному аналізу напрямів інституційних змін, розвитку бюджетних відносин, політики, їх взаємодії в бюджетному середовищі.

Держава усуває неефективні старі інститути на нові, тим самим сприяє еволюційній трансформації і переходу з одного соціокультурного середовища до іншого, більш сучасного, що відповідає інтересам суспільства.

Держава має бути центральним суб'єктом процесу модернізації фінансових та економічних інститутів, а роль її не тільки ускладнюється, а й якісно змінюється в умовах трансформаційних перетворень [1, с. 21].

Інститути за своєю природою несуть у собі певні процедури й обмеження, які визначають характер стосунків і взаємодію між ними. Обмеження бувають формальні (*Конституція України, закони, нормативно-правові акти, встановлені правила*) та неформальні (*норми поведінки людей, сімейні цінності, звичаї*), які реалізуються шляхом застосування пільг, санкцій тощо. За інституційної трансформації під

дією формальних та неформальних інституційних обмежень змінюється суспільство, вдосконалюються соціально-економічні відносини. Основою даної теорії є еволюційність.

На думку В.Д. Базилевича та В.П. Осецького, метою інституційної модернізації фінансових інститутів є проведення єдиної державної фінансової політики для зміцнення системної стабільності, підвищення ефективності їх функціонування, підтримання ринкової довіри, сприяння конкуренції, захисту інтересів інвесторів і споживачів, а також забезпечення раціонального використання зростаючого потенціалу фінансового ринку [1, с. 22].

Сучасні неоінституціоналісти вважають, що під інститутами слід мати на увазі ті рамки, тобто формальні і неформальні обмеження і правила, які встановлені людиною для організації їх взаємовідносин на макро- та мікрорівнях, а також застосування інших механізмів впливу, аби дотримуватися вже встановлених норм і правил. Хоча в реальному житті, незважаючи на свою природу, інститути виступають у формі традицій, правил, культури, стереотипів, правових норм тощо.

Бюджетний кодекс, інші закони, постанови, розпорядження, інструкції уряду, накази міністерств зобов'язують індивідів дотримуватися встановлених норм, процедур та правил поведінки. Законодавче та нормативно-правове відображення є змістовним практичним зовнішнім проявом інституту бюджету і характеризує його суспільно-економічну складність.

Бюджет із його складною інституційною структурою відображає сплетіння, взаємодію і взаємопроникнення різних інститутів, структур та форм.

Інституціональна структура інституту бюджету складається з тих норм, стандартів і правил, які відображають політичні, соціальні, правові настрої в суспільстві і забезпечують основу виробничого процесу, обміну і споживання. Базисні норми, стандарти та правила формують ядро інституту бюджету, його сутнісну основу (рис. 1). Сімейні цінності, звичаї, культура, виражені в певних нормах, є критерієм оцінки інституту бюджету з боку суспільства. Напрацювання норм і правил поведінки, у тому числі за допомогою інституту примусу, сприяє організаційній та правовій регламентації діяльності інституту бюджету.

Обмеженість ресурсів, різноспрямованість інтересів індивидів та їх суттєва розбіжність із загальносуспільними потребами є причинами регулювання економічної, у тому числі фінансової, діяльності суб'єктів господарювання. Регулююча функція спонукає до розробки державними інститутами положень, правил поведінки, стимулів. Інститут бюджету і пов'язані з ним відносини впроваджуються у взаємодії з іншими інститутами (*доходами та видатками бюджету, характером міжбюджетних відносин, політикою державного боргу, дефіциту/профіциту бюджету тощо*).

Бюжет як економічний інститут виник через еволюцію суспільства і є матеріальною основою перерозподілу багатства і ресурсів для задоволення суспільних потреб. Як економічна категорія інститут бюджету формується і реалізується в інституційному середовищі, виступаючи інструментом регулювання. Він охоплює широке коло завдань, взаємодіючи з економікою, демонструючи такі функції, як *регулювання, стимулювання, інвестицій, мотивації, фіскальної, інноваційної, структурної тощо*. Наприклад, функція стимулювання проявляється під час реалізації заходів, скерованих на пожвавлення ділової активності та соціально-економічних процесів, фіскальна – проявляється у забезпеченні держави фінансами для виконання поставлених завдань, регулююча – у спрямуванні бюджетних коштів на пріоритети,

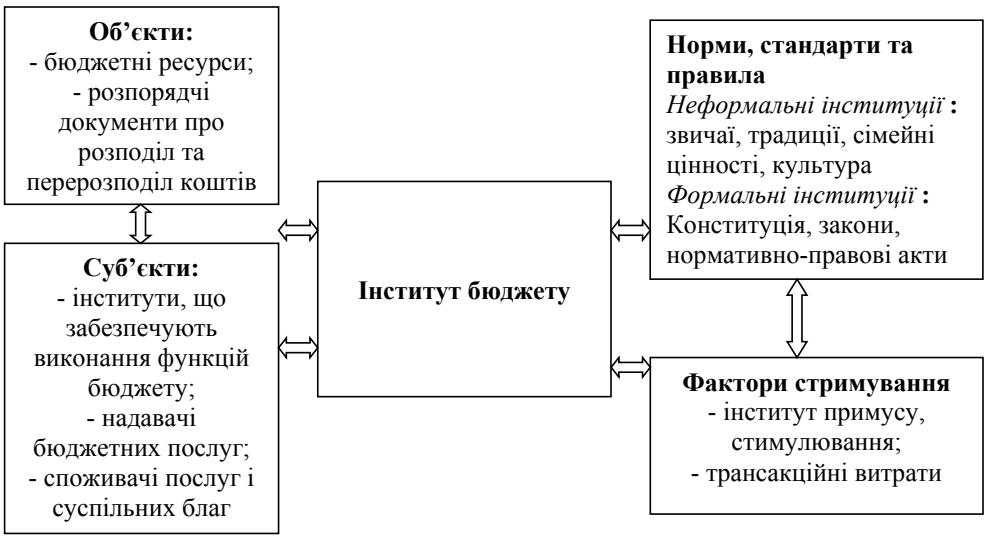


Рис. 1. Інституціональна структура інституту бюджету

Джерело: розроблено автором

визначені законом про державний бюджет на відповідний рік.

Наприклад, функція посередництва опосередковує, координує й узгоджує взаємодію суб'єктів фінансового ринку тоді, коли вони територіально розосереджені і не здатні прямо задовольнити фінансові потреби один одного [3, с. 71].

Інститут бюджету діє в межах установлених законодавством норм і правил поведінки й є:

- передусім економічним інститутом зі своїми структурою та формальними і неформальними правилами, стандартами, обмеженнями, стереотипами;
- складовою частиною суспільних відносин, і його ефективність залежить від інституційного середовища суспільства, а також тих еволюційних процесів, які відбуваються з інститутами держави, влади, правами власності всередині країни.

Без чітко встановлених державою норм, правил поведінки, що закладені в Конституції, законах, кодексах, які були б зорієнтовані на запровадження чесних правил гри для бізнесу, неможливо побудувати цивілізовану, соціально орієнтовану ринкову економіку і підвищити благополуччя населення, оскільки без належних інструментів регулювання, неможливо позбутися нерівностей і досягти справедливого розподілу ресурсів, у тому числі бюджетних коштів.

Інститут держави, формуючи інституційно-правове поле, упорядковує, структурує, керує та регулює поведінку учасників як бюджетного процесу, так і взагалі соціально-економічних відносин у межах інституційного середовища суспільства.

Держава вважається недосконалим інститутом, який дбає про власну мету, яка відрізняється від мети індивідів у суспільстві (невипадково Дж. Б'юкенен запропонував для пояснення цього феномену модель держави-Левіафана), а тому суспільство повинно накладати на таку державу конституційні обмеження, котрі унеможливили б суттєві відхилення від мети максимізації суспільного добробуту [9, с. 51].

Основним пріоритетом інституту бюджету у виконанні функцій є наповнення доходної частини бюджету через інститут доходів і спрямування ресурсів через інститут видатків у пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку країни. Інститут контролю та інститут бюджетного регулювання забезпечують бюджетну рівновагу, збалансування державних фінансів, надання якісних благ усім членам суспільства, які їх потребують.

У системі суспільних взаємовідносин інститут бюджету є одним із важливих інститутів, які забезпечують сталий соціально-економічний розвиток країни. Він визначає правила і норми поведінки між людьми в системі соціально-економічних відносин, запускає механізми дотримання встановлених процедур. Як економічний інститут (*із позиції інституціональної теорії*) задає темп економічної поведінки агентів, характер їх взаємовідносин на шляху до реалізації стратегії економічного розвитку, а як фінансовий інститут він проявляється у відносинах щодо наповнення бюджету та використання коштів, упорядкування діяльності бюджетних відносин, що пов'язані з владою, власністю, регулюванням соціально-економічних процесів та управління. Проте його місія на цьому не закінчується, адже інститут бюджету виступає як соціальний інститут, що регулює поведінку індивідів в економічній системі, так і політичний інститут, віддзеркалюючи процеси обміну в політичному просторі країни.

Принципам інституту бюджету підпорядковуються інші формальні суспільні інститути, які створюють і розподіляють централізований фонд бюджетних коштів. Недотримання цих принципів або їх ігнорування показує проблеми регулювання.

За нашим переконанням, розбудова моделі теоретико-методологічної конструкції інституту бюджету завжди передбачає врахування минулого досвіду становлення і розвитку. Щорічне невиконання законів про державний бюджет на відповідний рік, невизначення пріоритетів, недосягнення стратегічних цілей указують на прорахунки у відведеній ролі цих інститутів щодо розвитку економіки, соціальної сфери. Крім того, незрілість соціально-економічних інститутів гальмує інституційні зміни, не дає можливості суспільству розвиватися та еволюціонувати.

Процес інституційної зміни інституту бюджету призводить до вдосконалення формальних (*нормативно-правових актів, що регулюють поведінку індивідів, тобто соціуму*) і неформальних ознак (*менталітету, звичаїв, суспільних цінностей, культури*).

За твердженням Р.М. Нуреєва, «правила поведения делятся на наследуемые, естественно данные, и приобретенные, передаваемые через культуру. Последние, в свою очередь, делятся на личные и социальные, а социальные правила – на неформальные (закрепленные традициями, обычаями и т. д.) и формальные (закрепленные в правовых нормах). Наконец, формальные социальные правила включают «частное» и «общественное» (публичное) право. «Частное» право регулирует поведение не только отдельных индивидов, но и негосударственных организаций; в рамках «общественного» права выделяются правила, ограничивающие деятельность правительства и государства» [7, с. 26–27].

Формальні і неформальні ознаки миттєво відображаються на всій системі взаємодії. Отже, зміни в інституційному середовищі впливають на систему соціально-економічних відносин та поведінку економічних агентів.

Процедури, правила, закони формують архітектоніку відносин інституту бюджету з іншими суспільними інститутами для формування простору бюджетних відносин та реалізації стратегічних цілей.

Інститут бюджету володіє функцією унормованих стосунків з іншими економічними агентами. Виконання цих функцій із дотриманням стандартів, правил і процедур дає можливість учасникам бюджетного процесу передбачати його дії, прогнозувати наслідки, майбутні рішення, тим самим підвищувати координаційний ефект. Координаційний ефект дає можливість впливати на ефективність функціонування економічних процесів. Проте цей ефект може бути позитивним лише за умови дій суспільних інститутів у напрямі узгоджених орієнтирів для економічних агентів. Якщо спільні орієнтири відсутні, то не може бути позитивного результату, а отже, невизначеність зовнішнього середовища зростає. Це свідчить про відсутність єдиних правил поведінки, й інститути вступають у протиріччя один з одним.

Для підвищення ефекту від своєї діяльності інститут бюджету має чітко регламентувати та розподіляти завдання як на центральному, так і на регіональному рівні. Це сприятиме підвищенню координації дій під час формування доходів та витрачання коштів, використання організаційно-інформаційних ресурсів.

Недосконалість інституту бюджету ускладнює роботу економічних агентів, впливає на їх прогнозні показники і результати економічної діяльності.

Державні установи, зокрема Міністерство фінансів, Державна казначейська служба, уряд, фіскальна служба, органи фінансового контролю тощо, являють собою систему органів, які є складовою частиною фінансової інфраструктури і формують інституційну основу інституту бюджету.

Вплив інституту бюджету на перерозподільчі та соціально-економічні процеси формує ті механізми, що зумовлюють його соціально-економічне призначення. Розподіл бюджетних ресурсів через інститут бюджету є однією з ключових його функцій, яка повинна відповідати реальній соціально-економічній ситуації і тим потребам, які є в портфелі запитів суспільства.

Висновки. Проведеним дослідженням установлено, що:

– інституціональна теорія допомагає збудувати єдиний та цілісний механізм за умови застосування нових методологічних підходів до формування інституту бюджету, врахування специфіки соціально-економічних груп та їх зв'язків з інституційною структурою та напрямком еволюційного розвитку суспільства;

– зміна інституційних функцій держави і переорієнтація їх з розподілу на більш-менш справедливе вирівнювання доходів є чинником еволюційних зрушень у поглядах і демонструє інституційну роль держави в сучасному суспільно-економічному житті країни;

– інститут бюджету як ефективний регулятор знижує можливі ризики, тому необхідно чітко формувати та законодавчо закріплювати процедуру і правила поведінки та функціонування інституту бюджету, що знизить ризики і гарантуватиме йому безпеку в колі інших суспільних інститутів. Якщо нормативно-правове поле не сформоване або недосконале, завжди виникатиме загроза діяльності самого інституту бюджету;

– згідно з положеннями інституційної теорії, дослідження інституту бюджету в системі соціально-економічних інститутів вимагає врахування різних особливостей – від структури суспільства до рівня розвитку економіки, фінансового потенціалу регіонів тощо;

– поєднання регіональних та загальнодержавних інтересів у системі функціонування інституту бюджету покращує механізм ефективного розподілу ВВП для вдосконалення соціально-економічного розвитку, підвищення благополуччя населення;

– є необхідність продовження наукового пошуку, де предметом дослідження виступає інститут бюджету як на загальнодержавному рівні, так і в регіональному зрізі. Важливо досліджувати й аналізувати вплив політики, економіки, інших суспільних інститутів на процес його становлення і розвитку, а також того, як інститут бюджету відповідає потребам суспільства щодо забезпечення якісними суспільними благами і як вирішуються поточні економічні завдання щодо забезпечення зростання добробуту громадян.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В.Д., Осецький В.Л. Інституційний концепт модернізації фінансових інститутів / В.Д. Базилевич, В.Л. Осецький //Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 19–30.
2. Вовканич С.Й. Префекти в системі децентралізації влади: новий інститут, модерна інституція (організація) чи розвиток в Україні неоінституціоналізму? / С.Й. Вовканич // Регіональна економіка. – 2016. – № 2(80). – С. 18–33.
3. Вірченко В.В. Інституційна структура фінансового ринку та її роль у комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності / В.В. Вірченко // Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 69–79.
4. Єфименко Т.І. Актуальні проблеми трансформації економічних теорій в умовах глобальних змін / Т.І. Єфименко // Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 7–18.
5. Леоненко П.М. Методологія аналізу наукових шкіл у економічній і фінансовій науках / П.М. Леоненко //Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 31–49.
6. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : [монографія] / Л.В. Лисяк. – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 600 с.
7. Постсоветский институционализм / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк : Каштан, 2005. – 480 с.
8. Савчук Н.В. Бюджетні пріоритети демократичного суспільства: світова теорія і практика : автореф. дис. … докт. економ. наук. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н.В. Савчук. – Київ – 2015. – 32 с.
9. Слухай С.В. Інституційні передумови розвитку української економіки під кутом зору теорії фіскального федералізму другої генерації / С.В. Слухай // Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 50–57.
10. Чухно А.А. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення / А.А. Чухно // Економіка України. – 2008. – № 6. – С. 4–13.

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.341.1 + 339.9

Бондарець М.В.
кандидат економічних наук,
Державна установа «Інститут всесвітньої історії
Національної академії наук України»

СТРАТЕГІЇ НЕОІНДУСТРІАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РОЗВИНУТИХ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

NEO INDUSTRIAL STRATEGY TRANSFORMATION DEVELOPED ECONOMIES IN A GLOBALIZED

АНОТАЦІЯ

У статті аналізуються структурна економічна політика провідних країн, процеси часткової деіндустріалізації та новітні стратегії їх неоіндустріалізації за сучасних умов глобального розвитку. Розглянуто фактори, що сприяють поверненню високотехнологічних виробництв із країн, що розвиваються, в провідні країни. З урахуванням досвіду розвинених країн окреслено можливі стратегії неоіндустріального розвитку транзитивних країн, зокрема України.

Ключові слова: глобальний розвиток, структурна трансформація, індустріалізація, деіндустріалізація, неоіндустріалізація.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются структурная экономическая политика ведущих стран, процессы частичной деиндустриализации и новейшие стратегии их неоиндустриализации в современных условиях глобального развития. Рассмотрены факторы, которые способствуют возвращению высокотехнологических производств из стран, которые развиваются, в ведущие страны. С учетом опыта развитых стран очерчены возможные стратегии неоиндустриального развития транзитивных стран, в частности Украины.

Ключевые слова: глобальное развитие, структурная трансформация, индустриализация, деиндустриализация, неоиндустриализация.

ANNOTATION

The article analyzes the essence of modern innovative processes in the global economy. The place and role of innovative development in the transformation of the transitive countries in order to implement effective economic reforms in Ukraine are defined. The mechanisms of state support of innovation activity and innovation development model are determined.

Keywords: global development, structure transformation, industrialization deindustrialization, neoindustrialization.

Постановка проблеми. Формування стратегій структурної трансформації економіки на концептуальному й на практичному рівні є вельми актуальним на сучасному етапі глобального розвитку як для провідних країн, так і для транзитивних країн з огляду на перманентний характер глобальної економічної і фінансової кризи. При цьому процеси деіндустріалізації в транзитивних пострадянських країнах та провідних країнах світу суттєво відрізняються. Якщо у транзитивних країнах вони стали наслідком переходу країн від адміністративно-командної економіки до ринкової, то в провідних країнах відбувалося винесення промислових виробництв у менш розвинені країни шляхом аутсорсингу, що було наслідком процесів глобалізації капіталу та панування неокласичного підходу до розвитку економіки, призвело до відпливу інвестицій в основний капітал та кваліфікованої робочої сили. Це мало негативні наслідки для розвитку промисловості провідних країн, а тому потребує подальшого аналізу і дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій. Багато закордонних авторів розглядають процеси структурної трансформації сучасної високорозвиненої економіки в контексті теорії постіндустріального суспільства, серед яких слід назвати таких, як З. Бзежинський [1], Д. Белл [2], О. Тофлер [3]. У XXI ст. цій підхід трансформувався в концепцію постмодернізації суспільства М. Хардта [4] та теорію «креативного класу» Р. Флоріди [5]. В російській науці цей напрям представлено працями Р. Абдеєва, С. Дятлова, Д. Іванова, В. Іноземцева.

Проблеми нової індустріалізації транзитивних країн та авангардних країн є сьогодні недостатньо розробленими. Лідируючі позиції в науковій розробці цієї проблематики займають Європейський Союз, ОЄСР, Європейська економічна комісія ООН. Окремі публікації (переважно емпіричного характеру) надруковані у науковій періодиці країн Європи, Північної Америки та Південної Америки. Це розвідки таких вчених, як, зокрема, Д. Джорден, Д. Леман, М. Едоманіс, Дж.Ї. Лінь.

Імперативи безпечного розвитку, присвячені структурній і інституціональній модернізації російської економіки, вибору посткризової концепції розвитку, зокрема новій індустріалізації, досліджено в працях таких російських вчених,

як С. Губанов, В. Наймушин. Глибокий аналіз концептуальних засад промислової політики як інструмента неоіндустріалізації проведено такими російськими дослідниками, як О. Романова та Ю. Лаврикова. Неоіндустріалізацію як антикризову стратегію розвитку регіонів ідентифіковано в роботах таких російських вчених, як М. Гузев та Л. Логинова. Серед українських вчених вагомий вклад у дослідження теоретичних аспектів неоіндустріалізації транзитивних країн та їх еволюції в умовах панування світсистеми глобалізму зробив академік НАН України О. Білорус [6]. Необхідність нової індустріалізації України з метою оновлення вторинного сектору економіки в умовах кризи доведено Е. Прушківською.

Міжнародний аспект проблем неоіндустріалізації у своїх працях розглядали такі українські вчені, як О. Білорус, Д. Лук'яненко, М. Жук, Т. Бауліна, Ю. Козак, Ю. Єхануров, В. Ковалевський.

Водночас ця тематика розробляється здебільшого за окремими, загальними напрямами. Отже, бракує досліджень щодо особливості сучасних стратегій неоіндустріалізації авангардних та транзитивних країн у контексті структурного реформування національних економік в умовах глобальної системної кризи.

Мета статті полягає в аналізі структурної економічної політики провідних країн на сучасному етапі глобального розвитку, процесів часткової деіндустріалізації та новітніх стратегій їх неоіндустріалізації для можливого застосування їх в транзитивних країнах, зокрема в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останній період світового глобального розвитку в провідних західних країнах панівним був неокласичний неоліберальний підхід до структурної економічної політики держави, який передбачав, що ринкова економіка завдяки дії механізму досконалої конкуренції самотужки визначатиме оптимальну галузеву структуру. Однак на практиці цей підхід виявився хибним. Винос за межі авангардних країн промислових виробництв у менш розвинені країни шляхом аутсорсингу привів до розвитку процесів деіндустріалізації цих країн, відпливу інвестицій в основний капітал. Якщо проаналізувати показники відтоку капіталу із США у 2008–2012 рр., то можна побачити, що вони склали близько 1 400 млрд. дол. США. Водночас середньорічна віддача від вкладень в основний капітал у цей період у США дорівнювала 10,9%, в Індії – 26,1%, а в Китаї – 26,3%. Такі процеси вплинули й на зайнятість у виробництві провідних країн, наприклад, у США у цей період було втрачено майже 5,5 млн. робочих місць у виробничий сфері, натомість зайнятість у зарубіжних філіях американських компаній зросла до 10 млн. ос. Кореляція щодо зайнятості між Китаєм і США відбувалася таким чином: у тих галузях в США, що розвивалися особливо швидко в Китаї, відбувалося скорочення робочих місць, і навпаки. Результатом цих процесів стало скорочення долі промисловості у структурі економіки США. Якщо у 1950 р. доля промисловості в американський економіці складала майже 28%, то у 2008 р. – всього 11,5%, і вона продовжувала зменшуватися надалі. За даними на початок 2013 р. менше ніж 12 млн. ос. у США працювали у сфері виробництва, а безробіття в країні порівняно з 2008 р. збільшилося з 6,8 млн. ос. до 13 млн. ос. [7].

Більшість робочих місць, які створюються сьогодні у розвинених країнах, особливо у США, – це низькооплачувані робочі місця у сфері послуг та сервісу (так званої сервісної економіки), що призводить до подальшого розшарування суспільства та збільшення соціальної нерівності. Така структурна політика авангардних країн в епоху глобалізації спричинює зростання спекулятивного фінансового сектору, глобальної фінансової віртуальної економіки, коли незабезпечені електронні гроші обертаються зі швидкістю світла навколо земної кули. З іншого боку, відбувається переміщення промислового виробництва зі США у країни Азії та Латинської Америки, що означає подальшу деіндустріалізацію США та інших провідних країн. Разом з переміщенням виробництва йде і найбільш кваліфікована робоча сила, а саме вчені, інженери, спеціалісти IT-сектору, в країни, що розвиваються.

Прямо протилежні процеси, пов'язані з новою індустріалізацією, відбуваються в країнах Азії, зокрема в Китаї, що прискорює процеси деіндустріалізації провідних країн відповідно до кореляції, на яку було вказано вище. Якщо у 2000 р. на провідні країни припадало майже 73% від світового виробництва, а на країні, що розвиваються, – 27%, то у 2012 р. на авангардні країни припадало лише 54% світового виробництва, а на держави, що розвиваються, – вже 46%. Упевнено у цьому змаганні зі США переміг Китай, який змінив баланс на свою користь після 2011 р. – уперше в історії став виробляти промислову продукцію більше, ніж США, які більше ніж століття утримували світове лідерство у цьому напрямі.

Після 2012 р. з'явився новий тренд у структурній політиці провідних країн – повернення ряду промислових виробництв, що були раніше винесені у країни, що розвиваються. У 2012 р. у США було повернено деякі машинобудівні потужності, для чого у промисловому секторі було створено 50 тис. нових робочих місць та знижено податки, що стимулюватиме подальше повернення ряду промислових виробництв. Таким чином, подальшу деіндустріалізацію у провідних країнах було зупинено. На думку експертів, головними чинниками, що спричинили відновлення промислового виробництва у провідних країнах, є відносно низька якість продукції, що виробляється за кордоном, зрив графіків виробництва та введення нової продукції в експлуатацію.

Інші експерти вважають, що в майбутньому поверненню виробництва в розвинені країни може сприяти перехід здебільшого на дешеві та альтернативні види енергії, а саме на сланцеві вуглеводи у США, технологія видобутку якого є інноваційною та розробленою. Другим фактором може стати зміна самої ідеології промислового виробництва; це пов'язане з подальшим розвитком роботехніки та роботизації виробництва, коли потреба в людський праці буде суттєво зменшена. Лідером у цьому напрямі є, безперечно, Японія. Ще одним чинником, повернення виробництва в розвинені країни може бути розвиток нових технологій третьої індустріальної революції, зокрема технології трьохмірного друку, що дає змогу створити абсолютно новий тип виробництва. Нині такі нові технології вже працюють, до того ж працюють не тільки в розвинених країнах [8].

Сутність технології трьохмірного друку полягає у пошаровому створенні фізичного об'єкта за допомогою цифрової трьохмірної моделі.

Важко назвати ті галузі, де сьогодні не може застосовуватися технологія трьохмірного друку. Однак найбільшу користь, на наш погляд, вона може принести в медицині для протезування та створення штучних органів, в приладобудуванні, ракетобудуванні, суднобудуванні та інших високотехнологічних галузях. У серпні 2016 р. на одному із каналів українського телебачення показали сюжет із пораненим туканом, якому за допомогою трьохмірного друку був створений новий дзьоб, тому птах був врятований від загибелі. Кількість трьохмірних принтерів вже налічує кілька тисяч у всьому світі та швидко зростатиме і надалі.

Технології трьохмірного друку притаманна низка особливостей, які в змозі повніше задовольняти потреби сучасних користувачів. Наприклад, технологія трьохмірного друку не має ефекту масштабу, що, з одного боку, підвищує собівартість кожного екземпляру, а з іншого – дає змогу пристосовувати кожний екземпляр до потреб конкретного користувача і отримувати прибуток завдяки не масовому, а індивідуальному виробництву.

Ще однією перевагою такого виробництва є розташування самого виробника недалеко від місця продажу або користувача. Цей факт є додатковим стимулом до повернення високотехнологічних виробництв в розвинуті країни якнайближче до покупця.

Наступним революційним технологічним кроком є створення реплікатора, який є синтезом трьохмірного принтера з трьохмірним сканером та може самостійно, тобто без вхідної програми або моделі, відтворювати завданий об'єкт. З розвитком цих технологій на високотехнологічних виробництвах поступово буде зменшуватися потреба у кваліфікованих програмістах та інженерах.

Як бачимо, процес неоіндустріалізації в розвинених країнах йде слідом за процесом часткової деіндустріалізації, яка відбувалася у першій декаді XXI ст., і має на меті повернення високотехнологічних виробництв із країн Південно-Східної Азії та інших країн, що розвиваються, на новій технологічній базі.

Сьогодні серед експертів відбувається дискусія й щодо пострадянських транзитивних країн відносно шляхів структурної трансформації їх економік. Деякі з них висловлюють думку про те, що таким економікам потрібна реіндустріалізація або відродження галузей важкої промисловості на старій або частково модернізованій технологічній основі. Інші, серед яких слід назвати російських фахівців С. Губанова, В. Наймушина, українських – А. Задоя, П. Єщенко, А. Арсеєнко, наполягають на зміні самого технологічного способу виробництва та продуктивних сил суспільства на новій технотронно-автоматизованій базі.

Цілком зрозуміло, що нова індустріалізація в пострадянських транзитивних країнах буде відрізнятися від неоіндустріалізації авангардних країн та буде носити «наздоганяючий» характер, однак її сутність, що полягає у переході виробництва на новий технологічний рівень з застосуванням технологій третьої індустріальної революції, залишиться незмінною.

Частка українських експертів, зокрема О. Білорус, А. Задоя, А. Кінах, вважає, що «наздоганяючий» розвиток за відповідних умов дасть свої плоди не раніше ніж через 50 років, і наполягає на застосуванні проривної або випереджальної стратегії розвитку, яка забезпечить перехід на постіндустріальну модель значно швидше.

Серед факторів, які заважають структурній перебудові економіки на новій індустріальній основі, треба виділити насамперед брак відповідних інституціональних передумов, через що у вітчизняних та закордонних інвесторів відсутні стимули для здійснення реальних інвестицій в неоіндустріалізацію. Наявність корупції, нереформована судова система, незахищеність власності – все це стримує мобілізацію внутрішніх інвестицій та залучення зовнішнього фінансування. Останнім часом у цій сфері намітилися позитивні здвиги. Не без зовнішнього тиску в Україні були створені нові антикорупційні органи, а саме НАЗК, Антикорупційна прокуратура, НАБУ, проведена реформа Генеральної прокуратури, на черзі знаходиться реформа суддівської системи, Митниці. Сподіваємось, що вищеназвані заходи допоможуть поповнити бюджет, що сприятиме розвитку науки та освіти, а це відіб'ється на розвитку технологічної бази неоіндустріалізації.

Висновки. Отже, на зміну процесам часткової деіндустріалізації в провідних країнах у другій декаді XXI ст. прийшли процеси неоіндустріалізації, що полягають у поверненні деяких промислових виробництв із країн, що розвиваються, та зміні самого способу виробництва на базі технологій третьої та четвертої індустріальних революцій.

Нова індустріалізація в пострадянських транзитивних країнах буде відрізнятися від неоіндустріалізації авангардних країн та буде носити «наздоганяючий» характер, однак її сутність, що полягає у переході виробництва на новий технологічний рівень з застосуванням технологій третьої індустріальної революції, залишиться незмінною. Водночас в деяких високотехнологічних галузях, де маємо достатній потенціал, необхідно втілювати проривну або випереджальну стратегію, яка забезпечить більш швидкий перехід на постіндустріальну модель розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Brzezinski Zb. Between Two Ages. America's Role in the Technetronic Era / Zb. Brzezinski. – N.Y., 1970. – 230 p.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д.Белл ; под ред. В. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – 956 с.
3. Тоффлер О. Третья волна / О. Тоффлер. – М. : ООО «Издательство АСТ», 1999. – 261 с.
4. Hardt M. Empire / M. Hardt, A. Negri. – Cambrige, MA : Harvard University Press, 2000. – 478 p.
5. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Р. Флорида ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Классика XXI», 2007. – 421 с.
6. Білорус О.Г. Проблеми глобальної модернізації та імперативи неоіндустріалізації транзитивних кран /О.Г. Білорус. – Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 9–10. – С. 3–6.
7. Клинов В. Актуальные проблемы экономической политики США / В. Клинов. – Вопросы экономики. – 2013. – № 5. – С. 129–135.
8. Грималюк А.В. Структурна трансформація сучасної високорозвиненої економіки / А.В. Грималюк, Т.Р. Майорова. – Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 3(74). – С. 71–78.

УДК 338

Брусєнцева О.А.
кандидат економічних наук,
старший викладач
Університету менеджменту освіти

РОЗВИТОК І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS OF COUNTRIES IN THE GLOBAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

В статті досліджено характерні ознаки процесу інтернаціоналізації і глобалізації господарської діяльності, посилення взаємозалежності національних економік. Виявлений істотний вплив глобальної економіки на конкурентоспроможність країн. На підставі аналізу механізму розвитку національної економічної системи встановлено, що конкурентоспроможність країни у сучасному світі слід розглядати не лише як результат і наслідок ефективного економічного розвитку національної економіки, але і як можливу його передумову.

Ключові слова: фактори розвитку національної економіки, глобалізація, біфуркація.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы характерные признаки процеса интернационализации и глобализации хозяйственной деяльности, усиления взаимозависимости национальных экономик. Выявлено существенное влияние глобальной экономики на конкурентоспособность стран. На основе анализа механизма развития национальной экономичной системы установлено, что конкурентоспособность страны в современном мире следует рассматривать не только как результат и следствие эффективного экономического развития национальной экономики, но и как возможную его предпосылку.

Ключевые слова: факторы развития национальной экономики, глобализация, бифуркация.

ANNOTATION

The article characterizes the features of the economic activity internationalization and globalization processes and also the features of the national economies increasing interdependence. It shows the significant impact of the global economy on the competitiveness of a country. Grounding on the mechanism of the national economic system development it was established that in today's world the country's competitiveness should be seen not only as the result and the consequence of that development but also as a possible precondition for it.

Keywords: factors of development of the national economy, globalization, bifurcation.

Актуальність теми. Питання впливу глобалізації на розвиток національних економічних систем є недостатньо вивченими і тому дуже актуальними. У цій статті пропонується авторське трактування розвитку відкритої національної економічної системи в умовах глобальної економіки.

Стан вивчення проблеми. Питання інтеграції національного господарства в систему міжнародних економічних відносин знайшли своє відображення в економічній літературі. Вони освітлювалися в роботах зарубіжних учених-економістів Е. Хекшера, Б. Оліна, Д. Даннінга, П. Самуельсона, Я. Тінбергена, М. Флемінга, Р. Манделла, Ф. Столпера, В. Леонтьєва, Б. Балаши, Р. Вернона, С. Ліндера, М. Портера. Основні питання впливу глобальної економіки на національні економічні системи аналізуються в працях Д. Белла, У. Бекка, Дж. Гелбрейта, І. Іртищева, П. Куцік, О. Пилипенко, С. Соколенко, Л. Тойнбі, Э. Тоффлера, Р. Трентона. М. Фрідмена, Э. Фукуями, О. Шпенглера, В. Іноземцева та інших.

Слід зазначити, що, незважаючи на численні дослідження питань економічного розвитку країн, вивчення чинників розвитку, що впливають на економіку країни або групи країн, завжди було і залишається одним з найактуальніших для економічної теорії, державної політики і господарської діяльності.

Мета статті. Метою статті є вивчення закономірностей глобалізації світового виробництва, виявлення нових форм міжнародного економічного співробітництва, що відповідають національним інтересам та обґрунтування на цій основі підходів в області державного регулювання, які сприяють стійкому економічному зростанню країни.

Виклад основного матеріалу. У кінці XIX століття остаточно сформувалась система світового господарства, в якій національні економіки стали спеціалізуватися на виробництві певних видів продукції в певних секторах господарської діяльності, тобто брати участь в у міжнародному поділі праці (МПП) і доповнювати свій потенціал за допомогою міжнародної торгівлі. Процес розвитку таких зв'язків дістав назву інтернаціоналізації економічних процесів.

Процес інтернаціоналізації проявляється в розвитку взаємозалежності національних господарських систем, посиленні механізмів зворотного зв'язку, за допомогою яких переплітаються інформаційні і матеріальні потоки, уніфікуються стандарти виробництва і досягається однорідність потреб і структури споживчого попиту. Збалансованість національного і інтернаціонального відтворювальних процесів досягається завдяки поєднанню механізму конкурентної боротьби. Існує декількох основних передумов інтернаціоналізації виробництва. Сама можливість процесів інтернаціоналізації пов'язана з сумісністю національних господарств. Сумісність виникає в силу загаль-

ного походження (генетичної єдності), тобто здійснення економічної діяльності у рамках державних утворень. Іншою основою для поєднання властивостей національних господарських систем у світовому господарстві, що обумовлюється можливістю їх структурних взаємозв'язків (кооперації, інтеграції), являється прагнення до досягнення ними кінцевої мети своєї діяльності – задоволення особистих і громадських потреб. Проте сумісність національних господарських комплексів за принципом їх генетичної однорідності і єдності мети є лише передумовою розвитку інтернаціоналізації виробництва.

Реальний вплив інтернаціонального чинника на національні економіки виникає у зв'язку з перетворенням сумісних взаємозв'язків у функціональні. Функціональна сумісність з'являється завдяки узгодженню діяльності національних господарств шляхом інтеграції диференційованих видів виробництва з метою задоволення особистих і громадських потреб усередині країн. Виникнення взаємообумовленості і взаємозалежності економічних процесів у різних країнах приводить до взаємообумовлення причин і наслідків інтернаціоналізації.

За таких умов зовнішнє середовище (інтернаціональний чинник) починає визначати спрямованість розвитку національного економічного комплексу, а великі країни, що стійко розвиваються, можуть здійснювати вплив на розвиток світового господарства в цілому. Завдяки інтеграції у світове господарство досягається зростання добробуту населення країни, розвиток і модернізація промислового сектора економіки, підвищення конкурентоспроможності економіки країни, освоєння нових ніш на світовому ринку.

Схематично процес інтернаціоналізації можна виразити взаємозв'язаним ланцюжком (із зворотним зв'язком): розвиток продуктивних сил – міжнародний розподіл праці – інтернаціоналізація виробництва – економічна інтеграція. Наявність такого зворотного зв'язку дозволяє зробити висновок щодо інтернаціоналізації економічних процесів, яку слід розглядати як неодмінну, обов'язкову передумову успішного економічного розвитку країни. Це є додаток до усталеного погляду про те, що включення країни в світову господарчу інтеграцію є результатом і наслідком ефективного функціонування національної економіки.

Процеси кооперації (інтеграції) на горизонтальному рівні (між країнами) є основою якісних стрибків в розвитку національних господарств і відповідних організаційних форм міжнародної співпраці. Ці процеси визначають об'єктивність принципів устрою, що є рушійною силою цього розвитку. В результаті інтернаціоналізації економічних процесів у держав з'являється можливість здолати об'єктивне протиріччя між необхідністю найбільш ефективного рішення проблем господарського розвитку та існуванням національних рамок, що ставлять певні перепони.

Під кінець XX століття Україна виявилася одночасно залученою в два взаємозв'язані перехідні процеси: процес глобалізації і процес внутрішньої трансформації громадського устрою. Перехід до ринкової моделі господарювання, подальшій розвиток ринкових стосунків сприяють формуванню більш відкритої господарської системи, інтеграції національної економіки у світову. Прямі зв'язки, що розширюються, і зворотні зв'язки між системами національної і світової економіки, які обумовлюються чинниками взаємодії національної і інтернаціональної економіки, визначають тенденції впливу інтернаціонального чинника на розвиток країни.

Розгляд впливу зовнішнього чинника на функціонування держави неможливий без характеристики національної економіки як відкритої системи. Відкритість системи означає її здатність піддаватися зовнішнім діям, які є однією з причин її розвитку, вдосконалення і таким чином, виступає якісною характеристикою національної економіки. Відкритість національної економіки визначається, з одного боку, прагненням суб'єктів господарювання до діяльності за умов вільного руху капіталів, товарів і робочої сили на внутрішньому і зовнішньому ринках, а з іншого боку, реальним рівнем включення країни у світове виробництво.

Проявом відкритості держави є його участь в світових господарських зв'язках. Національні економіки взаємодіють одна з одною шляхом участі в міжнародних економічних відносинах (МЕВ), які є системою економічних зв'язків у виробництві, розподілі, обміні і споживанні, що вийшли за межі національних держав.

Основою відкритості економічної системи є об'єктивні процеси, які протікають на рівні матеріально-речового базису виробництва, а також організаційно-економічних стосунків, що відповідають цьому базису. Розвиток національних продуктивних сил призводить до того, що громадський розподіл праці під дією законів конкуренції набуває міжнародного характеру, і країни активно беруть участь в міжнародному поділі праці (МПП).

Взаємодію національного і інтернаціонального виробництва, що склалася, можна представити у вигляді двох груп чинників: тенденцій розвитку продуктивних сил (внутрішні національні чинники) і особливостей міжнародного розділення чинників виробництва (зовнішнє середовище національної економіки). Розвиток будь-якої національної економічної системи може відбуватися як під впливом внутрішніх, так і зовнішніх чинників, або їх поєднання. Останнє поєднує в собі збереження наявної цілісності (екстенсивний розвиток) за допомогою замкненого в національних рамках виробництва і споживання з виникненням та розвитком усередині системи якісно інших системних утворень (інтенсивний розвиток) внаслідок дії

інтернаціонального чинника. Екстенсивний розвиток призводить до внутрішніх структурних змін (трансформації взаємозв'язків елементів), а інтенсивний розвиток означає виникнення, функціонування нових форм організації економічної діяльності.

Можна запропонувати наступну інтерпретацію механізму розвитку відкритої національної економіки під впливом інтернаціонального чинника. Ґрунтуючись на системному підході, процес розвитку відкритої системи представляється як безліч допустимих власних перетворень, безліч можливих напрямів передачі енергії. Тобто дія інтернаціонального чинника на національну економіку обумовлює безліч можливих варіантів її розвитку. Система не може сама створювати енергію, а може тільки отримувати її від зовнішнього середовища. Стосовно економіки це означає, що розвиток національного господарства під впливом інтернаціонального чинника здійснюється шляхом участі у світовому відтворювальному процесі і за умов використання зовнішніх економічних ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових, інтелектуальних). Оптимальне поєднання зовнішніх і внутрішніх чинників виробництва може бути досягнуте шляхом участі країни в міжнародних економічних відносинах.

Під впливом інтернаціонального чинника, що є зовнішнім середовищем національної економіки, в системі накопичуються відповідні кількісні зміни речовини і енергії. Тобто відбувається зміна структури національного виробництва, зміна рівня розвитку національних продуктивних сил.

Існує два напрямки впливу зовнішньої енергії (інтернаціонального чинника) на національну економіку. По-перше, певна частина енергії витрачається на просування системи вздовж траєкторії режиму рівноваги (зв'язується всередині системи на весь час збереження її цілісності). Така здатність системи зв'язувати енергію називається її організацією. Стосовно національної економіки це означає функціонування форм організації виробництва, що вже склалися в результаті попереднього розвитку. Міра розвитку (рівень організації) системи залежить від кількості енергії, що витрачається, тобто від того, наскільки сильним виявляється вплив інтернаціонального чинника на відкриту економіку, наскільки велика її відкритість.

По-друге, частина енергії (зовнішніх чинників розвитку національної економіки), що залишилася, витрачається на відхилення реального стану системи від траєкторії рівноваги (залишається у вигляді запасів вільної енергії до тих пір, поки зберігається це відхилення – порушення рівноваги) і сприяє виникненню і становленню нових організаційних форм. У міру усунення відхилення ці запаси або витрачаються на подальше просування вздовж траєкторії рівноваги, або передаються середовищу.

Складні процеси розвитку національної економіки включають одночасне протікання процесів збереження і зміни властивостей системи. Саме здатність зовнішнього чинника відкритої економіки приводити систему в нерівноважний стан визначає напрям розвитку країни.

В результаті впливу інтернаціонального чинника на відкриту систему національного господарства відбувається посилення сумісності її підсистем, узгодження поведінки елементів системи, зміна взаємозв'язків частин і елементів системного утворення з метою збереження рівноваги.

Тобто зовнішній чинник призводить до змін в структурі виробництва, здійснює вплив на діяльність за існуючих форм організації виробництва і веде до виникнення нових. Причиною цих змін є прагнення національної економічної системи до рівноваги. Рівноважний стан є таким станом, при якому відбувається нормальний процес зростання за умови, що зовнішні чинники не створюють ніяких перешкод, які б гальмували цей процес.

Порушення рівноваги виникає коли руйнуються зовнішні зв'язки, що існували у минулому, а нові ще тільки формуються. Прикладами цьому служить поєднання процесів інтеграції і дезінтеграції на різних рівнях економіки.

Система у своєму розвитку постійно прагне до стійкості, до рівноважного стану. Тривале посилення впливу ззовні призводить до своєрідної точки рівноваги, при якій подальший напрям розвитку може бути абсолютно непередбачуваним, залежним від щонайменшого чинника. Такий стан системи, що називається біфуркацією, визначає стрибок в розвитку, веде до самоструктурування системи, вибору однієї з численних форм організації цілісності, що найбільш відповідає принципу ефективності. Зміна характеру внутрішніх і зовнішніх взаємозв'язків обумовлює трансформацію системи та її подальший розвиток.

Висновки. Взаємодія і взаємозалежність (взаємообумовленість) національного і інтернаціонального виробництва і обігу утворюють механізм саморозвитку національного господарства. Тому ми можемо зробити висновок, що кожен стан системи (національного господарства) відповідає стану світового господарства, складовою частиною якого він є, і міри її участі в міжнародному розподілі праці і навпаки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Куцік П.О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку: монографія / П.О. Куцік, О.І. Ковтун, Г.І. Башнянин. – Львів, Видавництво ЛКА, 2015. – 594 с.
2. Пилипенко О.И. Всемирное хозяйство: опыт политико-экономического исследования. – М.: Изд-во МГУ, 1991. – 144 с.
3. Соколенко С.И. «Глобальные рынки XXI столетия:

Перспективы Украины». – К.: Логос, 1998 – 568 с.
4. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы : Учеб. пособие для студентов экон. направлений и специальностей / В. Л. Иноземцев. – М.: Логос, 2000. – 302 с.
5. Іртищева І.О. Індекс глобальної конкурентоспроможності: регіональний аспект / І.О. Іртищева // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – Випуск 8/1. – 2014. – С. 133-136.
6. Іртищева І.О. Державно-приватне партнерство як механізм підвищення міжнародної конкурентоспроможності в умовах глобальних викликів / І.О. Іртищева, М.І. Стегней // Вісник Хмельницького національного університету / Науковий журнал. – Хмельницький, 2013, № 5, Т. 1 (204). – С. 272-275.
7. Іртищева І.О. Конкурентоспроможність національної харчової промисловості: сучасний стан та тенденції розвитку / І.О. Іртищева, О.Є. Гросицька // Вісник ХНАУ. Збірник наукових праць. Вип. 8. – Харків, ХНАУ, 2012. – С. 80-85.
8. Іртищева І.О. Вплив глобалізації на рівень конкурентоспроможності національної економіки: фактори, механізми, інструменти / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко, О.Є. Гросицька, М.І. Стегней // Вісник ХНАУ. Збірник наукових праць. Вип. 4. – Харків, ХНАУ. – 2013. – С. 34-45.

УДК 339.9

Demchenko N.V.
PhD in Economics, Associate Professor,
National University of Pharmacy

INTELLECTUAL POTENTIAL AS THE FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE STATE IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ANNOTATION

The article dedicated to the formation and development of intellectual potential of the country as one of the important factors of development. It is shown that the priorities of the national economic management in a globalizing economy objectively shift toward greater attention to the processes of intellectualization of employment. The article deals with the relationship with the level of competitiveness of the country's intellectual potential on the example of the EU. The problems of intellectual potential formation in modern conditions in Ukraine are analyzed. The necessity of intellectual potential motivating of the population is substantiated as important component of intellectual potential of the national economy.

Keywords: intellectual potential, globalization, motivation, competitiveness, economic growth, economics of knowledge, information society.

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено питанням формування та розвитку інтелектуального потенціалу як одного з важливих факторів розвитку країни. Показано, що пріоритети управління національною економікою в умовах глобалізації об'єктивно зміщуються в бік підвищеної уваги до процесів інтелектуалізації зайнятості населення. Розглянуто взаємозв'язок конкурентоспроможності з рівнем інтелектуального потенціалу країни на прикладі країн ЄС. Проаналізовано проблеми формування інтелектуального потенціалу України в сучасних умовах. Обґрунтовано необхідність мотивації інтелектуального потенціалу населення як важливого складника інтелектуального потенціалу національної економіки.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, глобалізація, мотивація, конкурентоспроможність, економіка знань, інформатизація суспільства.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам формирования и развития интеллектуального потенциала страны как одного из важных факторов развития страны. Показано, что приоритеты управления национальной экономикой в условиях глобализации экономики объективно смещаются в сторону повышенного внимания к процессам интеллектуализации занятости населения. Рассмотрена взаимосвязь конкурентоспособности с уровнем интеллектуального потенциала страны на примере стран ЕС. Проанализированы проблемы формирования интеллектуального потенциала Украины в современных условиях. Обоснована необходимость мотивации интеллектуального потенциала населения как важной составляющей интеллектуального потенциала национальной экономики.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, глобализация, мотивация, конкурентоспособность, экономика знаний, информатизация общества.

Problem statement. Globalization is called the main trend of the world economy at the turn of XX-XXI centuries. Its processes are manifested, on the one hand, in the deepening of relationship between states in the global economic stage, on the other hand, in the strengthening contradictions between the developed industrialized countries and developing countries, in tightening of competition on the world markets. As we know, the world markets are controlled by Transnational and Multinational corporations succeeding in innovation sectors of the economy. Whereas previously competition was reduced to a great extent to the fight for the possession of the unique natural resources, today more and more competition – it is a struggle for the possession of stable core competencies that provide a monopoly position in the market. Thus, the problem of creation and development of intellectual resources is becoming increasingly relevant in the context of globalization.

In today's global economy the role of the economic value of information resources was increased. Currently, these resources are the source of reproduction and accumulation of intellectual capital of any nation aspiring to be among the leaders of competition in various sectors of the economy. The desire to possess the modern constantly updated information resources is the inexorable law of competitive nation existence. These resources are important factors in creation of the competitive human capital – innovative person. The analysis of modern concepts of economic development shows the unity of opinion that the quality of the intellectual resources and the extent of their involvement in social production have a direct impact on economic growth and the level of national wealth in selected countries.

Analysis of recent research and publications. In the formation of scientific ideas about the intellectual potential of significant contribution made by following scientists: J. Grayson, P. Drucker, M. Porter, J. Schumpeter, B. Twiss, X. Hekhauzen, T. Schultz, Mr. Becker, L. Edvinson, M. Malone, W. Hansen, V. Inozemtsev. A lot of aspects of the formation and development of intellectual component in economy are studied by national researchers: A. Amosha, S. Bandur, N. Gavkalova, V. Grinyova, A. Komarova, Y. Leli, L. Lisogor, V. Novikov, O. Shevtchuk, M. Setchikina.

Unresolved aspects of the general problem. The competitive position of the country and its progressive development is largely dependent on the intellectual abilities of every person, to ensure uptake of new knowledge and its practical implementation in the creation of cutting-edge services,

products and technologies. In these conditions the national economic management priorities objectively displaced aside greater attention to the processes of intellectualization of employment, which open new opportunities for effective use of the intellectual potential of the employed population. Ukraine today is characterized by sharp contradictions between the needs of the modernization of the domestic production and the real state of the economy in the use of the intellectual potential of the employed population. Observed incomplete, ineffective, inefficient use of intellectual abilities and acquired knowledge workers, incentives for educational and professional development of deformation, deterioration in the quality of education, which has a negative impact on the capacity of innovative developments. This calls for the intensify the inclusion of domestic sources of economic growth, primarily due to the motivation of the intellectual potential of the working population as an important component of the intellectual potential of the national economy.

Paper objective is to determine the characteristics of economic content of intellectual capital in the modern economy the context of globalization, the features of its formation in Ukraine.

Discussion. The term "intellectual capital" as an economic category is based on the knowledge economy. But above all, historically, logically and theoretically the development of intellectual capital concept is based on the concept of human capital. In a narrow sense, intellectual capital refers to the company's assets, which are the body of knowledge of its staff, and the result of realization of this knowledge in other intangible assets: in-house structures, client capital and others. The intellectual potential of society – is a set of positive knowledge, experience, spiritual and physical development of the society, its ability to produce a marketable product, taking different forms of intellectual property. The latter include the qualifications and education, "know-how", "intangible" values (health, royalty, prestige, priority, etc.), as well as innovations, realized in engineering, technology, different approaches to the organization of production and labor. The category of "intellectual capital" in the broad sense is a form of manifestation of human productive and creative forces in the information and network economy, which corresponds to the informational stage of development of human society. Its elements are characterized by monetary and non-monetary evaluation, have the ability to accumulate, to enter into the market and the social revolution, to generate income, to ensure economic growth in society [1].

The leading countries of the world development of intelligence personality and intellectual capacity of society as a whole, the quality of education and science are priority directions of economic policy. UNESCO reports that 20 countries where 95% of scientists per capita income increases annually at 200 $; in others, where scientist only 5% it increase occurs only at 10 $ per year [2]. In today's Ukraine, scientists and politicians continually note the need of active formation of the country's intellectual capacity [3]. The integration of the Ukrainian economy into international structures requires cardinal changes in the motivation of intellectual and labor potential of the enterprise personnel. After all intellectual work opens prospects for the introduction of new technologies, increasing the volume of gross national product, improving the well-being and spiritual comfort of citizens.

The nature of research and development is such that there are clusters of activity and specific geographical areas where R&D activity appears to be concentrated. These regions are often developed around academic institutions or specific high-technology industrial activities and knowledge-based services, which foster a favora-

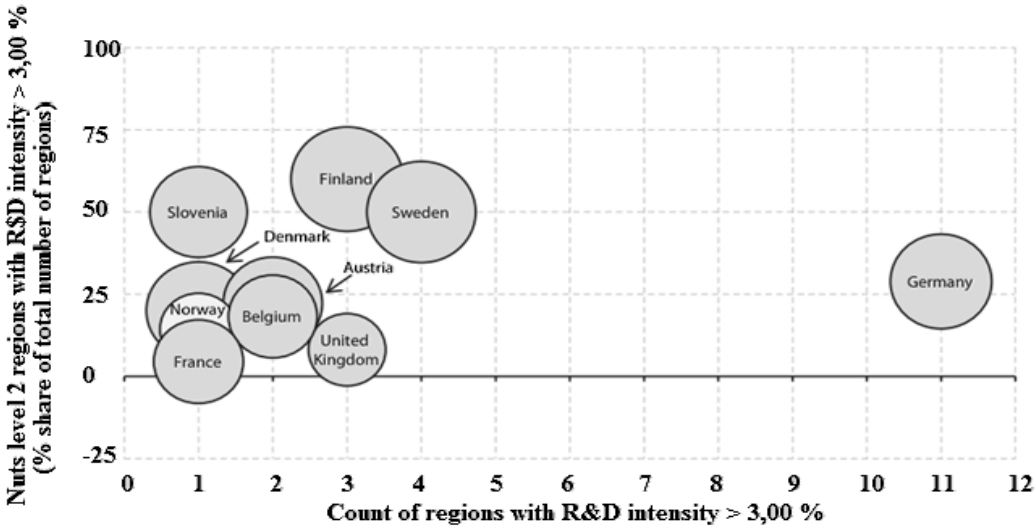


Fig. 1. Regions R&D intensity greater than or equal to 3,00 %, by NUTS level 2 region [2]

ble environment, thereby attracting new start-up and highly qualified personnel such that the competitive advantage of these regions is further intensified [4].

The Fig. 1 presents the regional distribution of R&D expenditure relative to GDP for NUTS level 2 regions.

It shows the most concentrated areas of research activity were often clustered together: there was a band of research intensive regions running from Finland through southern Sweden into Denmark; another band ran from the United Kingdom, through Belgium into southern Germany; while a final band ran from Slovenia,

Table 1

Rating of European countries by the share of household expenditure on food

№	Country	Share of expenses for food,%	Share of expenses for leisure and culture,%
1	Luxembourg	8,8	7,2
2	United Kingdom	9,1	12,1
3	Switzerland	9,6	9,1
4	Denmark	10,7	12,5
5	Norway	11,8	12,5
6	Germany	12,1	10,8
7	Austria	12,1	12,8
8	Cyprus	12,3	5,4
9	Finland	12,6	11,2
10	Belgium	13,2	8,5
11	Portugal	13,3	5,3
12	Sweden	13,4	-
13	Slovenia	14,3	8,7
14	Spain	14,7	5,9
15	Iceland	14,7	11,2
16	Netherlands	15,8	11,2
17	France	15,9	9,9
18	Ireland	16,2	-
19	Italy	18,7	4,1
20	Slovakia	19,3	6,0
21	Turkey	19,6	3,2
22	Greece	20,1	4,7
23	Czech Republic	20,2	9,2
24	Malta	22,4	8,5
25	Hungary	22,8	7,5
26	Poland	25,1	8,1
27	Estonia	27,0	9,0
28	Latvia	28,0	6,7
29	Russia	30,3	6,7
30	Croatia	31,7	5,3
31	Montenegro	32,3	3,4
32	Bulgaria	33,4	4,1
33	Lithuania	33,7	4,9
34	Macedonia	38,3	2,3
35	Belorussia	40,8	5,7
36	Romania	41,9	3,5
37	Kazakhstan	42,5	н/д
38	Serbia	42,9	3,8
39	Moldavia	43,2	0,9
40	Ukraine	50,2	2,0

through Austria and Switzerland into southern France and northern Spain. Those EU Member States with the highest levels of R&D intensity were often characterised by pockets of concentrated research activity. Fig.1 summarises this information on the concentration of R&D activities, with national R&D intensities (shown by the size of the bubbles) highest among the Nordic Member States; Finland and Sweden also reported a relatively high share of their total number of regions had R&D intensities of 3% or more (three out of five regions in Finland and four out of eight regions in Sweden). Today, domestic companies are just starting to realize that along with traditional financial resources, there is an economic instrument such as intellectual property rights. With this tool, you can solve a number of tasks, including: increase the profit of the company, to be competitive, to personalize your company's products in order to increase its attractiveness on the market, and others.

Motivation effective employment of the intellectual potential of the enterprises, is a complex, multi-level and multi-pronged process of interaction between objective-subjective factors, related to the both characteristics of the population consciousness (or individual) and the levers of external action, regulatory processes of employment of highly skilled workers, labor behavior and intellectual performance [5, p. 6]. The weakest link in the motivation of the employed population in the development and use of intellectual potential in Ukraine are contradictions in the area of wages [6]. They include cross-sectoral, inter-regional disparities in pay, low minimum wages, income differentiation, no tangible connection of income resulting from the complexity of work, level of education, qualifications. For the majority of workers earned income is only enough for the primary needs of the reproduction of labor potential, even limited to high-quality food capabilities. The share of food expenditure Ukrainian households is about 50,2%, the highest figure among European countries (Table 1).

It is stated in the study of RIA rating. In the combined analysis rating Ukraine was on the last 40th position. Above arranged Moldova and Serbia (43,2% and 42,9% respectively). The share of expenditure on recreation and culture for Ukrainian is only 2% [7].

Thus, the needs of a higher order relating to the intellectual development and creative self-realization, in these circumstances are often not available. This significantly reduces the conscious interest in the development of creative abilities, intellectual enrichment of the population. Poorness of workers children inherit through the family, receiving limited opportunities for creative abilities development and knowledge. The worst for the intellectual potential is the destruction of motivation to effective work, self-development, the expression of creativity, destroys the belief that honest labor and capacity knowledge can ensure their own well-being. The last forces to think about seeking a better life abroad.

According to official data from 1996 to 2011 from the Ukraine for permanent residence abroad 1622 left scientists. Most of all Ukrainian scientists traveled to the United States, Germany and Russia. The number of scientists and researchers in the Ukraine from 1991 to 2013 decreased threefold. In total, the state scientific organizations, business and education sectors of science work 135 000 people (0,7% of the employed population), is allocated to science, only about 0,29% of GDP.

Taking into account only candidates and doctors, according to official data of the State Statistics Committee of Ukraine, 778 people with a scientific degree emigrated from Ukraine in 1991–2015. Only in the last six years from the Ukraine have left 47 doctors and 252 PhDs [8].

Thus, the highest level of the minimum wage (EUR) was recorded in countries of the European Union in 2015: Luxembourg – 1923, Netherlands – 1502, Belgium – 1502, Germany – 1473, France – 1458, Ireland – 1462, UK – 1379, Slovenia – 791, Spain – 757, Malta – 720, Greece – 684, Portugal – 589 (Fig. 2).

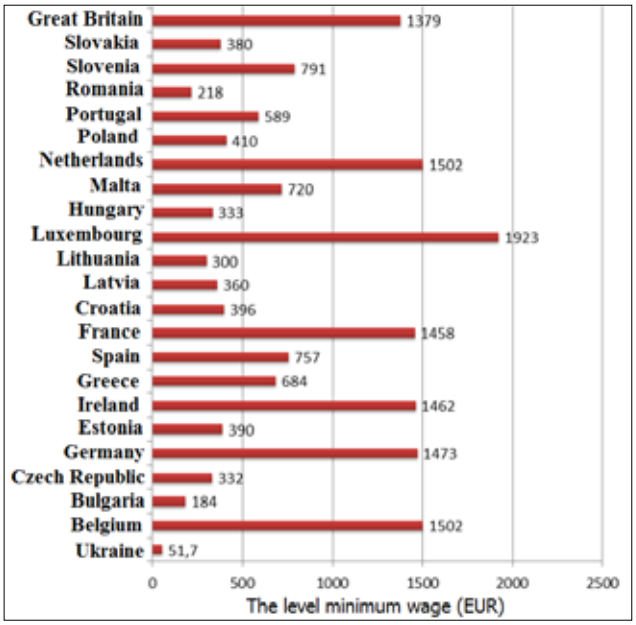


Fig. 2 The level of the minimum wage in Ukraine and Europe in 2015 (EUR) [2]

Comparing the ability to provide labor income in Ukraine and in countries with more advanced economies, it is easy to conclude that for the same work, the relevant knowledge and skills, somebody gets a bigger salary and therefore has the best conditions for self-education and professional development.

Between the level of quality of life and innovation activity definitely there is a correlation. It is presented in the form factor model based aggregates that characterize the development of these areas in a particular country – the index of quality of life and the global innovation index (Fig. 3).

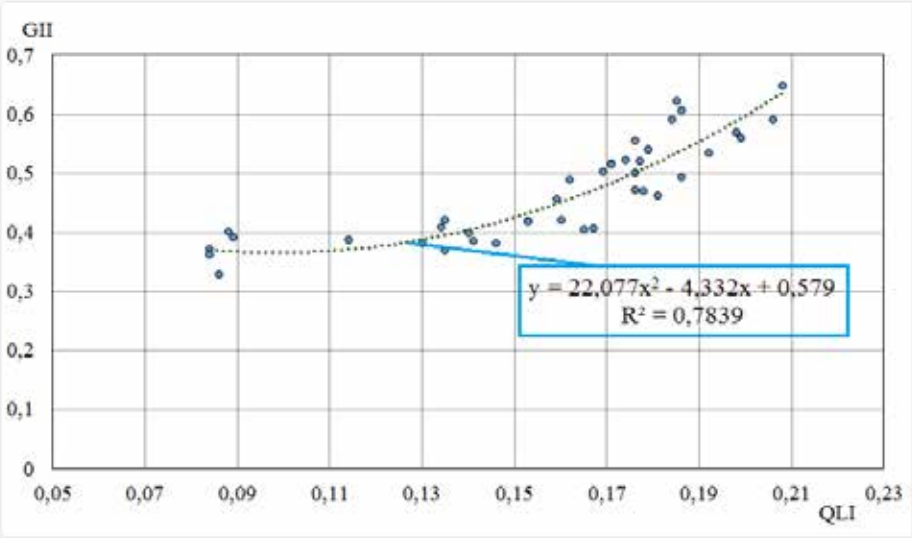


Fig. 3. The dependence of the innovation activities and the quality of life in EU countries in 2016 [9-11]

Thus, the innovative activity of the state, as an important component of its competitiveness must take into account the interests of all participants [12]. All participants in the innovation process should be interested in a combination of interest and efforts in creating and applying new business knowledge and technologies to enter the domestic and foreign markets of high-tech products. In the implementation of this interaction and thus creating economy based on knowledge, the role of government is a priority.

Conclusions.

1. Intellectual capital, scientific knowledge, innovativeness, creative abilities, qualifications and specialized skills unique employees are a major factor of innovation for economic growth.

2. The main creative element of the national innovation system is the intellectual capital (new knowledge, advanced scientific and technical and commercial information), whose support is highly skilled, and the main governing and managing partner of the subject and at the same time professional and labor groups is the state.

3. Features of formation of intellectual capital in Ukraine consist in ineffective motivational mechanism of the state. This reduces the impact of intellectual property and employees is a factor reducing the competitiveness of domestic workers, innovation and economic development of the country as a whole.

Qualitative and quantitative levels of the country's innovation potential linked to economic factors, such as material labor motivation. Therefore, providing innovative performance competitiveness of the economy of any country requires a comprehensive approach and taking into account a number of economic factors, the base at the same time are economic, directly and indirectly affect the other parameters of society.

Ukraine is obliged to invest financial and material resources in the development of scientific intelligence, creating incentives for the implementation of creative ideas, otherwise the economy will not rise.

REFERENCES:

1. Dyatlov S.A. Globalnaya innovatsionnaya giperkonkurentsiya: strategiya, mehanizm, pokazateli / Strategiya i instrumentyi upravleniya ekonomikoy. – SPb.: IPTs SPbGUTD, 2010. – P. 57-62.
2. Eurostat regional yearbook 2015 Ed: Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015. – 306 p.
3. Baranyk Z. P, Romanenko I. O. Intelektual'na mihratsiya yak ob"yekt statystychnoho doslidzhennya // Efektyvna ekonomika. – № 6, 2014. – [Electronic resource]. – Access mode: URL: http://www.economy.nayka.com.ua/ ?op=1&z=3096
4. Shevchuk O. A. Monopoliya znanyak osnovnyy chynnyk ekonomichnoho zrostannya v umovakh rozvytku hlobalizatsiyi // Ekonomika rozvytku. Naukovyy zhurnal Kharkivskoho natsioalnoho ekonomichnoho universytetu. Kharkiv: Vyd. KhNEU, 2012. – № 2(62). – S. 81-86.
5. Sechykina M.V., Ishenko N.A. Motyvatsiya efektyvnoyi zaynyatosti: poshuk optymal'noyi stratehiyi: monofafiya / Sechykina M.V. – Kirovohrad: KOD, 2012. – 214 p.
6. Leli Yu. H. Osoblyvosti ta zavdannya stratehichnoho upravlinnya personalom pidpryyemstva / Yu. H. Leli // Ekonomika i rehion: naukovyy visnyk Poltavs'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu imeni Yuriya Kondratyuka. – Poltava: PNTU, 2013. – № 5(42). – P. 107-112.
7. Rating of European countries by the share of household expenditure on food. – [Electronic resource]. – Access mode: http://riarating.ru/countries_rankings/20131224/610604117.html
8. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2014), [Electronic resource]. – Access mode: URL: http://www.ukrstat.gov.ua (Accessed 3 May 2014).
9. The Global Innovation Index 2016. [Electronic resource]. – Access mode: URL: http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info

10. Global Competitiveness Report – 2015. [Electronic resource]. – Access mode: URL: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_ Report_2015-2016.pdf
11. Quality of Life Index 2016 [Electronic resource]. – Access mode: URL: http://chartsbin.com/view/39864.
12. Hrinova V.M. Innovatsiinyi rozvytok ekonomiky krainy yak stratehichnyi napriam pidvyshchennia yii konkurentospromozhnosti u sviti / V.M. Hrynova, O.M. Kolodizev // Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. – 2014. – № 1(25). – P. 140-143.

УДК 339.92:334.012.82:327.39(4771061.1EU)

Дугієнко Н.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів
та економічної теорії
Запорізького національного університету

Костюк В.О.
студент економічного факультету
Запорізького національного університету

ПРІОРИТЕТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УЧАСТІ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

PRIORITIES AND PROSPECTS OF UKRAINE'S PARTICIPATION IN INTERNATIONAL INTEGRATING

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено пріоритети та перспективи участі України в міжнародних інтеграційних процесах. Охарактеризовано сучасне становище України у світовому інтеграційному просторі. Описано хронологію етапів інтеграційного шляху України. Визначено як локальні, так і глобальні напрями інтеграційного процесу. Розглянуто перспективи обраного інтеграційного шляху та проаналізовано можливі позитивні й негативні моменти цього вибору.

Ключові слова: міжнародна економічна інтеграція, інтеграційні процеси, Європейський Союз, Євразійське економічне співтовариство (ЄврАзЕС).

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы приоритеты и перспективы участия Украины в международных интеграционных процессах. Охарактеризовано современное положение Украины в мировом интеграционном пространстве. Описана хронология этапов интеграционного пути Украины. Определены как локальные, так и глобальные направления интеграционного процесса. Рассмотрены перспективы избранного интеграционного пути Украины и проанализированы возможные положительные и отрицательные моменты этого выбора.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция, интеграционные процессы, Европейский Союз, Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС).

ANNOTATION

In the article the priorities and perspectives of Ukraine's participation in international integration processes. Characterized modern Ukraine's position in the global integration space. Described the chronology of steps towards the integration of Ukraine. Determined both local and global trends of integration of Ukraine. The prospects of the chosen path of integration of Ukraine and analyzed the possible positive and negative aspects of this choice.

Keywords: international economic integration, integration processes, European union, The Eurasian Economic Community (EurAsEC).

Постановка проблеми. Одним із вагомих факторів економічного зростання, покращення економічної ситуації в країні та поліпшення добробуту населення є економічна інтеграція. Крім того, економічну інтеграцію можна розглядати як фактор політичної та економічної безпеки країни. Однак для успіху інтеграційного процесу потрібно визначити шлях економічної інтеграції, а також методи його впровадження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інтеграційних процесів приділило увагу багато науковців: Вергун В., Дьоміна О., Іванова П., Копійка В., Курдина Е., Шкарпов О. та ін. Їхні публікації освітлюють інтеграційний процес України, перспективи, пріоритети, проблеми та їх можливе вирішення. Роботи зазначених авторів сприяли розширенню уявлень про інтеграційні процеси. Разом із тим дане питання потребує подальшого дослідження та більш детального вивчення.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану інтеграційних процесів в Україні та перспектив їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зростання міжнародного руху товарів і послуг, а також факторів виробництва (капіталу, робочої сили, технології), зростання взаємозалежності національних економік сприяють інтернаціоналізації господарського життя у фінансовій, інвестиційній, технологічній та інших сферах. Це зумовлює переплетення та взаємопроникнення національних економік для ефективнішого їх функціонування. Внаслідок цього закономірним процесом стає економічна інтеграція.

Сучасний стан розвитку економіки України потребує втілення в програму економічного розвитку політики інтеграційних процесів. Інтеграція економіки зумовлює перспективний шлях удосконалення та розширення світових процесів у різних галузях господарства.

Для України є лише два можливих варіанти світової інтеграції: євроінтеграція та регіональна інтеграція.

Відомо, що одним із провідних та базових способів самовизначення країни в сучасності є участь у процесі інтеграції. Проте політика інтеграції України завжди була нечіткою та складною. Це зумовлено впливом, з одного боку, європейської моделі розвитку, а з іншого – неєвропейської моделі економічного розвитку. Неєвропейська модель розвитку України являла собою членство в ЄврАзЕС, а європейська – в ЄС [1].

Із моменту отримання незалежності всі керівники України проводили політичний курс на

зближення з Європейським Союзом. У 2013 р. керівництво України в черговий раз відкинуло повноцінне членство в Митному союзі і незважаючи на тиск із боку РФ, й надалі продовжувало європейський курс. 16 вересня 2014 р. Верховна Рада ухвалила законопроект про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, який у той же день був підписаний президентом.

Можливість участі в ЄврАзЕС було і залишається проблемним питанням для України. Таке членство несе за собою відповідні політичні наслідки, що можуть стати причиною виникнення бар'єрів для європейської інтеграції. Серед проблемних аспектів членства в ЄврАзЕС виділяють аспекти внутрішньополітичного, стратегічного та геополітичного характеру.

За своєю структурою та основними формальними ознаками мета ЄврАзЕС – інтеграція економік країн для спільної реалізації економічних інтересів. Згідно з укладеним у жовтні 2000 р. установчим договором, метою новоутворення визначалися спільні дії для ефективного просування процесу формування Митного союзу і Єдиного економічного простору, а саме: Митного союзу 1995 р.; Договору про поглиблення інтеграції в економічній і гуманітарній галузях 1996 р.; Договору про Митний союз і Єдиний економічний простір 1999 р. [2].

Експерти під час прогнозування потенційних економічних переваг взаємодії України з ЄврАзЕС виділяють можливість використання механізмів вільної торгівлі, спрямування зусиль та координацію дій для вступу в СОТ. Також виділяється покращення виробничої кооперації та кооперації з НТП з країнами – членами організації, навіть із країнами колишнього СРСР. Однак на сьогоднішній день ЄврАзЕС не демонструє помітної перспективи інноваційності, що є необхідним для залучення більш масової підтримки, серед пострадянських країн [3].

Згідно з оцінками політологів Центру соціально-консервативної політики, від вступу в Митний союз в Україні в першу чергу виграли б високотехнологічна промисловість (передусім авіабудування) та аграрний сектор, а також з'явилася б реальна можливість знизити ціни на російські енергоносії [4].

Питання про вступ України до даного союзу і не розглядалося б, скоріш за все, якби не постійні пропозиції членства з боку РФ. Україна ж після отримання незалежності шукає місце в європейських інтеграційних процесах. Ключовим напрямом зовнішньої політики України є стратегічний напрям визнаного членства в Європейському Союзі. Головним пріоритетом зовнішньої політики України в середньостроковому вимірі – отримання статусу асоційованого члена ЄС. Ідея європейського вибору позитивно сприймається населенням України. Євроінтеграційні прагнення України співпадають із необхідністю модернізації та радикальних реформ.

Європейський Союз із моменту створення поступово перетворився в один із найпотужніших економічних, фінансових і політичних центрів світу. Саме тому вступ до ЄС є одним з головним напрямів розвитку економіки країни. Європейська інтеграція і членство в ЄС для України є найкращим способом реалізації національних інтересів та побудови економічно розвиненої держави, а також зміцнення позицій у глобальній системі міжнародних відносин [5].

Європейська інтеграція для України – шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості. Також це гарна можливість отримати іноземні інвестиції і новітні технології, поліпшити конкурентні можливості вітчизняних виробників, доступ на світові ринки. Можна виділити декілька аргументів на користь розвитку взаємного співробітництва між нашою країною та ЄС з урахуванням особливостей економіки України на даний момент:

1. Європейський Союз є великим ринком збуту, а також гарним ринком для імпорту продукції.

2. Торгівля з ЄС є важливим джерелом валюти.

3. Виробничі технології. Українські підприємства відстають від своїх аналогів у передових європейських країнах, наша країна не має капіталу, необхідного для модернізації наявних і створення нових сучасних підприємств. Без модернізації виробничих структур Україна навряд чи може залишити шлях сталого економічного розвитку і подолати зростаюче відставання від економічно розвинених країн. Доступ до ринку ЄС, своєю чергою, відкриє доступ до України іноземним інвесторам та капіталу.

4. Доступ до європейського ринку українських підприємств має велике значення як джерело досвіду та практичних навичок, щоб конкурувати з виробниками в інших країнах.

5. Розвиток співпраці з ЄС сприятиме більш ефективному використанню потенціалу України як транзитної держави, що означає збільшення доходів від експорту транспортних послуг та розвиток суміжних галузей.

6. Співпраця з ЄС означатиме, що існуватимуть відповідні правила і стандарти, розробка і впровадження економічної політики. А це, своєю чергою, буде сприяти прозорості середовища виробничої і комерційної діяльності на внутрішньому ринку, який є надзвичайно важливим для України.

7. Розвиток міжнародного співробітництва в загальних і господарських зв'язках з ЄС безпосередньо впливає на більш раціональний розподіл ресурсів, підвищення ефективності економічних процесів [6].

Основні політичні вигоди від європейської інтеграції – зміцнення стабільності демократичної політичної системи та її інститутів, модернізація нормативно-правової бази, прозорість національного законодавства, поглиблення культури демократії і поваги прав

людини тощо. Європейська інтеграція означає також зміцнення національної безпеки і безпеки громадян, оскільки вона виключає застосування сили як методу врегулювання протиріч і рішень.

Позитивна динаміка євроінтеграції України підтверджується також обсягом інвестицій із країн ЄС. За даними Державної служби статистики України, у січні-червні 2016 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 2 859,1 млн. дол. США (у січні-червні 2015 р. – 1 042,4 млн. дол. США). Обсяг залучених із початку інвестування прямих іноземних інвестицій в економіку України на 01.07.2016 становив 44 790,7 млн. дол. США, із них 32 866 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій надійшли з країн ЄС. Як показує звіт Державної служби статистики України, 73% прямих іноземних інвестицій за І півріччя 2016 р. надійшло з країн ЄС (табл. 1).

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із країн ЄС в економіці України

	Обсяги прямих інвестицій на 01.07.2016 (млн. дол. США)	У % до підсумку
Всього в Україні	**44790,7**	
Всього з країн ЄС-28	**32866,1**	**100,0**
Кіпр	11091,7	33,7
Нідерланди	5769,0	17,6
Німеччина	5447,4	16,6
Австрія	2629,8	8,0
Велика Британія	1969,0	6,0
Франція	1526,0	4,6
Італія	964,9	2,9
Польща	791,0	2,4
Угорщина	610,4	1,9
Люксембург	364,6	1,1
Інші країни ЄС	1702,3	5,2

Було би помилкою применшувати складність процесу європейської інтеграції. Цей процес буде довгим і важким. Не обійдеться без досить тяжких наслідків для цілих підприємств, галузей промисловості і навіть цілих регіонів. Проте потенційні вигоди після досягнення європейської інтеграції перевищують утрати і ризики. Це було переконливо доведено попереднім досвідом усіх європейських країн, у тому числі країн, рівень економічного розвитку яких був нижче середнього.

Висновки. Україна межує з 10 державами світу: Росією, Польщею, Білоруссю, Словаччиною, Болгарією, Угорщиною, Румунією, Туреччиною, Грузією. Це є гарним економічним фактором, оскільки ці країни є потенційними ринками збуту для української продукції. Нині Україна не використовує весь потенціал у розширенні торгово-економічних відносин для зміцнення своєї економіки, проте має можливість відновлення економічних зв'язків, а також їх розширення, що, своєю чергою, призведе до позитивних зрушень в економіці.

Обраний Україною шлях розвитку через євроасоціацію має низку переваг, але має свої труднощі. Як виявилося, на європейському ринку український продукт здебільшого неконкурентоспроможний. Це спричинено відсталістю виробництва та невідповідністю високим європейським стандартам якості. Також великою проблемою є диференціація українського рівня життя та європейського. Значною проблемою є рішення цінової політики та політики субсидій України. І це далеко не всі проблеми на шляху до євроінтеграції, які необхідно вирішити.

На ринку ЄС варто взяти курс на максимально швидке адаптування вітчизняного виробництва до економічних реалій сучасного ринку. Для цього треба врахувати досвід Японії, Південної Кореї, Тайваню щодо енергозбереження й уміння робити продукцію з мінімальними витратами, конкурентоздатну на цьому регіональному ринку. Завдяки цьому Україна зможе успішно інтегруватися в європейський економічний простір та реалізувати європейський курс.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Захаров В.К. Перспективи участі України в євразійському інтеграційному процесі / В.К. Захаров // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 6. – С. 38–47 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-uchastiya-ukrainy-v-evraziyskom-integratsionnom-protsesse.
2. Дзюба С.О. Україна – Митний Союз / С.О. Дзюба // Єдина служба правової допомоги [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://3222.ua/article/ukrana__mitniy_soyuz.htm.
3. Барановський О., Сиденко В. Україна – ЄврАзЕС: Спостереження? Співробітництво? Інтеграція? / О. Барановський, В. Сиденко // Дзеркало тижня. Україна. – 2002. – № 50 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/ukrayina__evrazes_sposterezhennya_spivrobitnitstvo_integratsiya.html.
4. Україна – час вибору / Центр Разумкова. – К, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://razumkov.org.ua/upload/Brochure_EU-CU-7-2013.pdf.
5. Кухарська Н.О. Україна в сучасних інтеграційних процесах : [навч. посіб.] / Н.О. Кухарська. – Одеса : Атлант ВОІ СОІУ, 2015. – 186 с.
6. Артьомов І.В. Європейська інтеграція України: стан, проблеми, перспективи / І.В. Артьомов. – Ужгород : АУТДОР-ШАРК, 2014. – 380 с.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/ives/ives_u/ives0616_u.htm.

УДК 339.0:061.5

Кравець І.В.
магістр
Одеського національного економічного університету

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

FACTORS THAT AFFECT EFFICIENCY OF INTERNATIONAL TRADE ACTIVITY OF THE COMPANY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто та систематизовано наявні підходи до результатів щодо низки факторів впливу на ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємства, отриманих різними дослідниками. Автором запропоновано узагальнену класифікацію факторів впливу на зовнішньоторговельну діяльність, а також здійснено її уточнення.

Ключові слова: зовнішньоторговельна діяльність, фактори, вплив, підприємство, факторний підхід.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены и систематизированы существующие подходы к результатам касательно ряда факторов влияния на эффективность внешнеторговой деятельности предприятия, полученных разными исследователями. Автором предложена обобщенная классификация факторов влияния на внешнеторговую деятельность, а также осуществлено ее уточнение.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, факторы, влияние, предприятие, факторный подход.

ANNOTATION

In the article existing approaches to the results on a number of factors that can affect the efficiency of foreign trade activity of the companies that were collected from different researchers have been considered and systematized. The author proposed generalized classification of factors that can influence international trade activity and made some detailed elaboration.

Keywords: international trade activity, factors, influence, enterprise, factor approach.

Постановка проблеми. Однією із найпоширеніших форм інтегрованості у світове господарство є зовнішньоторговельна діяльність (ЗТД). Теоретичні дослідження та практичний досвід багатьох країн свідчать про те, що їх зростання економіки тісно пов'язане із розвитком зовнішньої торгівлі. Зовнішньоторговельні зв'язки відіграють надзвичайно важливу роль у відтворювальному процесі, що актуалізує наукові дослідження цієї сфери. На розвиток зовнішньоторговельної діяльності підприємства впливають багато взаємозв'язаних факторів, що мають як позитивні, так і негативні наслідки. Проблема дослідження та систематизації факторів є найбільш складною та дає змогу виявити сильні та слабкі сторони зовнішньоторговельної діяльності підприємства, розробити заходи підвищення ефективності міжнародної конкурентоспроможності підприємства в умовах кризових явищ. Під час формування організаційно-економічного механізму зовнішньоторговельної діяльності підприємства виникає потреба в аналізі факторів, що впливають на її ефективність. Але вирішення теоретичних питань щодо факторів впливу на ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємства ускладнюється через відсутність однозначного їх визначення та класифікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних засад факторів впливу на ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємства зробили М.А. Гайченя, Т.В. Пятак [4], Г.М. Дроздова [5], А.Р. Дунська [6], Е.О. Ковтун, В.М. Швець [7], О.Г. Мельник, М.Я. Нагірна [8], Т.М. Мельник [9], І.В. Пучко [10], А.О. Фатенок-Ткачук [11], Д.О. Фоменок, С.С. Дубков. С.О. Дадалко [12]та інші вчені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковим напрацюванням учених щодо теоретичних і практичних питань впливу факторів впливу на ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємства, визнаємо, що існує потреба в дослідженні їх систематизації і класифікації.

Мета статті полягає в тому, щоб на основі критичного огляду та аналізу літературних джерел дослідити фактори впливу на ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнення поглядів багатьох авторів на сутність поняття «зовнішньоторговельна діяльність» підприємства дає змогу нам зазначити, що зовнішньоторговельна діяльність – це діяльність, що здійснюється у сфері товарного обігу, який відбувається на зовнішньому ринку, побудована на взаємовідносинах між її учасниками, спрямована на реалізацію певної продукції на основі укладених договорів, що передбачають передачу права власності на товари [13, с. 199].

Одним з найбільш перспективних напрямів вивчення ефективності зовнішньоторговельної діяльності є факторний підхід, результати якого можуть бути легко застосовані в управлінській практиці. Важлива особливість факторного підходу щодо впливу на ефективність зовнішньоторговельної діяльності – це суперечливість результатів щодо низки факторів, отриманих різними дослідниками (табл. 1).

Підсумовуючи проаналізовані думки різних авторів щодо факторів, які впливають на ефективність зовнішньоторговельної діяльності,

Таблиця 1

Фактори впливу на ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємства

Автор(-и), джерело	Класифікація факторів впливу на ефективність зовнішньоторговельної діяльності та їх характеристика
М.А.Гайченя, Т.В. Пятак [4]	Фактори, що відрізняють експортерів від неекспортерів; зовнішні фактори (неконтрольовані); фактори, пов'язані з поведінкою підприємства на зовнішньому ринку (наприклад, маркетингова політика, ефективність менеджменту).
А.О. Фатенок-Ткачук [11, с. 78]	Інноваційно-ділова активність підприємства; підвищення економічного потенціалу суб'єктів господарювання; підтримка та стимулювання підприємств із високим експортним потенціалом на рівні держави.
І.В. Пучко[10]	Внутрішні (розмір підприємства та масштаби ЗЕД, витрати, характер та ступінь диверсифікації, досвід, контроль); зовнішні (економічна свобода, конкуренція, присутність у державі, специфіка ринків приймаючих країн, ризики).
Е.О. Ковтун, В.М. Швець [7]	Внутрішні (організаційна структура підприємства; гнучкість системи управління зовнішньоекономічною діяльністю; організація міжнародного маркетингу; принципи діяльності менеджерів у сфері зовнішньоекономічної діяльності; якість і швидкість одержання інформації, що стосується зовнішньоекономічної діяльності; створення спонукальних мотивів для персоналу, зайнятого у сфері зовнішньоекономічної діяльності організації); зовнішні (наявна національна зовнішньоекономічна політика, ступінь розвитку міжнародних економічних відносин, тенденція в розвитку світової інтеграції, структури факторів ринків країни).
Г.М. Дроздова [5, с. 112]	Внутрішні (масштаби зовнішньоекономічної діяльності; витрати; складність продукції; досвід; контроль); зовнішні (економічна свобода; конкуренція; присутність у державі; ризики).
Т.М. Мельник [9, с. 233]	Потенціал внутрішніх ресурсів; потенціал цільового зарубіжного ринку; умови виходу на ринок, які охоплюють національні; зовнішні умови країни експортування.
А.Р. Дунська [6, с. 30]	Організація управління підприємством; інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності; планування експортного виробництва; облік та аналіз експортних поставок; кадровий менеджмент.
Д.О. Фоменок, С.С. Дубков, С.О. Дадалко [12, с. 31]	Ендогенні (пов'язані з діяльністю підприємства, його зовнішньоекономічною маркетинговою стратегією, характеристиками менеджменту); екзогенні (включають характеристики політичного, географічного, природно-кліматичного середовища внутрішнього та експортного ринку).
В.Г. Маргасова, А.В. Роговий, В.В. Виговська [14, с. 209]	Внутрішні (висока інноваційно-інвестиційна спроможність, відсутність стратегічних напрямів діяльності, застаріле обладнання, низька рентабельність, відсутність кваліфікованих спеціалістів ведення ЗЕД, відсутність вільних фінансових ресурсів, висока собівартість продукції, висока вартість капіталу, існування значних фінансових ризиків, низький рівень фінансового контролінгу, корпоративні конфлікти); зовнішні (можливість диверсифікації виробництва, вертикальна інтеграція, прискорене зростання ринку, залучення додаткового капіталу, пільгове оподаткування бізнесу, державна підтримка, зниження експортних тарифів, існування постійних господарських зв'язків, сповільнення темпів зростання попиту, несприятлива економічна політика в уряді, несприятливе законодавство, зміна валютного курсу або торговельної політики інших країн, нестабільна політична ситуація.

Джерело: складено автором на підставі [4–14]

Рис. 1. Фактори впливу на ефективність зовнішньоторговельної діяльності

Джерело: складено автором на підставі [4]

слід зазначити, що кожна із запропонованих класифікацій заслуговує на увагу. Враховуючи класифікації, наведені вищезазначеними авторами, ми пропонуємо таку класифікація факторів впливу на зовнішньоторговельну діяльність (рис. 1).

Висновки. Таким чином, на основі критичного огляду та аналізу літературних джерел нами досліджено фактори впливу на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Підсумовуючи проаналізовані думки різних авторів щодо факторів, які впливають на ефективність зовнішньоекономічної діяльності, ми виокремили класифікаційні ознаки таких авторів, як М.А. Гайченя, Д.О. Фоменок, С.С. Дубков, С.О. Дадалко. Враховуючи класифікації, наведені вищезазначеними авторами, ми запропонували класифікацію факторів впливу на ефективність зовнішньоекономічної діяльності. Під час розробки перспективних

напрямів дослідження факторів впливу на ЗЕД підприємства необхідно визначити важливість кожного фактору для підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : [навчальний посібник] / [Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, В.В. Ковалевський та ін.]. – 4-тє вид., перероб. та доп. – К. : Освіта України, 2012. – 272 с.
2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: сучасні особливості функціонування та аналізу розвитку : [монографія] / [Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, Т.В. Батанова]. – О. : ОНЕУ, 2012. – 182 с.
3. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон : [монографія] / [Ю.Г. Козак, Н.В. Притула, О.А. Єрмакова та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 240 с.
4. Гайченя М.А. Фактори впливу на ефективність експортної діяльності виробничих підприємств будівельної галузі / М.А. Гайченя, Т.В. Пятак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/17_Adoc.htm.
5. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г.М. Дроздова. – К. : Вид-во ЦУЛ, 2012. – 172 с.
6. Дунська А.Р. Фактори розвитку експортного потенціалу промислового підприємства / А.Р. Дунська // Ефективна економіка. – 2013. – № 3. – С. 29–37.
7. Ковтун Е.О. Планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Е.О. Ковтун, В.М. Швець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/15_APSN_2014/Economics/67915.doc.htm.
8. Мельник О.Г. Діагностика факторів впливу на експортну діяльність підприємства / О.Г. Мельник, М.Я. Нагірна // Інноваційна економіка. – 2013. – № 5. – С. 63–66.
9. Мельник Т.М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т.М. Мельник // Міжнародна економіка. – 2013. – № 8–9. – С. 221–245.
10. Пучко І.В. Роль зовнішньоекономічної діяльності в підвищенні конкурентоспроможності підприємства / І.В. Пучко // Європейська наука XXI століття : мат. наук. конф. – Тернопіль, 2011.
11. Фатенок-Ткачук А.О. Оцінка експортного потенціалу машинобудівних підприємств України / А.О. Фатенок-Ткачук // Науковий вісник Волинського нац. ун-ту ім. Лесі Українки. – 2014. – № 7. – С. 72–79.
12. Формирование и оценка експортного потенциала промышленных предприятий / [Д.О. Фоменок, С.С. Дубков, С.О. Дадалко] // Баковский весник. – 2013. – № 10. – С. 29–35.
13. Юшина С.І. Визначення зовнішньоторговельної діяльності в українському законодавстві / С.І. Юшина // Часопис Київського університету права. – 2014. – № 4. – С. 197–200.
14. Аналіз фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / [В.Г. Маргасова, А.В. Роговий, В.В. Виговська] // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 207–213.

УДК 339.9(075.8)

Краснодєд Т.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет

Бакіна Т.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет

АНАЛІЗ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ СТРУКТУРИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТА ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ ТА РЕЗЕРВИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

EXPORT AND IMPORT COMMODITY STRUCTURE OF AGRICULTURAL AND FOOD PRODUCTS AND ITS IMPROVEMENT WAYS

АНОТАЦІЯ

У статті виявлено об'єктивну необхідність дослідження товарної структури експортованої та імпортованої сільськогосподарської і продовольчої продукції. Виявлено види вітчизняної продукції, що мають найбільший попит на світовому ринку. Також визначено характер українського попиту на продукцію іноземних виробників. Водночас розглянуто резерви удосконалення експортно-імпортної структури аграрно-продовольчої продукції. Запропоновано напрями розроблення раціональної стратегії нарощування експортного потенціалу України в контексті підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку продовольства.

Ключові слова: зовнішня торгівля, світовий ринок, товарна структура, експорт, імпорт, сільськогосподарська продукція, продовольча продукція, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье выявлена объективная необходимость исследования товарной структуры экспортированной и импортированной сельскохозяйственной и продовольственной продукции. Определены виды отечественной продукции, которые имеют наибольший спрос на мировом рынке. Также определен характер украинского спроса на продукцию иностранных производителей. Одновременно рассмотрены резервы усовершенствования экспортно-импортной структуры аграрно-продовольственной продукции. Предложены направления разработки рациональной стратегии наращивания экспортного потенциала Украины в контексте повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке продовольствия.

Ключевые слова: внешняя торговля, мировой рынок, товарная структура, экспорт, импорт, сельскохозяйственная продукция, продовольственная продукция, конкурентоспособность.

ANNOTATION

In the article the objective necessity of export and import commodity structure of agricultural and food products research is justified. Types of national production which has the largest demand on the world market are found out. Also, the nature of Ukrainian demand for the products of foreign producers is defined. At the same time improvement export-import structure of agro-food products reserves are considered. Directions develop of increase the export potential of Ukraine rational strategy is offered in the context of enhancing its competitiveness in the global food market.

Keywords: foreign trade, world market, commodity structure, exports, imports, agricultural products, food products, competitiveness.

Постановка проблеми. Сьогодні світовий продовольчий ринок супроводжує набір проблем економічного та соціально-політичного характеру. Інтеграція України у світову торгівлю харчовою сировиною та відповідними продуктами харчування теж потребує певних зусиль для протистояння, наприклад, падінню зовнішнього попиту на українську продукцію, скороченню внутрішнього виробництва, конкуренції з боку китайського ринку.

Ряд вказаних проблем обумовлює як масове зниження обсягів споживання основних продуктів харчування, так і зменшення обсягів експорту вітчизняної продукції та збільшення частки імпорту сировинної і переробної продукції. Отже, існує потреба в оптимізації структури експортно-імпортних товарних потоків, удосконаленні зовнішньоторговельної політики та розвитку імпортозаміщення, що сприятиме зменшенню дефіциту зовнішньої торгівлі України. Тому дослідження основ міжнародної торгівлі та її експортно-імпортної структури є актуальною проблематикою в контексті світової економіки. Це положення повною мірою можна віднести до аграрно-промислового комплексу, тому аналіз товарної експортно-імпортної структури сільськогосподарської та продовольчої продукції України є досить своєчасною та цікавою тематикою для дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед сучасних економістів-міжнародників та аграрників основи зовнішньої торгівлі та особливості формування експортно-імпортної структури агропродовольчої продукції досліджували О.О. Гаркуша (виявляв ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств); К.Д. Заєць (вивчав проблеми державного регулювання виробництва та проблеми підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції); Ю.Л. Зборовська (аналізувала конкурентоспроможність продукції як умову нарощування експортного потенціалу); В.О. Луценко (розробляв заходи підвищення ефективності експортних операцій промислового підприємства); І.В. Рубан (обґрунтовував стратегію розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств); І.Ю. Салькова, С.В. Следзь (аналізували структуру експорту аграрної продукції) та інші вчені.

Мета статті полягає у дослідженні товарної структури експортованої та імпортованої сільськогосподарської і продовольчої продукції, виявленні видів вітчизняної продукції, що мають найбільший попит на світовому ринку, визначенні характеру українського попиту на продукцію іноземних виробників, запропонуванні напрямів розроблення раціональної стратегії нарощування експортного потенціалу України в контексті підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку продовольства.

Виклад основного матеріалу дослідження. До продукції сільського господарства відносять продукцію рослинного і тваринного походження, отриману внаслідок вирощування сільськогосподарських культур і використання сільськогосподарських тварин, а також обсяг зміни незавершеного виробництва у рослинництві, обсяг вирощування молодих багаторічних насаджень за рік та обсяг вирощування сільськогосподарських тварин (приплід, приріст живої маси). Продукцію оцінюють у постійних цінах, розрахованих як середньозважені ціни товарної та нетоварної частини продукції сільського господарства. Товарна частина продукції оцінена за фактичними цінами реалізації, а нетоварна – за собівартістю. За постійні ціни прийняті середні ціни 2010 року.

До продовольчої продукції відносять готові до споживання продукти, створені в результаті переробки продукції рослинного і тваринного походження, а такої виробничі відходи.

Товарну структуру сільськогосподарської та продовольчої продукції України слід розглядати з точки зору двох складових, а саме товарної структури експорту та імпорту.

Товарна структура експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції – це співвідношення реалізованих на світовому ринку країною продуктів власного аграрно-промислового виробництва. Вона включає продукцію всіх трьох сфер АПК, починаючи від сировинного комплексу і закінчуючи готовими продуктами переробки та відходами виробництва.

Структура імпорту сільськогосподарської та продовольчої продукції України включає ті ж самі товарні елементи, але є співвідношенням закуплених на світовому ринку і ввезених в Україну продуктів агропромислового комплексу.

В Україні ця продукція включає такі категорії: «Живі тварини; продукти тваринного походження»; «Продукти рослинного походження»; «Жири та олії тваринного або рослинного походження»; «Готові харчові продукти».

Категорія «Живі тварини; продукти тваринного походження» включає такі елементи: живі тварини; м'ясо та їстівні субпродукти; риба і ракоподібні; молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед; інші продукти тваринного походження.

До категорії «Продукти рослинного походження» відносять живі дерева та інші рослини; овочі; їстівні плоди та горіхи; каву, чай; продукцію борошномельно-круп'яної промисловості; зернові культури; насіння і плоди олійних рослин; шелак природний; рослинні матеріали для виготовлення.

«Жири та олії тваринного або рослинного походження» містять жири та олії тваринного походження; жири та олії рослинного походження; комбіновані жири та олії тваринного і рослинного походження.

Категорія «Готові харчові продукти» включає такі елементи: продукти з м'яса, риби; цукор і кондитерські вироби з цукру; какао та продукти з нього; готові продукти із зерна; продукти переробки овочів; різні харчові продукти; алкогольні і безалкогольні напої; залишки і відходи харчової промисловості; тютюн і промислові замінники тютюну.

Аналіз товарної структури експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції в Україні дасть можливість виявити, по-перше, види продукції, які мають найбільший попит на світовому ринку сировинно-харчових про-

Таблиця 1

Товарна структура експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції

Назва товарів	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всього продукції, тис. дол. США	9935978,5	12804109,1	17905603,7	17038805,3	16668953,8	14563144,5
У відсотках до підсумку	100	100	100	100	100	100
Живі тварини; продукти тваринного походження	771386,6	936606,1	960557,4	1084105,1	1014473,9	823434,9
У відсотках до підсумку	7,8	7,3	5,4	6,4	6,1	5,7
Продукти рослинного походження	3976213,4	5531957,1	9222473,3	8875920,1	8736139,2	7971492,5
У відсотках до підсумку	40,0	43,2	51,5	52,1	52,4	54,7
Жири та олії тваринного або рослинного походження	2617314,4	3396407,0	4210625,2	3507076,4	3822031,8	3299799,1
У відсотках до підсумку	26,3	26,5	23,5	20,6	22,9	22,7
Готові харчові продукти	2571064,1	2939138,9	3511947,8	3571703,7	3096308,9	2468418,0
У відсотках до підсумку	25,9	23,0	19,6	21,0	18,6	16,9

дуктів, та, навпаки, види продукції, попит на які є невисоким, а по-друге, виявити перспективні резерви зростання цього попиту.

Аналіз товарної структури експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції в Україні проведено на основі статистичних даних Держкомстату України за 2010–2014 роки (табл. 1).

Аналізуючи дані таблиці 1, слід зазначити наявність декількох тенденцій. По-перше, стабільне зростання вартості реалізованої на зовнішньому ринку продукції з 2010 року по 2012 рік. Всього за всіма видами продукції це зростання склало 80,2%, що має грошовий вигляд 7 969 625,2 тис. дол. По-друге, переважаюче зменшення вартості реалізованої продукції протягом останніх трьох років, яке загалом за цей період склало 14,5% (2 475 660,8 тис. дол.). На таке зменшення істотно вплинуло зменшення вартості експорту живих тварин і продуктів тваринного походження (24,0%) та готових харчових продуктів (30,9%). Аналізуючи зміни вартості реалізованої продукції на світовому ринку за весь (2010–2015 роки) період, слід відзначити загальне зростання вартості експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції на 46,5%. Зокрема, воно викликано переважно зростанням вартості експорту продуктів рослинного походження на 100,5% та жирів і олій тваринного або рослинного походження – на 26,1%. Аналізуючи власне структуру експорту, можна відзначити, що найбільші надходження належать продуктам рослинного походження, потім жирам і олійним продуктам та готовим харчовим продуктам. Середня питома вага за шість років кожного з цих видів продуктів в загальній вартості експорту склала 49,0%, 23,7% та 20,8% відповідно. Отже, збільшення експорту цих товарних категорій можна приймати як резерв удосконалення його товарної структури. До того ж треба відзначити такий позитивний момент, як щорічне зростання частки продуктів рослинного походження в загальній вартості експорту (14,7 відсоткових пунктів за шість років), чого, на жаль, не можна сказати про жиро-олійні та готові харчові продукти.

Аналіз товарної структури експорту живих тварин та продуктів тваринного походження за період 2010–2015 років свідчить про таке. По-перше, відбулося зниження частки продажу по цій категорії у загальній вартості експорту на 2,1 відсотковий пункт. По-друге, відбулося загальне зростання вартості експортованої на світовий ринок продукції по цій категорії, яке склало 6,7%, що в грошовому виразі становило 520 48,3 тис. дол. Це відносно невелике зростання вартості викликано двома тенденціями зміни вартості експорту. По-перше, значним приростом вартості експорту власне живих тварин (на 605,0%) та м'яса і їстівних субпродуктів (на 318,8%). Проте якщо взяти до уваги той факт, що в країні не спостерігається росту продуктивного поголів'я вже багато років, то можна з упевненістю стверджувати, що це зростання викликане ростом цін на товари даної категорії та інфляційними чинниками. По-друге, відбулося зменшення вартості експорту молока та молочних продуктів, яєць птиці, натурального меду (40,4%) та риби і ракоподібних (на 38,1%). Проте рибна категорія, на відміну від молокопродуктів, займає невелику частку в структурі експорту аграрно-промислової продукції (0,2% і 6,5% із 7,8% в 2010 році та 0,1% і 2,7% із 5,7% в 2015 році відповідно), тому вирішальну роль у зміні вартості експорту відіграють, звісно ж, кризові зміни показників саме у молокопродуктовому комплексі. Тобто функціонування на повну потужність вітчизняних м'ясо-молочних виробничих підкомплексів з рівнем рентабельності, який не спадає, є запорукою підвищення експортного потенціалу країни за умов повноцінного сировинного забезпечення.

В товарній структурі експорту продуктів рослинного походження зі значним відривом від інших видів продукції по цій категорії переважають зернові культури. Їх питома вага в загальній вартості експорту сільгосппродукції в середньому за 2010–2015 роки становила 35,1%, і треба відзначити, що має місце тенденція до її постійного зростання. На другому місці знаходяться насіння і плоди олійних рослин (їх середня питома вага в загальній вартості експорту аграрно-промислової продукції за шість років становить 10,7%, проте не має тенденції до зростання). Тобто підвищення обсягів виробництва та реалізації зернових та олійних культур також є резервом нарощування експортного потенціалу України. Інші види продуктів рослинного походження не задають значного впливу на продовольчий експортний потенціал країни, бо їх вартісні надходження в структурі реалізації аграрно-промислової продукції займають мізерну частку (переважно менше 1,0%). Щодо вартісних показників, то тут треба відзначити загальне зростання по всій категорії продуктів рослинного походження вдвічі, яке відбулося переважно за рахунок зростання вартості реалізованих зернових на 145,5%.

Щодо товарної структури експорту жирів, олії тваринного або рослинного походження та готових харчових продуктів, то слід зазначити, що їх питома частка в загальній структурі експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції знаходиться приблизно на одному рівні, на другому місці після зернових. Тобто за умови ефективної маркетингової стратегії, орієнтованій на світовий сировинно-продовольчий ринок, реалізація продукції по цим товарно-експортним категоріям забезпечить нарощування аграрно-промислового експортного потенціалу країни. Якщо розглянути вартісну структуру експорту готових харчових продуктів, то можна побачити, що найбільшу питому вагу мають залишки і відходи харчової промисловості. Це

єдина категорія, що має тенденцію до стабільного зростання питомої ваги в загальній вартості експорту сільськогосподарської і продовольчої продукції з 2010 року до 2015 року (з 4,8% до 6,8%) і має досить високий експортний потенціал, враховуючи невеликі витрати на виробництво. Найменшу питому вагу мають продукти з м'яса риби – 0,3% в структурі загального експорту аграрно-промислової продукції (середнє за шість років). Щодо зміни загальної експортної вартості продукції за 2010–2015 роки, то загальне зростання слід відзначити тільки по жирам та оліям тваринного або рослинного походження на 26,1% (або 682 484,7 тис. дол.), із готових харчових продуктів – по готовим продуктам із зерна; залишкам і відходам харчової промисловості; тютюну і промисловим замінникам тютюну (5,4%; 107,8% та 64,0%, або 13 628,0; 516 714,9 та 136 899,1 тис. дол.).

Товарна структура імпорту сільськогосподарської та продовольчої продукції демонструє відносну картину щодо того, які продукти сировинно-виробничої потужності країни не дають змогу виробити в достатній кількості для задоволення власних потреб сьогодні та на ближчу перспективу, а також певною мірою демонструє рівень конкурентоспроможності на світовому продовольчому ринку.

Аналіз товарної структури експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції в Україні проведено на основі статистичних даних Держкомстату України за 2010–2015 роки (табл. 2.).

У товарній структурі імпорту сільськогосподарської та продовольчої продукції України протягом останніх шести років переважають готові харчові продукти. Їх середня питома вага за 2010–2015 роки становить 43,2%, потім продукти рослинного походження – 31,2%, живі тварини і продукти тваринного походження – 19,7% та жири і олії тваринного або рослинного походження – 5,9%. Позитивним моментом є те, що загальна вартість імпортованої сільськогосподарської продукції за 2010–2015 роки знизилася на 39,5% (2 279 114,2 тис. дол.), зокрема по всім категоріям продукції: живі тварини та продукти тваринного походження – на 55,9%; продукти рослинного походження – на 26,7%; жири та олії тваринного або рослинного походження – на 59,6%; готові харчові продукти – на 35,8%. Залежно від видів імпортованої продукції, з одного боку, це може означати обмеження фінансових можливостей країни для придбання імпортованої сільськогосподарської та продовольчої продукції, а з іншого – удосконалення і нарощування відповідних власних виробничих, економічних та інших можливостей для підвищення рівня самозабезпечення вітчизняною продукцією. Але, враховуючи високу питому вагу закупівлі готових продуктів харчування на світовому ринку, говорити про зміцнені і нарощені власні виробничі потужності ще досить зарано.

Товарна структура імпорту живих тварин та продуктів тваринного походження демонструє відносно високий рівень закупівлі риби і ракоподібних (9,3% в середньому за 2010–2015 роки) в загальній структурі сільськогосподарської та продовольчої імпортованої продукції. На думку автора, це обумовлено напрямами виробничої спеціалізації в країні та високим рівнем конкуренції на відповідному світовому сегменті, що охоплює виробництво і продаж морепродуктів. На другому місці, тобто після рако- і рибопродуктів, знаходяться м'ясо та їстівні субпродукти, а також категорія «молочки», яєць і меду (6,1% та 2,3% в середньому за 2010–2015 роки). Проте, оскільки в країні досить високий експортний потенціал меду, головні проблеми щодо самозабезпечення власною продукцією по останнім двом категоріям стосуються саме м'ясо-молокопродуктового виробництва, як вже неодноразово зазначалося.

Товарна структура імпорту продуктів рослинного походження свідчить про те, що найбільш імпортованою продукцією по цій категорії в країні є їстівні плоди та горіхи, а також кава та чай (13,4% та 4,5% в середньому за

Таблиця 2

Товарна структура імпорту сільськогосподарської та продовольчої продукції

Назва товарів	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всього продукції, тис. дол. США	5 763 546,5	6 346 705,8	7 513 878,6	8 187 431,1	6 059 256,7	3484432,3
У відсотках до підсумку	100	100	100	100	100	100
Живі тварини; продукти тваринного походження	1 241 970,6	1 035 370,6	1 711 047,8	1 894 498,9	1 124 129,2	548170,2
У відсотках до підсумку	21,6	16,3	22,8	23,1	18,6	15,7
Продукти рослинного походження	1 563 903,1	1 815 941,5	2 431 026,9	2 670 034,0	2 031 639,6	1146186,3
У відсотках до підсумку	27,1	28,6	32,4	32,6	33,5	32,9
Жири та олії тваринного або рослинного походження	451 609,0	468 668,1	406 327,4	403 352,6	301 702,6	182338,9
У відсотках до підсумку	7,8	7,4	5,4	4,9	5,0	5,2
Готові харчові продукти	2 506 063,8	3 026 725,6	2 965 476,5	3 219 545,6	2 601 785,3	1607736,9
У відсотках до підсумку	43,5	47,7	39,5	39,3	42,9	46,1

2010–2015 роки в загальній структурі імпорту аграрно-промислової продукції); найменш імпортованою – продукція борошномельно-круп'яної промисловості і шелак природний (менше 1,0%). Такі пропорції, на думку автора, як і у випадку з морепродуктами, обумовлені виробничою специфікою та спеціалізацією вітчизняних галузей. Наприклад, незважаючи на великі обсяги виробництва вітчизняних фруктів та горіхів, в країну все одно ввозиться значна кількість екзотичних плодів. Або в країні не вирощують кавові зерна, і без відповідного імпорту, не маючи достойних субститутів, не обійтися. Щодо вартісних показників зміни імпорту продуктів рослинного походження, то слід відзначити, що загальне зменшення цієї вартості на 26,7% за 2010–2015 роки викликане зниженням відповідного показника практично по всім видам продукції, за деяким винятком (зернові культури, насіння і плоди олійних рослин та рослинні матеріали для виготовлення, проте і по цим категоріям спостерігається переважно невеличке зростання).

Аналізуючи товарну структуру імпорту жирів, олій тваринного або рослинного походження та готових харчових продуктів, слід відзначити, що готові харчові продукти – найбільш імпортована категорія в загальному імпорті сільськогосподарської та продовольчої продукції. Через те, що кількість української сировини та якість готової переробної продукції не витримує конкуренції не тільки на світовому, але й на вітчизняному ринку, показники питомої ваги достатньо високі по кожному підвиду категорії «готові харчові продукти», а також знову йдеться про деяку «екзотичну» продукцію. Особливо це стосується тютюну і тютюнових виробів, алкоголю, какао і какаопродуктів. В останній період найменш імпортованими є цукор, кондитерські вироби з цукру та продукти з м'яса, риби (відповідно 1,9% та 1,7% в середньому за 2010–2015 роки в загальній структурі імпорту аграрно-промислової продукції). Аналізуючи вартісні показники імпорту готових харчових продуктів, можна відзначити його загальне зменшення (на 35,8%) за рахунок зниження відповідного показника по всім без винятку видам продукції цієї категорії. Тобто, ймовірно, має місце не тільки складне фінансове становище в країні, що призводить до зменшення обсягів закупівлі закордонних продуктів у натуральному вигляді, але й періодичне зменшення світових цін на окремі категорії продуктів.

Висновки. Аналіз товарної структури експорту та імпорту сільськогосподарської та продовольчої продукції показав, що Україна є активним учасником світового аграрно-продовольчого ринку. Вона як реалізує, так і закуповує сировину та готові продукти харчування у іноземних конкурентів.

Обсяги та співвідношення придбаної і реалізованої на світовому ринку продукції обумовлює набір факторів, а саме виробничі і фінансові можливості вітчизняних виробників, специфіка продукції, рівень іноземної конкуренції, світові ціни тощо.

В товарній структурі експорту живих тварин та продуктів тваринного походження переважають молоко та молочні продукти, яйця птиці і натуральний мед. В товарній структурі експорту продуктів рослинного походження зі значним відривом від інших видів продукції по цій категорії переважають зернові культури. Щодо товарної структури експорту жирів, олії тваринного або рослинного походження та готових харчових продуктів, то слід зазначити, що їх питома частка в загальній структурі експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції знаходиться приблизно на одному рівні, на другому місці після зернових.

Товарна структура імпорту живих тварин та продуктів тваринного походження демонструє відносно високий рівень закупівлі риби і ракоподібних. Із продуктів рослинного походження найбільш імпортованою продукцією по цій категорії в країні є їстівні плоди та горіхи, а також кава та чай. Готові харчові продукти – найбільш імпортована категорія в загальному імпорті сільськогосподарської та продовольчої продукції.

Підвищувати рівень конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та нарощувати обсяги експорту продукції слід в декілька етапів, починаючи з досягнення стабільності в матеріально-технічній базі, закінчуючи формуванням раціональної маркетингової концепції.

Українські підприємства мають можливості для нарощування обсягів реалізованої на світовому ринку сільськогосподарської та продовольчої продукції за умов реалізації механізму зниження витрат на виробництво і реалізацію експортної продукції. Застосування інноваційного розвитку експортного потенціалу для вітчизняних аграріїв є неодмінною умовою його нарощування та удосконалення експортно-імпортної структури товарної продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаркуша О.О. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств / О.О. Гаркуша [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://masters.donntu.edu.ua/2003/fem/garkusha/diss/index.htm.
2. Експорт аграрної продукції у 2015 році / Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua.
3. Заєць К.Д. Державне регулювання виробництва та проблеми підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / К.Д. Заєць // Науковий вісник БДФА. Серія: Економічні науки : зб. наук. праць / гол. ред. В.В. Прядко. – Вип. 4. – Чернівці : Технодрук, 2009. – С. 190–195.
4. Зборовська Ю.Л. Підвищення конкурентоспроможності продукції – важлива умова нарощування екс-

портного потенціалу АПК України / Ю.Л. Зборовська // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 4. – С. 137–140.
5. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : Проект / Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822.
6. Луценко В.О. Розробка заходів підвищення ефективності експортних операцій промислового підприємства / В.О. Луценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2002/fem/lutsenko/diss.htm.
7. Рослинництво України 2015 : стат. зб. / за ред. О.М. Прокопенка. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 180 с.
8. Рубан І.В. Обґрунтування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства на засадах збалансованої системи показників / І.В. Рубан [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/9._EISN_2007/Economics/ 21328.doc.htm.

УДК 657:346.7

Марчук У.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки
Вінницького національного аграрного університету

Немеш Г.С.
студентка факультету обліку та аудиту
Вінницького національного аграрного університету

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ В КОНТЕКСТІ ЗМІН ЗАКОНОДАВСТВА

SIMPLIFIED TAXATION SYSTEM AND ACCOUNTING CHANGES IN THE LAW

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність та історичні аспекти формування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності в Україні. Проаналізовано напрями урядової програми реформування спрощеної системи оподаткування в рамках податкової реформи 2016 р. Дано оцінку наслідкам реформування спрощеної системи оподаткування.

Ключові слова: спрощена система оподаткування, єдиний податок, малий бізнес, спрощена форма обліку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность и исторические аспекты формирования упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности в Украине. Проанализированы направления правительственной программы реформирования упрощенной системы налогообложения в рамках налоговой реформы 2016 г. Дана оценка последствиям реформирования упрощенной системы налогообложения.

Ключевые слова: упрощенная система налогообложения, единый налог, малый бизнес, упрощенная форма учета.

ANNOTATION

In the article the essence and historical aspects of the simplified system of taxation, accounting and reporting in Ukraine. Analyzed areas of the program of reforming the simplified system of taxation under the Tax Reform 2016. The estimate of the consequences of reform simplified tax system

Keywords: simplified tax, single tax, small business, simplified form of accounting.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України малий бізнес потребує розширення, оскільки діє на всі сторони суспільного життя та може швидко реагувати на різні зміни, що відбуваються в ринковій економіці. Одним із ключових чинників, що забезпечує стабільний розвиток суб'єктів малого підприємництва, є податкове стимулювання. Спрощення документування та низький рівень податків зумовили значну зацікавленість у діяльності саме на спрощеній системі оподаткування. Вона передбачає спрощення ведення обліку, розрахунку сум (єдиного) податку, зменшену кількість звітів та простоту їх заповнення.

Потрібно зауважити, що впровадження, розвиток та вдосконалення спрощеної системи оподаткування є одним із напрямів інтеграції України до Європейського Союзу. Саме ці фактори і зумовлюють необхідність вивчення даного питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Спрощену систему оподаткування вивчали відомі вітчизняні науковці, серед яких: Г.М. Білецька, В.А. Ілляшенко, І.С. Ковова, А.І. Крисоватий, С.І. Логвіновська, Л.Ю. Марченко, В.О. Орлова, Л.І. Чубарева та ін., які зробили вагомий внесок у розвиток вітчизняної системи оподаткування в цілому та розбудову єдиного податку зокрема. Однак існує необхідність вивчення даного питання у зв'язку з подальшим розвитком даної системи оподаткування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Загалом у наукових працях акцентується увага на ставках єдиного податку, його платниках, однак існує фактор постійного державного регулювання, тому здійснення цього дослідження буде сприяти оновленню теоретичного та практичного складників обліку та звітності за спрощеної системи оподаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спрощена система оподаткування застосовується в порядку, встановленому Податковим кодексом України, з 1 січня 2012 р. При цьому перехід на спрощену систему оподаткування фізичних осіб – підприємців є добровільним.

Спрощена система оподаткування дає можливість започаткувати власну справу без додаткової спеціальної економічної та бухгалтерської освіти. Привабливість системи для суб'єктів малого бізнесу зумовлена передусім спрощенням системи адміністрування і зменшенням небезпеки несвідомого порушення чинних правил [8].

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, установлених пунктом 297.1 статті 297 Податкового кодексу України, на сплату єдиного податку на визначених умовах з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [4].

Єдиний податок замінює собою:

- податок на прибуток;
- ПДФО (у частині госпдіяльності);

• ПДВ (окрім імпорту і спрощенців III–IV груп – платників ПДВ);

• земельний податок (у частині госпдіяльності);

• збір за здійснення деяких видів підприємницької діяльності;

• збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства.

Суб'єктам господарювання з урахуванням обмежень на застосування спрощеної системи доведеться платити:

• акцизний податок;

• збір за першу реєстрацію транспортних засобів;

• екологічний податок;

• плату за користування радіочастотним ресурсом;

• плату за спецвикористання води;

• збір за спецвикористання лісових ресурсів;

• мито;

• податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;

• збір за місця для паркування авто.

Для того щоб фізичні особи – підприємці змогли визначитись і знайти своє місце у спрощеній системі оподаткування, вони мають звернути увагу передусім на ті основні критерії, які безпосередньо впливають на вибір групи та ставки єдиного податку. До них належать:

– види діяльності;

– обсяг доходу за попередній календарний рік;

– кількість працюючих.

Відповідно до даних критеріїв, суб'єкти господарювання можуть самостійно обрати спрощену систему оподаткування та зареєструватися платниками єдиного податку.

01 січня 2015 р. було ухвалено Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 № 71. Передусім відбулося скорочення кількості груп платників єдиного податку – до чотирьох. До першої групи віднесено фізичних осіб підприємців, які займаються торгівлею на ринках та наданням побутових послуг населенню. При цьому перелік побутових послуг чітко визначено нормами Податкового кодексу, що усуває можливість виникнення протиріч між контролюючими органами та платниками єдиного податку першої групи. Режим оподаткування платників єдиного податку першої групи є найбільш сприятливим, проте коло платників податків, які можуть скористатися такими привілеями, суттєво обмежується вимогами ПКУ. Такі обмеження є обґрунтованими, оскільки вони попереджають використання платників єдиного податку першої групи у схемах оптимізації податків, фактично режим першої групи працює виключно на стимулювання малого бізнесу та самозайнятості населення.

Також згідно з вищезазначеним Законом, відбулися зміни у справлянні єдиного податку:

– збільшено максимальний розмір доходу, який дає змогу перебувати на спрощеній системі оподаткування;

– зменшено ставки єдиного податку [3].

Спрощена система оподаткування передбачає чотири групи платників єдиного податку. Платників кожної групи охарактеризовано в табл. 1.

Ураховуючи зміни в законодавчих документах від 01 січня 2016 р., фізичні особи – підприємці, які знаходяться на спрощеній системі

Таблиця 1

Групи платників єдиного податку

Група платників єдиного податку	Суб'єкти господарювання
I група	До цієї групи належать виключно фізичні особи – підприємці: • які не використовують працю найманих осіб; • які здійснюють виключно роздрібний продаж товарів із торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність із надання побутових послуг населенню; • обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 300 тис. грн.
II група	До цієї групи також належать лише фізичні особи – підприємці: • які не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають із ними в трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб; • обсяг їхнього доходу не перевищує 1,5 млн. грн. До II групи платників єдиного податку не належать фізичні особи – підприємці, які: • надають посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна; • здійснюють діяльність щодо виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів із дорогоцінних металів та каміння та напівдорогоцінного каміння.
III група	До цієї групи належать як фізичні особи – підприємці, так і юридичні особи, в яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 20 млн. грн. При цьому обмеження щодо використання праці фізичних осіб для набуття права бути платником єдиного податку III групи не встановлено.
IV група	До цієї групи належать сільськогосподарські товаровиробники, в яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%. Платниками єдиного податку IV групи є виключно юридичні особи, тому вона не є предметом висвітлення цього посібника.

Джерело: розроблено на основі [5]

оподаткування, мають право бути платниками третьої групи за граничного обсягу доходу за рік від здійснення підприємницької діяльності, що не перевищує 5 млн. грн.

Тобто з 01 січня 2016 р. суб'єкти господарювання – фізичні особи, обсяг доходу яких у 2015 р. перевищив 5 млн. грн., утратили право перебувати на спрощеній системі оподаткування, оскільки такі платники не відповідають вимогам, установленим главою 1 «Спрощена система оподаткування, обліку та звітності» розділу XIV Податкового кодексу України щодо застосування спрощеної системи оподаткування.

Таким чином, указана категорія фізичних осіб – підприємців із 01 січня 2016 р. зобов'язана перейти на сплату інших податків і зборів, визначених ПКУ. Окрім того, змінилися деякі ставки податку (табл. 2).

Згідно з даними табл. 2, зазначаємо, що для I і II групи платників єдиного податку ставки не зміняться. Однак щодо III групи платників єдиного податку відбувається поступове приведення їх до форми загального оподаткування. Для платників IV групи ставки податку зросли залежно від виду об'єкта оподаткування.

Щодо податкової звітності, то для підприємців I і II груп звітний період становить календарний рік (згідно з п. 296.2 ст. 296 ПКУ). За річного звітного періоду податкова декларація платника єдиного податку має бути подана протягом 60 календарних днів, що є наступними за останнім календарним днем звітного (податкового) року. IV група платників надає декларацію не пізніше 20 лютого поточного року [7].

Аналізуючи зміни в Податковому кодексі щодо спрощеної системи оподаткування, потрібно зазначити, що спрощена система оподаткування в загальному є одним із факторів сприяння розвитку малого підприємництва, адже за її впровадження скасовується низка податків, що зменшує податковий тягар. Однак законодавча база регулювання даного питання є недосконалою та нестійкою, тому цей факт спричиняє низку проблем:

– складності адаптування платників до нових вимог сплати податків через мінливість у законодавстві;

– невпевненість суб'єктів господарювання в майбутніх витратах;

– часті зміни в податкових документах;

– відсутність чіткої схеми сплати, нарахування та подання звітності за впровадження змін у нормативах.

Для подолання цих проблем потрібне вжиття таких основних заходів:

• уніфікація всіх податків, які на даний час сплачують «спрощенці», задля більшого спрощення процесу розрахунку сум;

• заміна всіх форм звітності, які змушений заповнювати та подавати контролюючим органам суб'єкт малого підприємництва на єдиному податку, однією універсальною формою звіту з періодом подачі не частіше раз у квартал;

• створення консультаційних центрів для суб'єктів малого підприємництва щодо питань створення документального оформлення, особливостей діяльності на спрощеній системі, порядку заповнення та подання звітності тощо.

Реалізація даних проектів значно полегшить діяльність суб'єктів господарювання, а також сприятиме стимулюванню створення нових. Таким чином, буде досягнуто і загальне підвищення ефективності діяльності економіки країни.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, доцільно зазначити, що під час розробки нової податкової реформи враховані інтереси найбільш чутливих до нововведень суб'єктів госпо-

Таблиця 2

Ставки єдиного податку

Група платників єдиного податку	2015 р.	2016 р.
I група	10% від мінімальної заробітної плати на 01 січня	10% від мінімальної заробітної плати на 01 січня
II група	20% від мінімальної заробітної плати на 01 січня	20% від мінімальної заробітної плати на 01 січня
III група	2%+ПДВ або 4%	3%+ПДВ або 5%
IV група	• для ріллі, сіножатей і пасовищ – 0,45; • для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,27; • для багаторічних нас. – 0,27; • для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,09; • для земель водного фонду – 1,35; • для ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності с.-г. товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (вирощуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди, – 3,0.	• для ріллі, сіножатей і пасовищ – 0,81; • для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,49; • для багаторічних нас. – 0,49; • для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,16; • для земель водного фонду – 2,43; • для ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності с.-г. товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (вирощуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди, – 5,4.

Джерело: розроблено на основі [6]

дарювання, а саме фізичних осіб – підприємців I та II груп. Щодо нововведень для інших груп платників єдиного податку, варто зазначити підготовку до їх поступового переходу в рамках загальної системи оподаткування. Однак, на нашу думку, загальна лібералізація податкової системи має привести всю систему оподаткування до певного спрощення як із точки зору адміністрування податків, так і ведення обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» від 04.11.2011 № 4014-17.
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення деяких податкових норм» від 24.05.2012 № 4834-VI.
3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12. 2014 № 71-VIII.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–14, № 15–16, № 17. – Ст. 14.
5. Гомон М.В. Спрощена система оподаткування малого підприємництва / М.В. Гомон // Управління розвитком. – 2014. – № 8. – С. 13–15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_8_7.
6. Ковова І. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності й перспективи її реформування в рамках податкової реформи 2016 року / І. Ковова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 11. – С. 31–36.
7. Колесник Н.В. Особливості функціонування спрощеної системи оподаткування в Україні в сучасних умовах / Н.В. Колесник // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2016. – № 1. – С. 106–109 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vbumb_2016_1_21.
8. Нейков С. Спрощена система оподаткування, бухгалтерського обліку і звітності для малих підприємств / С. Нейков // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2014. – № 3. – С. 49–55 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2014_3_9.

УДК 37:33(477)

Пальчук О.І.
кандидат економічних наук,
Київський національний університет технологій та дизайну

ОСВІТНІ ПОСЛУГИ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

EDUCATIONAL SERVICES AS A BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF THE KNOWLEDGE ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються нові підходи до навчання в сучасній економіці. Сьогодні ми говоримо про особливі підходи до освіти, міждисциплінарні вивчення проблеми розвитку освітньої галузі та нову модель навчання протягом усього життя. У зв'язку з цим важливо виробити нові підходи до навчання і контролю знань. Крім того, автором розглянуто важливість інвестицій в людський капітал для економічного зростання в сучасному світі.

Ключові слова: нова економіка, економіка знань, освіта, глобальна економіка, людський капітал, інтелектуальний капітал, освітні послуги.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются новые подходы к обучению в современной экономике. Сегодня мы говорим об особых подходах к образованию, междисциплинарных изучениях проблемы развития образовательной отрасли и новой модели обучения в течение всей жизни. В связи с этим важно выработать новые подходы к обучению и контролю знаний. Кроме того, автором рассмотрена важность инвестиций в человеческий капитал для экономического роста в современном мире.

Ключевые слова: новая экономика, экономика знаний, образование, глобальная экономика, интеллектуальный капитал, образовательные услуги.

ANNOTATION

The article is devoted to the analysis of new education approaches in the modern economy. The modern speed of technical changes led up to higher level of skills and so made the flexible education more important. It is necessary for workers to study during all their life today to be on the float. That's why investments in the human capital assets are very important in the modern economy. The connection between education and economic development became more visible with the increasing transfer of technology.

Keywords: new economy, knowledge economy, education, global economy, innovations, education, human capital, education services.

Постановка проблеми. Останніми десятиріччями економіка знань набуває популярності як окрема галузь науки. Раніше як науковці, так і урядовці розглядали економіку і освіту як різні сфери. Економіку розглядали як сферу, що відноситься до приватного блага, а освіту – як таку, що є державним благом. Економіка раніше вважалася холодною практичною наукою, що базується на зацікавлених в раціональному використанні ресурсів та отриманні найбільшого прибутку індивідах, тому на перший погляд була абсолютно не пов'язана з соціальною та моральною сферами, зокрема з галуззю освіти. З розвитком шкільної освіти розвинені країни відчули на собі тиск з метою покращення та розширення освіти школярів, тому відстань між галузями почала зменшуватися.

У сучасному глобальному світі перехід людства від постіндустріальних до науково-інформаційних технологій базується не на матеріальній, а на інтелектуальній власності; визначається рівнем людського розвитку в країні, станом наукового потенціалу нації, рівнем кількості фахівців з вищою та середньою спеціальною освітою.

Нові умови життя висувають нові вимоги і завдання щодо соціальних та професійних якостей людини, її місця, характеру, рівня кваліфікації, способу мислення та поведінки. Саме людина, її потенціал є рушійною силою економічного прогресу в сучасному інформаційному суспільстві. Покращення освітніх послуг, їх розширення є необхідними передумовами розвитку особистості. Кожна країна, що прагне досягти високого рівня розвитку, повинна особливу увагу звернути саме на освітню галузь.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Доходи від інвестицій в освіту почали цікавити науковців з 1950-х років. За майже 60-річну історію досліджень цієї проблеми було вироблено декілька підходів. Величезна кількість робіт присвячена дослідженню систематичних змін у процесі виробництва, що приводив до попиту на певний тип робочої сили. Р.Р. Нельсон та Є.С. Фелпс заявляли, що віддача від освіти більш продуктивна за часів постійної зміни технологій [1].

Сучасна теорія людського капіталу поширилася на праці В. Шульца (1963 рік), Г.С. Бекера (1964 рік) та Дж. Мінсера (1958, 1962 роки) [2; 3; 4].

Офіційною датою народження цієї теорії традиційно вважається жовтень 1962 року, коли була опублікована серія статей, присвячених виключно проблемі людського капіталу. За недовгий час нова теорія здобула загальне наукове визнання. Підтвердженням цього стало присудження в 1992 році Нобелівської премії в галузі економіки професору Чиказького університету (США) Г.С. Бекеру за значний внесок у розроблення та популяризацію ідей теорії людського капіталу [3].

Значний внесок в дослідження соціальних аспектів економічного зростання зробили такі вітчизняні вчені, як, зокрема, В. Базилевич, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, А. Чухно, С. Сіденко, Ю. Пахомов. Водночас аналіз літератури засвідчує відсутність фундаментальних системних досліджень освітніх послуг. Актуальність соціально-економічних

процесів економіки потребує подальших досліджень вітчизняної освіти з урахуванням особливостей глобалізації, європейської інтеграції та інноваційної моделі розвитку.

Мета статті полягає у висвітленні сучасних проблем розвитку освіти, розгляді теоретичних концепцій підвищення її ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Документально підтверджено, що краще освічені робітники працюють набагато ефективніше, ніж менш освічені. Більш того, освічена робоча сила є більш значущою в глобальній економіці сьогодення, яка потребує все більших навичок та умінь. Піднімаючи питання ефективності освітніх інституцій та розуміючи, що стимули до навчання, набуття нових компетенцій посідають важливе місце в сучасній економіці, науковці почали активніше обговорювати тему освітньої реформи. Особливо зважаючи на те, що система освіти більшості країн світу, зокрема України, переживає суттєві зміни. Відмова від державної монополії в галузі освіти, створення комерційного навчання, зміна укладу суспільного життя привели до появи ринку освітніх послуг, який поряд з інформаційним ринком і ринком праці чинить активний вплив на сферу освіти. Інформатизація економіки і суспільства загалом, зміна умов функціонування державних і приватних підприємств та організацій викликали підвищення попиту на різні види освітніх послуг.

Як галузь освіта – це «сукупність установ, організацій і підприємств, що здійснюють переважно освітню діяльність, спрямовану на задоволення різноманітних потреб населення в освітніх послугах, на відтворення та розвиток кадрового потенціалу суспільства» [5]. Основними видами діяльності закладів освіти є створення і надання освітніх послуг. Існує декілька підходів до визначення поняття «освітня послуга», проте найбільш поширений з них під освітніми послугами розуміє «систему знань, інформації, умінь і навичок, які використовуються в цілях задоволення багатьох потреб людини, суспільства і держави». В сучасній економічній літературі, присвяченій сфері освіти, переважає підхід, згідно з яким освітні послуги є основним продуктом діяльності системи освіти. Але багато вчених не дають однозначного визначення цьому поняттю: є освітніми послугами, наприклад, окремі лекції та практичні заняття, програми навчальних курсів, повний курс підготовки (перепідготовки) фахівців. Очевидно, що чітке визначення сутності освітніх послуг важливо для виявлення всіх форм, в яких вони можуть виступати, для співвідношення освітніх послуг та інших освітніх продуктів. Позначимо сутності понять «послуга» й «освіта» та виділимо характеристики, властиві всім послугам. К. Маркс пропонує розуміти послугу як особливу споживчу вартість, отриману певною працею, так, як і будь-який інший товар; але особливість споживчої вартості послуги полягає в тому, що праця визначає послуги не як річ, а як діяльність [6]. В Законі України «Про освіту» зазначено, що освіта – це основа інтелектуального, культурного, духовного, соціального, економічного розвитку суспільства і держави. Метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, розвиток її талантів, розумових і фізичних здібностей, виховання високих моральних якостей, формування громадян, здатних до свідомого суспільного вибору, збагачення на цій основі інтелектуального, творчого, культурного потенціалу народу, підвищення освітнього рівня народу, забезпечення народного господарства кваліфікованими фахівцями. Україна визнає освіту пріоритетною сферою соціально-економічного, духовного і культурного розвитку суспільства [7].

Зазначимо, що питання наукового вивчення освітніх послуг мають переважно прикладне значення не лише з точки зору покращення освіти, але й у сфері оцінки. Так, під час розгляду питань, пов'язаних з оцінкою вартості нематеріальних активів компаній, часто використовуються методи, що оцінюють, зокрема, ефективність вкладень у вищу освіту [5].

Економіку часто визначають як науку, що вивчає використання обмежених ресурсів для забезпечення задоволення необмежених потреб. Економісти вивчають, як індивіди, організації та суспільство використовують час, гроші та трудозатрати. У разі освіти економістам цікаво, як організовано суспільство, як воно використовує ресурси для отримання різних знань та навичок через освітню систему та як ці навички та освіта розподіляються серед різних груп у суспільстві.

Власне, поняття «людський капітал» ввійшло в науку на початку 60-х років XX століття в західній економічній літературі. Можна виділити дві основні причини виникнення інтересу до цього поняття. По-перше, загальна закономірність розвитку сучасної науки загалом, яка виявляється в концентрації уваги вчених на дослідженні проблем людини. По-друге, визнання того факту, що активізація творчих потенцій людини, розвиток висококваліфікованої робочої сили є найефективнішими способами досягнення економічного зростання. Людський капітал визнаний найціннішим ресурсом, набагато важливішим, ніж природні ресурси або накопичене багатство. Саме людський капітал, а не матеріальні засоби виробництва, є визначальним чинником конкурентоспроможності, економічного зростання та ефективності. Питання освіти сьогодні, як і більшість соціальних та політичних тем дискурсів, безпосередньо пов'язані з економікою. Дж.М. Кейнс колись писав, що економіка – це спосіб мислення, і саме це дає їй змогу поширюватися на широке коло непов'язаних з економікою тем, зокрема на освіту [8].

Економічні теорії типово базувалися на трьох основних припущеннях: недостатності ресурсів, раціональності та оптимізації. Недостатність ресурсів означає, що в економіці ніколи не буде достатньої кількості ресурсів для задоволення необмежених потреб. Раціональність стосується спроможності людей приймати лише виважені рішення, що принесуть їм користь. Останнє припущення – це ідея оптимізації, тобто економічна поведінка завжди зводиться до максимізації вигоди або мінімізації витрат. Індивіди чи групи мають особливі цілі: бути щасливими, отримувати високий дохід, мати долю ринку або володіти комбінацією вищеназваних факторів. Відповідно, індивіди робитимуть вибір, що максимізує їх вигоди.

Вчені намагаються дослідити поведінку суб'єктів економічної діяльності та організацій, адже вони генерують та розподіляють людські, матеріальні та фінансові ресурси. Зважаючи на це, економісти досліджують широке коло питань, пов'язаних з освітою, зокрема те, як освіта впливає на індивідуальні навички, як освіта має надаватися та розподілятися всередині суспільства (це широке коло питань включає в себе умови, характеристики та поведінку за різних організаційних форм), чи можна організувати освітній процес ефективніше.

Основним питанням економіки, пов'язаним з освітою, є зв'язок між освітою та доходами. Освіта та тренування розглядаються як індивідуальне інвестиційне рішення, що в подальшому приведе до матеріальних вигод у формі вищих доходів на ринку праці. Така точка зору на людський капітал має давню історію, адже починається від таких ранніх економістів, як Адам Сміт, Джон Стюарт Міль та Альфред Маршал, які вважали, що навички індивіда можуть впливати на економічний статус. А. Сміт, визначаючи суть основного капіталу суспільства, писав, що він на рівних складається не лише з машин, споруд і землі, але й «із набутих корисних здібностей усіх громадян чи членів суспільства» [9]. У 1776 році А. Сміт висунув теорію людського капіталу, яка говорила про те, що людські спроби лежать в основі процвітання та багатства, а у 1848 році Дж.Ст. Міль писав, продовжуючи теорію А. Сміта, що навички людини є засобом до збагачення [10].

Знання та навички, що здобуваються шляхом інвестування в освіту, підвищують людську продуктивність. Вигоди від інвестицій в освіту з'являться пізніше, а саме у доступі до кращої роботи, отриманні вищих доходів та кращого здоров'я. Існують також непрямі вигоди, а саме такі, як вищий соціальний статус та престиж, пов'язаний з вищим рівнем освіти. Хоча мотивація кожного окремого індивіда може різнитися, витрати і вигоди можуть значно відрізнятися залежно від особистості, очікувані доходи та інші привілеї будуть вищими за гіпотезами економістів, ніж за умов неотримання освіти.

З позицій теорії людського капіталу доходи людей є закономірним підсумком раніше прийнятих рішень. Тобто людина, приймаючи те чи інше рішення, може безпосередньо впливати на розмір своїх майбутніх доходів. Можна значно збільшити майбутні доходи, вкладаючи кошти у свою освіту і професійну підготовку, здоров'я, культуру, збільшуючи тим самим власний (приватний) людський капітал.

Правдивість теорії людського капіталу можна спостерігати практично в усіх розвинених країнах. Загалом заробітки зростають зі зростанням рівня освіти та продовжують зростати після закінчення вищого навчального закладу ще декілька років. Така тенденція спостерігається для всіх груп, включаючи жінок і чоловіків, людей різних рас та етнічних груп. Водночас, коли йдеться про доступ до освіти, погляди всередині всіх вищезазначених груп значно різняться. Особливу увагу науковці приділяють змінам у доходах залежно від різних факторів. Аналіз показує, що в середньому додатковий рік навчання приводить до зростання доходів приблизно в межах 10%. Економічні дослідження також виявили немонетарні вигоди, як приватні так і публічні, пов'язані з отриманням освіти. Суб'єкти, що інвестували в освіту та тренінги, як правило, мали стабільнішу роботу, краще здоров'я (частіше займалися спортом, рідше курили та краще харчувалися), часто отримували страхові та медичні поліси, пенсійне забезпечення, були схильні брати участь у виборах та загалом підвищували протягом життя свій культурний та соціальний рівень.

Саме тому щорічно країни витрачають значну частку свого ВВП на освіту. Витрати на освіту можуть здійснюватися як самим індивідом, так і урядовими програмами. Рішення, як саме здійснювати освітні програми для різного віку та рівня, є ключовим в економіці і безпосередньо пов'язаним з ефективністю освітньої системи.

Товари та послуги можуть залучатися різними шляхами (наприклад, згідно з традицією, лотереєю, силою). В сучасних суспільствах ресурси залучаються або ринком, або урядом, або за участю обох. Обов'язкова освіта, як правило, оплачується урядом на державному, обласному чи місцевому рівні, середня чи вища освіта – за участю уряду та ринку. Оскільки сьогодні значно зростає стурбованість щодо ефективності наявних шкіл, урядовці більшості країн центральну роль у фінансування та контролі відводять не державі, а ринку та ринковим механізмам.

Здебільшого ринок є найефективнішим методом алокації ресурсів, оскільки він спроможний координувати велику кількість покупців та продавців, надавати споживачам спроможність впливу на ціну, характеристики, кількість, уникаючи одноособового прийняття рішень. За цих обставин ринок – це найкращий механізм залучення ресурсів. Саме ефективність є осо-

бливим критерієм для оцінки механізму залучення ресурсів. Звісно, споживачі послуг освіти мають декілька цілей, і перш ніж приймати рішення щодо механізму залучення ресурсів, варто було б їх проаналізувати.

У деяких випадках ринок неспроможний ефективно організувати виробництво/споживання товарів чи послуг. Неспроможність ринку самостійно організувати виробництво та споживання пов'язана з декількома причинами: по-перше, вплив ринку може значно збільшуватися за умов, коли постачальник має змогу контролювати ціни. Монополія є прикладом такої ринкової сили. В ідеалі конкурентні ринки характеризуються великою кількістю покупців та продавців, тобто жоден окремий покупець чи продавець не може впливати на ціну. Стосовно ринку освіти ми не можемо стверджувати, що він характеризується досконалою конкуренцією у всіх сегментах: починаючи початковою освітою і закінчуючи вищою, а також курсами підвищення кваліфікації. По-друге, ми не можемо стверджувати, що всі суб'єкти на ринку освіти знаходяться в рівних умовах, адже не всі володіють повним обсягом інформації щодо ціни та якості. За умов неповної обізнаності батьки можуть і не обрати ті чи інші учбові заклади. За різними дослідженнями багато батьків турбуються не лише про досягнення учнів, але й про соціальний статус. Екстерналії існують коли споживання чи виробництво має непрямий вплив на інших, що не відображається в ціні товарів. У разі освіти той, хто приймає рішення (студент або батьки), не несе усі витрати та не отримує всі вигоди від прийнятого рішення про те, наскільки довго та в яких обсягах він планує навчатися. Хоча суспільство може виграти більше від освічених членів, окремо взятий майбутній студент не завжди розуміє всі переваги вибору того чи іншого шляху. Соціальні переваги освіти починаються від отримання громадянами початкової освіти, це одна з причин того, чому уряд, як правило, базову освіту робить обов'язковою для усіх членів суспільства. Окрім того, часто ринок недоотримує частину доходів у зв'язку з тим, що не всі члени суспільства з певних причин, зокрема фінансових, мають змогу отримати ту освіту, якої прагнуть. Можна вважати, що освіта є суспільним товаром, який не завжди, на жаль, доступний усім.

Вищеперераховані фактори ринкової неспроможності повністю регулювати освіту та розуміння урядами країн її надзвичайної важливості історично привели до державного втручання в цю сферу шляхом її регулювання, фінансування та управління. Регулювання набуває різних форм, включаючи розробку стандартів, обов'язкову атестацію студентів та висування вимог до компетенцій викладача. Фінансування освіти може здійснюватися у формі фінансування певних навчальних закладів або окремих учнів. Доходи від отримання освіти збираються у формі податків. Насправді немає чіткої і зрозумілої схеми між отриманням послуги та отриманням від неї доходів. Уряд також спроможний безпосередньо впливати на освітні установи, розширюючи державну ієрархію шляхом надання фінансування певним студентам за умов їх подальшої роботи на благо країни (наприклад, в уряді або державній установі) протягом визначеного часу.

Як правило, регулювання, фінансування та контроль сформовано у вертикально інтегровану урядову систему. Оскільки школи, що фінансуються урядом, збирають учнів по всій географічній території, на місцевому рівні часто створюються монополії. З точки зору ринку це означає, що школа не має достатньої конкуренції для того, щоб тримати якість на належному рівні, а ціни на максимально низькому рівні. Саме тому часто сім'ї (як правило ті, які мають низький дохід, або ті, що проживають на віддалених територіях) не мають вибору школи для своїх дітей. Останні реформи в розвинених країнах в галузі освіти характеризуються спробами змінити контролюючу систему, фінансування, переглянути освітні програми, запровадити електронне обладнання та дистанційне навчання в навчальні заклади.

Економісти намагаються зрозуміти, як виробляється освітній продукт. Їх погляди розділяються, як правило, на два напрями: перший – це ставлення до освіти як до процесу виробництва, що потребує вкладень та, відповідно, приносить доходи. Згідно з іншим підходом пропонується розглядати організацію як мережу різноманітних бізнес-контактів між різними суб'єктами. Підхід до освіти як до процесу виробництва основними витратами вважає витрати на оплату праці вчителів, підручники, освітні програми тощо, тоді як основними доходами – досягнення студентів (їх знання та навички). Зв'язок між доходами та витратами в галузі освіти, як правило, визначається за статистичними оцінками з використанням математичних методів. Звісно, в теорії освіту як процес виробництва визначати набагато легше, ніж на практиці. Наприклад, досить складно обґрунтувати частку доходів, що отримані саме завдяки освіті. Манера взаємодії викладача зі студентом є надзвичайно важливим моментом навчального процесу, характеристика ефективності викладача не може бути повністю виміряна роками досвіду та кваліфікації. Окрім того, не останню роль відіграють вплив родини, сімейні традиції та виховання на те, як старанно навчається дитина. Оцінка функції виробництва є основою для подальших напрацювань стосовно того, які ресурси або яке їх поєднання найкраще визначає ефективність.

Другий підхід, згідно з яким пропонується розглядати організацію як мережу різноманітних бізнес-контактів між різними суб'єктами, був заснований нобелевським лауреатом Рональдом Коузом на початку 1930-х років. Він напо-

лягав на тому, що ринок і держава, які раніше розглядалися окремо, насправді пов'язані між собою і замінюють один одного. Рональд Коуз у 1937 році у статті «Природа фірми» ввів в економіку поняття трансакційних витрат. Трансакційні витрати, на його думку, виникають у сфері координації, організації та контролю взаємодії економічних агентів. Так, трансакційні витрати в сфері освіти можна спостерігати, коли суб'єкти не повною мірою інформовані про можливості та цінність, через що роблять не найкращий вибір. Проблема асиметричності інформації трапляється, коли часто інформація навіть не доходить до споживача, тобто частина суб'єктів має інформаційну перевагу.

По суті, лейтмотив усіх його робіт становить думка про те, що будь-яка форма соціальної організації (ринок, фірма, держава) вимагає чималих витрат для свого створення та підтримання. А звідси випливає, що за рівнем і структурою цих витрат соціальні інститути можуть сильно відрізнятися один від одного, а найбільш ефективними виявляються ті з них, які обходяться суспільству дешевше. Мистецтвом економічної політики він вважав відбір найменш дорогих способів координації економічної діяльності.

Продуктивність праці в будь-якому суспільстві залежить від складу та якості трудових ресурсів, а також стану ринку людського капіталу, який визначає, наскільки ефективно навчаються та використовуються кадри. Звісно, ніхто не зменшує важливість товарних, фондових ринків, судів, урядових органів, проте всі ці установи створюються та управляються людьми. Те, як функціонують інститути, як вони пристосовуються до обставин, безпосередньо залежить від особистих якостей людей, що ними керують.

Висновки. Освітній продукт наділений такою властивістю, якою не наділений жоден з товарів чи послуг, що «виробляються традиційно», а саме властивістю всезагальної (інтегральної корисності) як для самої людини, так і для суспільства загалом, тобто освітній продукт володіє властивістю інтегральної корисності. Тому, якщо за деякими економічними методиками період освіти робітника, що прийняв рішення про продовження освіти, рахується як втрачені доходи і належить до витрат на освіту, сьогодні багатьма вченими, зокрема у монографії російських науковців С. Дятлова, Т. Селищевої, В. Марьяненко, розглядається як негрошовий дохід або освітня вигода [11].

Економісти, намагаючись зрозуміти проблеми алокації ресурсів, людської та організаційної поведінки, більш загально зробили вагомий внесок в освітню галузь. Основні концепції людського капіталу, ринку, освітнього продукту за декілька декад привели до всезагальних дебатів освітніх проблем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Nelson R.R. Investment in humans, technological diffusion, and economic growth / R.R. Nelson, E.S. Phelps // American Economic Review. – 1966. – № 65(2). – P. 69–75.
2. Mincer J. Investment in human capital and personal income distribution / J. Mincer // Journal of Political Economy. – 1958. – P. 66
3. Becker G.S. published on: G.S. Becker "Human Capital – A Theoretical and Empirical Analysis Human Capital – A Theoretical and Empirical Analysis, published on Labour Economic & Labour Relations", Fifth Edition ed. USA : Prentice – Hall, INC, 1991. – P. 20.
4. The library of Economics and Liberty, Biography of Theodore William Schultz [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.econlib.org/library/enc/bios/Schultz.html.
5. Ксенофонтова О. Специфика образовательных услуг: маркетинговый аспект / О. Ксенофонтова // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2006. – № 2. – С. 45–49.
6. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М., 1960. – Т. 23. – 907 с.
7. Про освіту : Закон України від 23 травня 1991 року № 1060-XII.
8. Keynes J.M. The Means to Prosperity / J.M. Keynes. – MacMillan and Co., 1933.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М., 1962. – С. 208.
10. Mill J. Principles of Political Economy / J. Mill. – L., 1920. – P. 47.
11. Дятлов С. Информационный подход к разработке методики расчета экономической эффективности образования / С. Дятлов // Экономика образования. – М. : АСОУ, 2006. – С. 184–204.

УДК 339.13:004]:339.92

Пермінова С.О.
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Ходацька М.О.
студентка факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

КОНКУРЕНТНІ ПОЗИЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО ІТ-АУТСОРСИНГУ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

UKRAINIAN COMPETITIVE POSITION OF IT-OUTSOURCING IN INTERNATIONAL MARKETS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено конкурентоспроможність українського ІТ-сектору на міжнародній арені, проаналізовано можливість зайняття лідерських позицій, визначено сильні і слабкі сторони ІТ-галузі, на основі чого побудовано SWOT-аналіз. В динаміці проаналізовано позиції України в світі за основними складовими Індексу мережевої готовності, визначено основних конкурентів та країн-лідерів міжнародного ІТ-ринку.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, ІТ-аутсорсинг, міжнародний ринок, інформаційно-комунікаційні технології.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована конкурентоспособность украинского ИТ-сектора на международной арене, проанализирована возможность занятия лидерских позиций, определены сильные и слабые стороны ИТ-отрасли, на основе чего построен SWOT-анализ. В динамике проанализированы позиции Украины в мире по основным составляющим Индекса сетевой готовности, определены основные конкуренты и страны-лидеры международного ИТ-рынка.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, ИТ-аутсорсинг, международный рынок, информационно-коммуникационные технологии.

ANNOTATION

The article investigated the competitiveness of Ukrainian IT-sector in the international arena, the opportunity to analyze the lessons of leadership positions; it identified the strengths and weaknesses of the IT-industry, which is built on the basis of SWOT-analysis. The dynamics studied Ukraine's position in the world on the basic components of network readiness index, identifies the main competitors and the leading countries of the international IT-market.

Keywords: competition, competitiveness, international market, IT-outsourcing, information and communication technology.

Постановка проблеми. Весь світ не стоїть на місці, країни все більшими зусиллями відвойовують лідерські позиції, тим самим стимулюючи зростання конкуренції на світових ринках. Активні глобалізаційні та інтеграційні процеси, а також значні геополітичні зрушення, які в останні роки мають значний вплив на українські реалії, для країни актуалізували необхідність пошуку нових напрямів підвищення конкурентоспроможності окремих галузей та секторів економіки.

Підвищення у світі ролі інтелектуальної праці дало поштовх уряду України для виділення ІТ-сектору як одного із пріоритетних напрямів розвитку. Нині український ІТ-аутсорсинг посідає високі позиції на світовому ринку, популярністю також користуються українські спеціалісти у цій сфері, які формують інвестиційно привабливий імідж нашої країни, працюючи з міжнародними компаніями, що є потенційно ефективним напрямом підвищення конкурентоспроможності національної економіки України. А це приводить до розвитку технологій, збільшення зайнятості та підвищення рівня життя населення. Проте потенціал ІТ-сектору України не реалізується повною мірою, що є причиною недостатньо високого рівня результативності галузі та її низької конкурентоспроможності на світовому ІТ-ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування конкурентного середовища та забезпечення конкурентоспроможності підприємств досліджено в роботах таких економістів, як, зокрема, І. Анософф, А. Маршалл, М. Портер, Д. Ріккардо, Дж. Робінсон, А. Сміт, Ф. Хайєк, Г. Азоєв, А. Воронкова, Ю. Гарачук, А. Жамойда, В. Обремчук, І. Отенко, С. Савчук, Р. Фатхутдінов. Розвитку національного ІТ-сектору присвячені дослідження В. Семиноженка, Ю. Бажала, Ю. Полунєєва та інших вчених. Актуальність проблеми розвитку ІТ-галузі визначається її істотним впливом на покращення якості життя населення та збільшення робочих місць в країні, що потребує подальших досліджень.

Мета статті полягає в оцінюванні українського ІТ-ринку, порівнянні його потенціалу з іншими країнами, здійсненні аналізу міжнародної конкурентоспроможності ІТ-сектору України та визначенні перспектив для розвитку галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна посідає четверте місце у Східній Європі (рис. 1) та шосте місце у світі за кількістю сертифікованих ІТ-спеціалістів (після США, Індії, Росії, Польщі та Румунії), так само Україна входить до ТОП-30 локацій для передачі замовлень на розроблення ПЗ [1].

ІТ-індустрія України сьогодні – це третя індустрія України з обсягом експорту близько 2 млрд.

доларів на рік з прогнозом росту до 7,7 млрд. доларів до 2020 року. Це близько 80 тис. зайнятих осіб у 2015 році з ростом 10 тис. осіб щорічно. Це створення однією особою, зайнятою в ІТ, 3–4 додаткових робочих місць в суміжних сферах. Це перше місце в Європі та четверте місце у світі за обсягом постачання послуг (після США, Індії та Філіппін) [2].

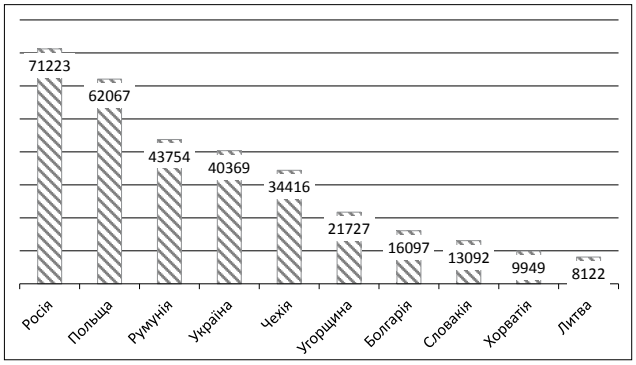


Рис. 1. Лідери за кількістю ІТ-спеціалістів Східної Європи

Джерело: [1]

У 2015 році Україна посіла 71 місце серед 143 країн (рис. 2, рис. 3) за Індексом мережевої готовності, піднявшись порівняно з попереднім роком на 10 позицій (у 2014 році Україна опинилась на 81 позиції серед 148 країн). Індекс мережевої готовності (Network Readiness Index) вимірює схильність країн використовувати можливості, які породжуються інформаційно-комунікаційними технологіями (ІКТ) [3].

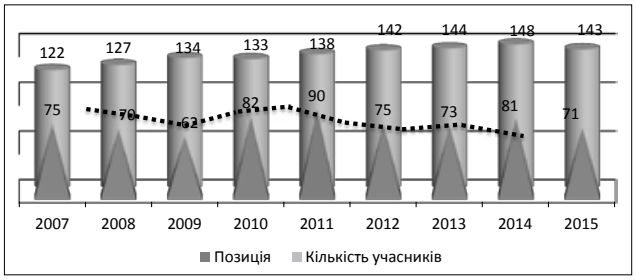


Рис. 2. Рейтинг України за Індексом мережевої готовності (2007–2015 роки)

Джерело: [3]

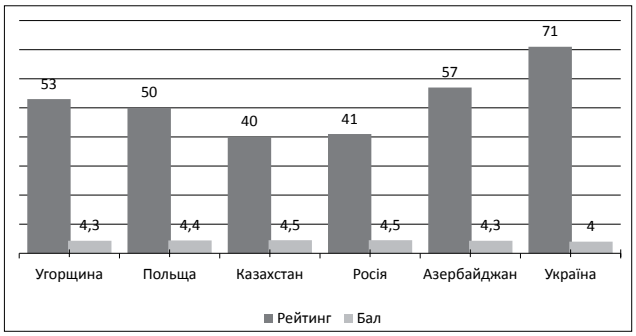


Рис. 3. Позиції України за Індексом мережевої готовності серед країн зі швидкозростаючим ІТ-сектором, 2015 рік

Джерело: [4]

Серед країн із швидкозростаючим ІТ-сектором Україна значно поступається країнам ЄС (Польща, Угорщина) та колишнім країнам СНД, зокрема Казахстану, який за 8 років піднявся на 32 позиції в рейтингу (40 місце в 2015 році), Росії (41 позиція, плюс 29 позицій) та Азербайджану (підвищення на 14 позицій до 57 місця) [4].

Низьке використання ІКТ державою та бізнесом є однією з причин невисокого положення ІТ-сектору України в світовому рейтингу. Низький попит в Україні на ІКТ з боку державного сектору є причиною втрати 68 позицій в рейтингу за цим показником за останні 6 років. Низьку динаміку у використанні ІТ показує і бізнес, що пояснюється домінуванням низькотехнологічних галузей виробництва в економіці України, які потребують високого рівня залучення ІТ [5].

Показники оплати праці на годину в Сполучених Штатах Америки загалом, Кремнієвій долині, Індії, Росії та Україні за трьома найбільш чисельними ІТ-професіями демонструють значний розрив рівнів оплати праці у різних країнах (рис. 4).

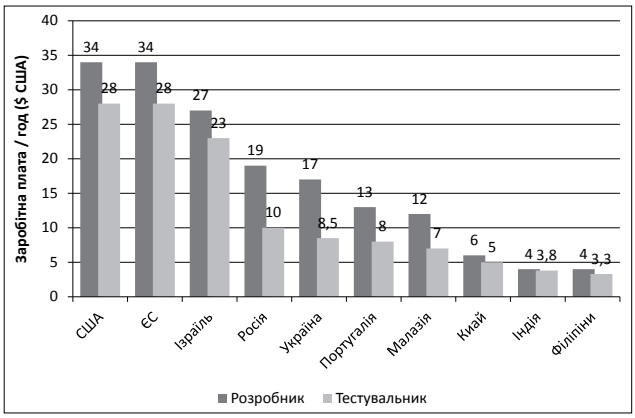


Рис. 4. Рівень оплати праці за годину роботи в ІТ-сфері по країнах

Джерело: [6]

Як видно з рис. 4, оплата працівника галузі ІТ-аутсорсингу в Україні майже вдвічі менша, ніж у США та Європейському Союзі, які є основними замовниками таких послуг. Наявність спрощеної системи оподаткування для суб'єктів підприємницької діяльності дає змогу мінімізувати податкові зобов'язання замовників. Відносно невисокі витрати, пов'язані з організацією та підтриманням робочих місць, дають змогу замовникам зменшити накладні витрати.

Хоча оплата праці вітчизняних фахівців, які виконують роботи за аутсорсинговими схемами, нижча за аналогічну в країні замовника, її середній рівень перевищує оплату аналогічної праці на внутрішньому ринку, а також її середній рівень по економіці загалом. Залучення фахівців до проектів ІТ-аутсорсингу сприяє зростанню продуктивності праці, покращенню якості послуг, формуванню нової бізнес-культури в Україні. Для реалізації аутсорсингових

Таблиця 1

SWOT-аналіз ІТ-сектору України

Сильні сторони	Слабкі сторони
1) високий рівень кваліфікації ІТ-фахівців; 2) великі перспективи для розвитку ринку ІТ-аутсорсингу; 3) великий за обсягом ринок праці; 4) політика держави спрямована на розвиток галузі; 5) низький рівень оплати праці; 6) наявність великої кількості як крупних міжнародних компаній, так і невеликих стартапів; 7) дешеві мобільні та інтернет-послуги.	1) насичений ринок; 2) низьке використання ІКТ державою та бізнесом; 3) низький рівень проникнення Інтернету; в 2015 році Україна потрапила у список країн з проникненням менше 45%; 4) недостатня кількість вітчизняних клієнтів; 5) слабкий рівень розвитку інфраструктури.
Можливості	**Загрози**
1) співпраця з іноземними клієнтами та налагодження постійних зв'язків; 2) надходження інвестицій в країну у вигляді іноземної валюти; 3) поширення віддалення завдяки популяризації мобільних пристроїв.	1) на ринку присутні сильні конкуренти; 2) скорочення внутрішнього попиту на ІТ; 3) міграція кваліфікованих спеціалістів; 4) зміни у системі оподаткування; 5) скорочення внутрішнього попиту на ІТ через перенасичення ринку; 6) скорочення ІТ-бюджетів українських підприємств.

Джерело: складено авторами на основі методу експертних оцінок

проектів в Україну залучаються інвестиційні ресурси для купівлі високотехнологічного електронного устаткування, що дає змогу покращувати навички вітчизняних фахівців з експлуатації та обслуговування цього обладнання [7].

Результати аналізу тенденцій розвитку ІТ-галузі в світі та виявлення позицій вітчизняного ІТ-сектору серед інших країн дали змогу виокремити сильні і слабкі сторони, а також можливості і загрози для України на міжнародному ІТ-ринку (табл. 1).

Перспективи розвитку ІТ-аутсорсингу, який з часом може створити умови для становлення України як потужного самостійного гравця на ринку ІТ послуг, визначаються обсягом світового ринку таких послуг, сегментом, який зараз займає Україна, та потенціалом збільшення цього сегменту у майбутньому. Згідно з даними International Trade Centre світовий експорт комп'ютерних та інформаційних послуг у 2011 році досягнув 215 млрд. дол. США [6], збільшившись за останні 5 років на 30%. Частка України на цьому ринку складає 0,5%, проте за цей період вона зросла утричі.

Реалізація зазначеного потенціалу зростання галузі ІТ-аутсорсингу можлива за умов підвищення якості технічної освіти, покращення навичок комунікацій іноземними мовами, збереження гнучких умов оподаткування на ринку праці та спрощеного режиму оподаткування самозайнятого населення, прозорості і простоти ведення бізнесу в Україні.

Отже, можемо виокремити такі напрями підвищення міжнародної конкурентоспроможності ІТ-сектору України, як залучення припливу іноземного капіталу в сектор, вихід на іноземні ринки малих та середніх ІТ-підприємств через створення ІТ-кластерів, нарощення людського капіталу, стимулювання внутрішнього попиту на продукти ІТ, збільшення кількості сучасних високомаржинальних компаній-постачальників послуг аутсорсингу для вітчизняних та зарубіжних замовників.

Висновки. Аналізуючи показники розвитку вітчизняного ІТ-сектору за останні роки, можна побачити позитивну тенденцію щодо підвищення позицій у світових рейтингах. Проте і досі Україна значно поступається країнам-лідерам ІКТ, зокрема країнам ЄС та колишнім країнам СНД (особливо Казахстану, Азербайджану і Росії).

Факторами, що стримують розвиток ІТ-сектору, є низька доступність найновіших технологій, недостатній рівень закупівлі державою товарів та послуг ІТ-сектору, низький рівень захисту прав інтелектуальної власності, неефективність систем законотворення.

Стимулюючими факторами розвитку ІТ-сектору в України є високий рівень грамотності та освіченості населення, низькі тарифи на мобільний зв'язок та Інтернет, впровадження електронних систем, 3G технологій, приплив іноземних інвестицій та поширення ІТ-аутсоргингу.

Виокремлені сильні та слабкі сторони ІТ-сектору України, а також сформовані основні фактори його розвитку дають змогу сподіватися на підвищення конкурентоспроможності цієї важливої для національної економіки галузі в контексті євроінтеграційних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. УНІАН – інформаційне агентство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unian.ua/society/768725-ukrajina-chetverta-v-sviti-za-kilkistyu-it-fahivtsiv.html.
2. Медовой О. Пріоритетні напрямки на шляху розвитку ІТ-індустрії України / О. Медовой [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : http://it-kharkiv.com/news-uk/prioritetni-napryamki-na-shlyaxu-rozvitku-it-industri%D1%97-ukra%D1%97ni.
3. Аналітичні матеріали – «Асоціація IT» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://itukraine.org.ua/analitychni-materialy.
4. The Global Competitiveness Report 2015–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings.
5. Феліксова Л. Формування міжнародної конкурентоспроможності IT-сектору України / Л. Феліксова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=4997.
6. International Trade Centre:Exports 2000–2011 : International Trade in Services [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.intracen.org/statistics-export-service-country.
7. Щодо потенціалу і перспектив розвитку IT-аутсорсингу в Україні / Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1301.

УДК 339.91

Стаканов Р.Д.
кандидат економічних наук, доцент,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

РОЛЬ РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД У РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

ROLE OF REGIONAL TRADE AGREEMENTS IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION

АНОТАЦІЯ

Процеси торгівлі та міграції стають усе більшою мірою взаємопов'язаними. Вагомого значення набуває можливість управління міграційними процесами в рамках регіональних інтеграційних об'єднань. Певні аспекти такого регулювання з'являються тією чи іншою мірою вже на рівні регіональних торговельних угод. Питання щодо руху осіб не завжди містяться безпосередньо в таких угодах, а можуть бути включені до супутніх договорів. Також угоди, пов'язані з лібералізацією руху осіб, можуть мати різні стадії імплементації в різних країнах. Самі ж угоди можуть включати в себе різні типи міграції: покривати всю мобільність осіб, забезпечувати свободу міграції для окремих типів міграції, зокрема висококваліфікованих працівників, сприяти руху постачальників послуг, спрощенню процедур для руху інвесторів та ін. Дана стаття є частиною дослідження ролі регіональної міграційної політики у формуванні глобального ринку праці.

Ключові слова: міжнародна трудова міграція, міграційна політика, регіональні торговельні угоди.

АННОТАЦИЯ

Процессы торговли и миграции становятся все более взаимосвязанными. Особое значение приобретает возможность управления миграционными процессами в рамках региональных интеграционных объединений. Определенные аспекты такого регулирования появляются в той или иной степени уже на уровне региональных торговых соглашений. Вопрос перемещения лиц не всегда содержится непосредственно в таких сделках, он может быть включен также и в сопутствующие договоры. Также соглашения, связанные с либерализацией движения лиц, могут иметь различные стадии имплементации в различных странах. Сами же соглашения могут: покрывать всю мобильность лиц, обеспечивать свободу передвижения для отдельных типов миграции, в частности высококвалифицированных работников, содействовать мобильности поставщиков услуг, упрощать процедуры движения инвесторов, упрощать другие типы миграции. Данная статья является частью исследования роли региональной миграционной политики в формировании глобального рынка труда.

Ключевые слова: международная трудовая миграция, миграционная политика, региональные торговые соглашения.

ANNOTATION

The purpose of this article is to highlight the role of regional trade agreements in the development of international labour migration. The process of trade and migration are becoming increasingly interlinked. The significant importance has the possibility to manage migration in regional integration associations. Certain aspects of this regulation appear at the level of regional trade agreements. The issue of mobility are not always directly included in such agreements, but it may be included in supplementary arrangements. Also, the agreements relating to the liberalization of the movement of people can have different stages of implementation across countries. Such agreements may include different types of migration: cover mobility of all persons, provide freedom of migration for certain types of migrants, particularly for highly skilled workers, facilitate movement of service providers, simplify procedures for investors movement, simplify other types of migration. This article is part of a study of the role of regional migration policy in shaping the global labour market.

Keywords: international labor migration, migration policy, regional trade agreements.

Постановка проблеми. Міграційна політика не є розвинутою на глобальному рівні, як це є характерним для регулювання інших форм міжнародних економічних відносин. На противагу міжнародній торгівлі або міжнародному руху капіталу, де вагомою є роль багатосторонніх міжнародних інституцій, у сфері управління міжнародною трудовою міграцією не було досягнуто жорстких домовленостей. Процеси торгівлі та міграції стають усе більшою мірою взаємопов'язаними. Торгівля товарами та послугами, рух капіталу значно зросли разом зі зменшенням транспортних витрат, глобалізаційними процесами, а також доступністю інформації. Це збільшило можливості для мобільності осіб, у тому числі і для працевлаштування за кордоном. Зважаючи на обмеженість повноцінного інструментарію регулювання трудової міграції на глобальному рівні, вагомого значення набуває можливість управління міграційними процесами в рамках регіональних інтеграційних об'єднань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку міжнародної трудової міграції, міграційна політика окремих країн та регіонів досліджувалися низкою українських та зарубіжних науковців, серед яких передусім варто виділити Дж. Борхаса, А. Вінтерса, А. Гайдуцького, С. Дрінквотера, Дж.-К. Думонта, І. Івахнюка, Е. Лібанову, О.Малиновську, С. Метельова, Д. Рату, А. Румянцева, О. Старка, А. Філіпенка, Дж. Флореса, О. Шниркова. Значну увагу даному питанню приділено у звітах та окремих спеціальних дослідженнях низки міжнародних організацій, зокрема Світової організації торгівлі, Міжнародної організації праці, Міжнародної організації з міграції, Організації економічного співробітниці та розвитку, Світового банку тощо.

Мета статті полягає в аналізі впливу укладення регіональних торговельних угод на процеси міжнародної трудової міграції в рамках регіональних інтеграційних об'єднань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобальна торгова політика суттєво відрізняється від регулювання міжнародної трудової міграції. Торгова лібералізація передусім фокусується на сприянні руху товарів та послуг, а також (опосередковано) капіталу, не ставлячи в пріоритет спрощення мобільності руху робочої сили. Міграційне регулювання залишається прерогативою національного та регіонального рівнів, а роль глобальних інституцій є незначною [4].

Більші успіхи у просуванні взаємозв'язку торгівлі, міграції та економічного розвитку на регіональному рівні досягаються за наявності сукупності факторів, зокрема таких, як:

- *лімітована кількість країн, залучених до переговорного процесу.* Це дає можливість для більш вивіреної кооперації під час вирішення складних питань міграційної динаміки;
- *глибша інтеграція в рамках регіонального об'єднання.* Країни такого угрупування мають більшу схильність до компромісів у пошуку більш ліберальних підходів до регулювання регіональної міграції;
- *більш висока частка регіональної міграції в рамках регіону*, а також поширення тимчасової циклічної трудової міграції;
- *регіональні інтеграційні угоди та законодавчі рамки.* Укладення таких угод є вагомим способом менеджменту цих потоків.

Інструменти сприяння міграції в рамках регіональних торгових угод (РТУ) варіюються залежно від типу бар'єрів для мобільності осіб. До них можуть належати доступ до всього національного ринку праці або певних секторів, сприяння визнанню кваліфікацій, тимчасова або постійна міграція, возз'єднання сім'ї, доступ до системи соціальної допомоги, а також усунення подвійного оподаткування доходів працівників [4].

Міграційні режими в різних країнах, які сприяють руху осіб, досить часто не відповідають темпам зростання міграційної активності. Міграція робітників набуває широкого поширення в рамках РТУ. Деякі угоди покривають мобільність осіб загалом, включно з постійною міграцією, інші – передбачають вільний рух робочої сили, що надає їм доступ для місцевого ринку праці. Окремі угоди також можуть передбачати обмежену підтримку переміщення мігрантів задля здійснення певних типів інвестиційних або торгових операцій. Також можливою є тимчасова присутність осіб за кордоном як постачальників послуг, при цьому повноцінний доступ до ринку праці, а також постійна міграція є закритими для даного типу міграції. Досить значного поширення в рамках низки регіональних торгових угод набуває також спрощення міграції для кваліфікованих або висококваліфікованих робітників, при цьому обмеження для решти видів трудової міграції зберігаються [7].

Різні підходи в рамках РТУ до трудової міграції зумовлені низкою факторів, серед яких – рівень географічної наближеності сторін, співставності їхніх рівнів економічного розвитку, культурно-історичні зв'язки тощо. Здебільшого географічна близькість та споріднені економічні рівні розвитку є факторами, які визначають більш сприятливу трудову міграційну політику, прикладом чого є ЄС, хоча це не є обов'язковим правилом і не всі РТУ досягли значних успіхів у сфері міграційного регулювання.

Трудова мобільність у рамках СОТ є обмеженою особами, які надають послуги відповідно до умов ГАТС, а доступ до ринку праці приймаючої країни визначається зобов'язаннями кожної країни, які вона на себе брала під час приєднання до СОТ, переважно такі зобов'язання стосуються висококваліфікованої робочої сили. РТУ, які надають загальний доступ на ринок праці для певних категорій робітників, однак виключають доступ до різних секторів, можуть здійснювати додаткову лібералізацію, що виходить за рамки їхніх базових зобов'язань за ГАТС. Умови такого доступу суттєво варіюються між різними РТУ [7].

Тоді як окремі угоди передбачають загальну мобільність осіб, а іммігранти наділені повними трудовими правами порівняно з місцевими робітниками (наприклад, ЄС), більшість угод забезпечують тільки спеціальний доступ або спрощення наявного доступу в рамках імміграційних угод. Переважна частина угод не формує спільних умов для мобільності робочої сили, які б виходили за рамки міграційного законодавства, учасники угоди і надалі зберігають широкі повноваження надавати, відмовляти й адмініструвати видачу дозволів на проживання і трудових віз [7].

Додаткові положення лібералізації можуть стосуватися низки позицій, зокрема: надавати повний доступ до ринку праці (прикладом слугує ЄС, Транс-Тасманська угода), національний режим для осіб, які надають послуги в рамках інтеграційного об'єднанням (АНЦЕРТА), зобов'язання щодо видачі віз (НАФТА), які в окремих випадках можуть включати не лише сектор послуг, як у випадку з Угодою між США та Йорданією, спеціальний режим доступу на ринок або спрощений режим для певних категорій робітників (КАРІКОМ, НАФТА, АТЕС), окремі розділи, які стосуються тимчасового руху осіб, включно з тими, що пов'язані з інвестиційною діяльністю, специфічні умови для основного персоналу, пов'язані з інвестиціями (угода ЄС-Мексика) [2], недискримінаційні умови для робітників, включно з тими, що не відносяться для постачальників послуг (Європейсько-Середземноморське партнерство).

Типи регіональних угод за впливом на мобільність робітників можуть бути розподіленими на такі категорії [6] (за ступенем зменшення рівня доступу на ринок праці):

- розширений підхід до мобільності осіб;
- широкомасштабна мобільність осіб;

- селективна мобільність окремих категорій працівників;
- модель міграції за ГАТС+;
- модель міграції за ГАТС;
- модель міграції, яка відхиляється від регулювання в рамках ГАТС.

Розширений підхід до мобільності осіб передбачає повну мобільність осіб, яка базується на концепції громадянства в рамках кордонів регіонального інтеграційного угрупування. Такі громадяни отримують право на вільне транскордонне переміщення громадян як з економічними, так і з неекономічними мотивами. Широкомасштабна мобільність осіб не покриває в повному обсязі свободу руху осіб у рамках РТУ, однак при цьому вільний рух осіб передбачає і переміщення трудових мігрантів. Третя модель включає в себе окремі положення щодо руху осіб, які є обмеженими виключно окремими категоріями працівників, які мають право на імміграцію. Переважно це може стосуватись окремих висококваліфікованих професій або ж стосуватись імміграції лише з окремих країн, визначених національними урядами. Модель міграції за ГАТС+ окреслює можливості тимчасової трудової міграції постачальників послуг відповідно до угоди ГАТС, а також передбачає додаткові заходи щодо спрощення адміністративного регулювання та усунення додаткових вимог у разі такого переміщення працівників. Модель міграції за ГАТС передбачає міграцію лише для постачальників послуг і не передбачає доступу на національний ринок праці інших категорій працівників, а також постійної імміграції. Остання модель узагальнює всі підходи до регулювання міграції, які в той чи інший спосіб формують такі умови доступу на ринок праці, які в кінцевому підсумку є більш обмежуючими, ніж це передбачено навіть умовами СОТ [7].

У табл. 1 наведено категорії працівників, які підпадають під дію Способу 4 ГАТС, який передусім сприяє висококваліфікованим робітникам. Дослідження ОЕСР указує на те, що лише 17% переміщень у рамках даної угоди стосувалися низькокваліфікованого персоналу [11].

Як на двосторонньому, так і на регіональному та багатосторонньому рівнях положення щодо трудової міграції, зокрема щодо висококваліфікованої, у торговельних угодах здебільшого відбувається в рамках угод, що лібералізують торгівлю послугами [9].

У своєму дослідженні Дж. Орефіс [12] доводить, що серед усіх інших рівних обставин існує позитивний взаємозв'язок між РТУ і двосторонніми міграційними потоками. Дослідження І. Фігуейредо [3] визначило роль РТУ для розвитку трудової двосторонньої трудової міграції. Використовуючи гравітаційну модель міграції, було отримано результати, згідно з якими наявність діючих РТУ стимулює зростання кількості мігрантів у країнах – членах регіонального об'єднання. Стимулюючий ефект для міграції посилюється, якщо угода включає в себе положення щодо полегшення бюрократичних процедур для отримання віз громадянами країн – членів РТУ. Наявність спільної РТУ збільшує величину двосторонньої міграції на 27% (аналізувався період 1960–2010 рр.) [3].

На думку, І. Фігуейредо, РТУ можуть використовуватися країнами призначення міграції для регулювання притоку мігрантів у разі дефіциту робочої сили на національному ринку праці, не вдаючись при цьому безпосередньо до зміни наявної міграційної політики країни. Також країни – експортери робочої сили можуть використовувати РТУ як спрощення механізмів постачання своїх працівників на ринки праці країн призначення у разі неможливості з різних причин підписання окремої дво- або багатосторонньої міграційної угоди, яка б дала змогу полегшити умови жорсткого імміграційного законодавства [3].

Регіональні інтеграційні процеси тією чи іншою мірою сприяють трудовій міграції. Підписані в рамках регіональних інтеграційних процесів угоди можуть включати положення щодо сприяння руху громадян між країнами-учасниками і можуть стосуватися питань зайнятості та постійного місяця проживання. Хоча міжнародна міграція стає все більш інтерконтинентальною, найбільші потоки залишаються і надалі внутрішньо регіональними або ж характеризуються міграцією в межах суміжних регіонів, прикладом чого може слугувати міграція в рамках міграційного коридору Мексика-США, або міграція в регіоні Європи з міграційним центром в ЄС, або рух робітників до ПАР із сусідніх країн [5].

Такі угоди зазвичай передбачають прогресивну лібералізацію та гармонізацію політики на ринку праці, щоб у перспективі досягти рівних прав для всіх робітників у рамках інтеграційного угрупування. Однак навіть після підписання окремі годи не знаходять свого повноцінного практичного втілення, наприклад як це відбувається з Протоколом ЕКОВАС

Таблиця 1

Категорії постачальників послуг відповідно до Способу 4 ГАТС [11]

	Висококваліфіковані робітники	**Низькокваліфіковані робітники**
У зв'язку з комерційною присутністю	Переміщення в рамках ТНК Бізнес-відвідувачі Трейдери/Інвестори	Стажери
Незалежно від комерційної присутності	Самозайняті/незалежні спеціалісти Постачальники послуг на основі договору (охоплює висококваліфікованих, а також менш кваліфікованих осіб, таких як техніки, монтажники, працівники сфери догляду)	

1979 р. про вільне переміщення осіб. Причинами такої ситуації можуть бути брак національної імплементації прийнятих міжнародних документів, адміністративні бар'єри, політичні чинники [5].

Прикладом регіонального інтеграційного угрупування, яке еволюціонувало від регулювання торговельних відносин до регулювання міграційних питань, виступає МЕРКОСУР [14]. До середини 1990-х років соціальні і трудові питання були мало використовуваними, у регіоні зберігався обмежуючий підхід до трудової міграції [13]. Таким чином, на відміну від міграційного режиму в рамках ЄС наявна на момент створення РТУ нормативна база не була спрямована на вільне пересування людей та до скасування внутрішніх кордонів. На початку XX ст. було здійснено значні зміни в підході до вільної мобільності робочої сили в рамках МЕРКОСУР, з'являються нові підходи до регіональної міграції, поява дискурсу громадянства МЕРКОСУР. Угода МЕРКОСУР про проживання (2002 р.), а також Статут громадянства МЕРКОСУР заклали основу для формування нового міграційного режиму. Вагомим чинником у даному разі є той факт, що такі рішення поступово приводять формальні угоди щодо міграції у відповідність з фактично наявною в регіоні практикою «мовчазної згоди» щодо трудової міграції. Регіональні мігранти надалі отримують переваги від рівного доступу до ринку праці, системи охорони здоров'я та освіти, відповідно отримуючи рівні економічні, соціальні, політичні та культурні права.

Зважаючи на серйозні відмінності в рівні добробуту країн у рамках інтеграційних об'єднань, за умови лібералізації руху осіб, яка не буде супроводжуватися заходами щодо вирівнювання цих відмінностей, може спричинити неконтрольоване та диспропорційне зростання міграційних потоків із бідніших до багатших країн регіону. У зв'язку із цим у рамках РТУ зберігається широкий набір диференційованих підходів до регулювання мобільності праці [10].

Окремі угоди покривають мобільність осіб загалом разом із постійною міграцією, а також нетрудовою міграцією. Деякі РТУ включають положення щодо допуску на ринок праці робітників усіх кваліфікаційних рівнів, однак більшість із них є лімітованими щодо висококваліфікованих робітників. Хоча у світі й є певна кількість РТУ, де передбачається вільний рух робочої сили включно з доступом на національні ринки праці, інші є лімітованими підтримкою певних видів міграції з торговоінвестиційною метою. Інші угоди пов'язані виключно з постачальниками послуг у рамках угоди ГАТС [10].

Висновки. Підписання РТУ зменшує двосторонній компонент міграційних витрат, зрештою збільшуючи кількість мігрантів. Даний ефект суттєво підсилюється у тому разі, якщо в рамках РТУ були прийняті положення щодо спрощення візових процедур, що зменшує бюрократичні витрати міграції.

Положення щодо лібералізації руху осіб у рамках РТУ можуть мати низку підходів. Здебільшого вони передбачають спрощення доступу в країну, рідше – доступ до ринку праці та право на проживання. Питання щодо руху осіб не завжди містяться безпосередньо в РТУ, а можуть бути включені до супутніх договорів. Також угоди, пов'язані з лібералізацією руху осіб, можуть мати різні стадії імплементації різних країнах. Самі ж угоди можуть включати в себе різні типи міграції: покривати всю мобільність осіб, забезпечувати свободу міграції для окремих типів міграції, зокрема висококваліфікованих працівників, сприяти руху постачальників послуг, спрощенню процедур для руху інвесторів, спрощенню інших типів міграції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Balibar É. Europe as borderland / É. Balibar [Electronic source]. – Mode of access : http://epd.sagepub.com/content/27/2/190.short.
2. Carzaniga A., Mattoo A. Moving People to Deliver Services / A. Carzaniga, A. Mattoo [Electronic source]. – Mode of access : http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/978-0-8213-54063.
3. Figueiredo E., Lima L. R., Orefice G. Migration and Regional Trade Agreement: a (new) Gravity Estimation / E. Figueiredo, L. R. Lima, G. Orefice [Electronic source]. – Mode of access : http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/roie.12209/pdf.
4. Free Movement of Persons in Regional Integration Processes / International Organization for Migration [Electronic source]. – Mode of access : http://www.iom.int/jahia/webdav/site/myjahiasite/shared/shared/mainsite/microsites/IDM/workshops/free_movement_of_persons_18190607/presentation_klein-solomon.pdf.
5. International labour migration A rights-based approach / International Labour Organization [Electronic source]. – Mode of access : http://hrbaportal.org/wp-content/files/wcms_208594.pdf.
6. Kim H.-J. Labor mobility under the trade domains / H.-J. Kim [Electronic source]. – Mode of access : http://211.253.42.153/bitstream/11125/900/1/KIM,%20Hyunjoo.pdf.
7. Labour mobility in regional trade agreements / Joint WTO – World Bank symposium on movement of natural persons (mode 4) under the GATS [Electronic source]. – Mode of access : https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/symp_apr_02_nielson1_e.doc.
8. Lavenex S., Jurje F. The Migration-Trade Nexus: Migration Provisions in Trade Agreements / S. Lavenex, F. Jurje [Electronic source]. – Mode of access : http://www.wti.org/research/publications/967/the-migration-trade-nexus-migration-provisions-in-trade-agreements/.
9. MacLaren B. Labour Mobility and Trade in the Americas: Current Frameworks and Socio-economic Implications / B. MacLaren [Electronic source]. – Mode of access : http://www.focal.ca/pdf/labour%20mobility%20trade_MacLaren_frameworks%20and%20socioeconomic%20implications_June%202008.pdf.
10. Migration management regional trade agreements / International Organization for Migration [Electronic source]. – Mode

of access : http://www.rcmvs.org/documentos/IOM_EMM/v2/V2S04_CM.pdf.
11. A Closer Look at Labour Mobility and the GATS / OECD [Electronic source]. – Mode of access : http://www.oecd.org/trade/services-trade/8890089.pdf.
12. Orefice G. International Migration and Trade Agreements: the new role of PTAs / G. Orefice [Electronic source]. – Mode of access : http://www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/2012/wp2012-15.pdf.
13. Perez V.N. El Mercosur y la migración internacional / V.N. Perez [Electronic source]. – Mode of access : http://www.un.org/esa/population/meetings/IttMigLAC/P05_Vichich.pdf.
14. Phillips N. The Southern Cone Model: The Political Economy of Regional Capitalist Development in Latin America [Electronic source]. – Mode of access : http://www.rsijournal.eu/wp-content/uploads/Book-Review-6.2014_1.pdf.

УДК 336.1

Федишин М.П.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Петрик Д.С.
магістр
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

COOPERATION OF UKRAINE WITH INTERNATIONAL MONETARY FUND: ISSUES AND POSSIBILITIES

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено питання особливостей співпраці України і МВФ. Виявлено проблемні аспекти та наслідки співпраці України з МВФ. Зазначено нинішнє фінансове становище України і майбутні виплати з погашення кредитних зобов'язань. Запропоновано заходи щодо вдосконалення подальшого співробітництва України з МВФ.

Ключові слова: Міжнародний валютний фонд, програма системної трансформації економіки, спеціальні права запозичення, економічна стабілізація, кредитування.

АННОТАЦИЯ

В статье освещены вопросы особенностей деятельности МВФ. Выявлены проблемные аспекты и последствия сотрудничества Украины с МВФ. Указано нынешнее финансовое положение Украины и предстоящие выплаты по погашению кредитных обязательств. Предложены меры по совершенствованию дальнейшего партнерства Украины с МВФ.

Ключевые слова: Международный валютный фонд, программа системной трансформации экономики, специальные права заимствования, экономическая стабилизация, кредитование.

ANNOTATION

The issues of the operation and features of the IMF have been highlighted. Problematic aspects and consequences of cooperation with the IMF have been identified. The current financial position of Ukraine and the forthcomingrepayment of credit liabilities have been described. Arrangements for improving further partnership of Ukraine with the IMF have been proposed

Keywords: International Monetary Fund, program of systemic economic transformation,special drawing rights, economic stabilization, credit.

Постановка проблеми. У світі не існує жодної самодостатньої країни. Навіть найрозвиненіші з них не в змозі абсолютно самостійно забезпечити умови для ефективного виробництва всіх видів товарів та послуг. Такі завдання вирішуються за допомогою міжнародного співробітництва, використання зовнішніх фінансових джерел для розвитку національної економіки. Традиційно виділяють три головні міжнародні фінансові організації, з якими співпрацює Україна – Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (СБ), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) – і які є найбільш привабливими для України завдяки пільгам, порівняно низькій вартості запозичень, які вони надають, а також авторитетності їхніх оцінок та дій для інших потенційних кредиторів та інвесторів. Співпраця із цими міжнародними фінансовими інституціями розглядається світовою спільнотою як акт довіри, підтвердження кредитоспроможності держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання співпраці з міжнародними фінансово-кредитними організаціям досліджували чимало як зарубіжних, так і вітчизняних учених-економістів, серед яких: Фурман І.В. [2], Климко Г.М. [3], Кравчук Н.Я., Колосова В.П., Міокова Н.В. [4], Сущенко О.В. [5], Михайлик О.М. [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень, залишаються актуальними питання співробітництва нашої країни з міжнародними валютно-кредитними організаціями, ключовою серед яких є Міжнародний валютний фонд, адже однією з головних причин, що стримують відтворювальні процеси в економіці України, є нестача фінансових та інвестиційних ресурсів, яка стала вже хронічною як для держави, так і для суб'єктів підприємницької діяльності. В умовах сучасної політичної та економічної нестабільності перед Україною стоїть невеликий вибір: кредити в обмін на реформи або дефолт. Через співробітництво з Міжнародним валютним фондом Україна має можливість розширити коло своїх економічних та політичних можливостей, стати повноправним учасником міжнародного співтовариства.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану та особливостей співпраці України з Міжнародним валютним фондом (МВФ), виявленні основних проблем і перспектив подальшого співробітництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний валютний фонд є спеціалізованою установою ООН із дуже широкою автономією. Фонд було засновано в 1945 р. для сприяння монетарному співробітництву та торгівлі, забезпечення фінансового зростання та збільшення зайнятості населення.

Україна набула членства в Міжнародному валютному фонді відповідно до Закону України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій» від 3 червня 1992 р. № 2402-XII [1].

Ставши членом МВФ, Україна водночас увійшла до структури Світового банку, їй виділено квоту в 10 678 акцій на загальну суму 1,3 млрд. дол. США. Валютну готівку за членство України в банку на суму 7,9 млн. дол. США внесли Нідерланди, що є країною – опікуном нашої держави у цій організації.

Для кожної держави – члена МВФ установлюється квота в спеціальних правах запозичення (СПЗ) та визначається сума квоти – це внесок України як члена МВФ. Величина квоти залежить від економічного розвитку країни і визначається Радою директорів МВФ. Квота визначає для країни-члена кількість голосів у МВФ, ліміти доступу до фінансових ресурсів МВФ та частку в розподілі СПЗ – одиниці виміру обліку МВФ [2].

Міжнародний валютний фонд є найбільшим іноземним кредитором України, його частка становить понад 60% усіх кредитів міжнародних організацій [3 с. 17]. Кредити МВФ спрямовуються на економічну трансформацію в Україні та макрофінансову стабілізацію. Передусім вони використовуються для підтримки курсу національної валюти та для фінансування дефіциту платіжного балансу України і покликані пом'якшити економічні труднощі в процесі проведення економічних реформ, які дають змогу забезпечити в перспективі економічне зростання в країні.

Разом із тим потрібно пам'ятати, що надання кредитів Україні міжнародними фінансовими організаціями обкладається багатьма умовами, які необхідно виконувати. Так, МВФ вимагає проведення адміністративної реформи, укрупнення комерційних банків, стримування інфляційних процесів шляхом підвищення процентних ставок, забезпечення дохідної частини державного бюджету, зниження (для певних груп товарів сировини) експортних ставок, прискорення приватизаційних процесів, проведення активної монетарної політики центральним банком та ін. Без реалізації програми економічних перетворень фінансова підтримка з офіційних джерел не має сенсу, бо в цьому разі позичкові кошти використовуватимуться на фінансування лише поточних проблем платіжного балансу, які без реформування економіки знову нагромаджуватимуться і перетворюватимуться на додатковий тягар.

Увесь період співробітництва нашої держави з МВФ можна умовно поділити на сім етапів (табл. 1).

Аналізуючи табл. 1, зазначимо, що співробітництво між Україною і МВФ полягає як у наданні технічної допомоги, так і запозиченні за різними програмами співробітництва. Фонд допомагає Україні поновити свою фінансову спроможність, підказуючи, як ефективніше впроваджувати програму реформ. Протягом перших етапів МВФ відігравав істотну роль у процесі введення гривні та підтримки її функ-

Таблиця 1

Етапи співпраці та обсяги фінансування МВФ

Етапи	Обсяг фінансування	Характеристика
Перший (1994–1995 рр.)	498,7 млн. СПЗ (0,763 млрд. дол. США)	Метою системної трансформаційної позики була підтримка платіжного балансу України
Другий (1995–1998 рр.)	1318,2 млн. СПЗ (1,935 млрд. дол. США)	Трьохрічна програма Standby, метою цих кредитів була підтримка курсу національної валюти і фінансування дефіциту платіжного балансу України
Третій (1998–2002 рр.)	1193,0 млн. СПЗ (1,591 млрд. дол. США)	Програма розширеного фінансування, у рамках якої виділені кошти були спрямовані на поповнення валютних резервів Національного банку України
Четвертий (2002–2008 рр.)	411,6 млн. СПЗ	Співпраця на безкредитній основі в рамках річної програми «попереджувальний стенд-бай», яка надавала можливість отримати від МВФ зарезервований кредит у сумі, еквівалентній 30% квоти України. Проте до кінця березня 2005 р. співробітництво стало неможливим у зв'язку з невиконанням умов програми
П'ятий (2008–2013 рр.)	11 млрд. СПЗ (16,4 млрд. дол. США)	Нова дворічна програма співробітництва Standby передбачала кредит загальним обсягом 802% від квоти України в МВФ, та за результатами двох переглядів суму було зменшено до 7млрд. СПЗ
Шостий (2014–2015 рр.)	10,976 млрд. СПЗ (16,5 млрд. дол. США)	Нова позика Standby. У рамках цієї програми Україна отримала два транші, але влітку 2014 р. макроекономічні показники було значно відкореговано через розгортання в Україні масштабної економічної кризи
Сьомий (2015–2016 рр.)	17,5 млрд. дол. США	11 березня 2015 р. МВФ ухвалив заміну програми Standby на нову чотирирічну програму «Механізм розширеного фінансування» (ExtendedFundFacility)

Джерело: розроблено авторами за даними [7; 8]

ціонування в перші роки, фінансування платіжного балансу країни, поповнення валютних резервів НБУ та ін. Без сторонньої допомоги з таким завданням упоратися було б неможливо, особливо взявши до уваги відсутність такого досвіду в нашої держави за часів існування Радянського Союзу.

У 2005–2008 рр. співробітництво України з МВФ сконцентровано у сфері технічної допомоги. Цей підхід відповідав тезам «У майбутнє без боргів», висловленим Президентом України, які стверджували про необхідність поступового перенесення центру ваги у співробітництві з МВФ у площину без кредитних стосунків, узгодження головних параметрів макроекономічної політики з тенденціями та прогнозами розвитку світової кон'юнктури, з динамікою і напрямами світових фінансових та інвестиційних потоків та поглиблення координації у сфері валютної політики.

Значно пожвавилася співпраця нашої держави з Фондом у часи світової економічної кризи у зв'язку з її повномасштабним розгортанням на світових фінансових ринках та їх впливу на економіку України. Наша країна подала заявку на отримання нової програми співробітництва Standby, і 5 листопада 2008 р. Рада директорів МВФ ухвалила надання дворічної програми загальним обсягом 802% від квоти України в МВФ, або 11 млрд. СПЗ (приблизно 16,4 млрд. дол. США). 3 млрд. СПЗ були в терміновому порядку зараховані до золотовалютних резервів Національного банку України. У рамках цієї програми Україна отримала три транші загальним обсягом 7 млрд. СПЗ (10,6 млрд. дол. США). Частина другого траншу у розмірі 1,5 млрд. дол. США та третій транш у повному обсязі були спрямовані безпосередньо до державного бюджету України.

28 липня 2010 р. Україна ухвалила нову спільну з МВФ програму «Стенд-бай» на загальну суму 10 млрд. СПЗ (15,1 млрд. дол. США), строком на 2,5 роки, скасувавши Угоду «Стенд-бай», затверджену в листопаді 2008 р. (у тому числі всі транші, що ще залишилися відповідно до попередньої угоди).

У рамках цієї програми Україна отримала два транші допомоги: перший – обсягом 1 250 млрд. СПЗ (1,89 млрд. дол. США, з яких до бюджету було спрямовано 1,022 млрд. дол. США); другий – обсягом 1 млрд. СПЗ (близько 1,5 млрд. дол. США), з яких 1 млрд. дол. США надійшов на підтримку державного бюджету. Надання подальших траншів не відбулося через невиконання урядом України умов програми співробітництва з МВФ.

30 квітня 2014 р., після завершення Революції гідності та приходу до влади в Україні нового уряду та виконання попередніх умов, МВФ ухвалив надання Україні нової позики Standby обсягом 16,5 млрд. дол. США (10,976 млрд. СПЗ). У рамках цієї програми Україна отримала два транші обсягом 3 млрд. дол. США (2,058 млрд. СПЗ) та 1,3 млрд. дол. США (914,7 млн. СПЗ), але влітку 2014 р. макроекономічні показники, закладені в програму, було значно відкореговано через розгортання в Україні масштабної економічної кризи на фоні російської агресії на сході країни.

З огляду на це, на запит українського уряду вже 11 березня 2015 р. МВФ ухвалив заміну програми Standby на нову чотирирічну програму «Механізм розширеного фінансування» (ExtendedFundFacility).

Нині програма «Механізм розширеного фінансування» (EFF) обсягом 17,5 млрд. дол. стала головною складовою частиною плану Міністерства фінансів зі стабілізації економіки України та закладання підвалин для відновлення її зростання.

Механізм розширеного фінансування покликаний підвищити рівень резервів Національного банку України, запобігти відтоку капіталу, посилити заходи, прийняті урядом для стабілізації платіжного балансу країни, та допомогти країні подолати структурні проблеми в її економіці завдяки проведенню назрілих реформ.

Зокрема, у рамках програми EFF Україна вже здійснила низку ключових змін у сфері енергетики, банківського сектору, незалежності Національного банку, оздоровлення державних фінансів, реформування сектору державних підприємств та боротьби з корупцією, у тому числі прийняття низки законодавчих актів: Закону України «Про розбудову інституційної спроможності НБУ» від 18.06.2015 № 541-VIII, що значно посилив незалежність та ефективність Національного банку; Закону України «Про ринок природного газу» від 09.04.15 № 329-VIII, який посилює захист споживачів, а також створює рівні правила для учасників ринку; змін до Закону України «Про запобігання корупції», згідно з якими держслужбовці зобов'язуються надавати у повну інформацію про доходи та майно.

Виконання цих заходів надало Україні можливість отримати перші два транші в рамках EFF на загальну суму 6,7 млрд. дол. США. Перший транш на суму 5 млрд. дол. США було надано в березні 2015 р. і спрямовано на нагальні бюджетні потреби та на відновлення золотовалютних резервів Національного банку. Зокрема, надання цього траншу дало змогу одразу збільшити резерви вдвічі (із близько 5 до майже 10 млрд. дол. США). 1,7 млрд. дол. США другого траншу, які були перераховані у серпні 2015 р., повністю пішли на поповнення резервів НБУ, що допомогло посилити стабільність на валютному ринку країни.

14 вересня Міжнародний валютний фонд завершив другий перегляд чотирирічної програми співпраці з нашою країною, схваленої в березні 2015 р., і ухвалив рішення надати Києву 16 вересня третій за рахунком кредитний транш обсягом 1 млрд. дол. Таким чином, загальний обсяг уже наданого фінансування

становитиме 7,62 млрд. дол. США за загального обсягу кредитування 17,5 млрд. дол. США.

За останніми даними, для отримання четвертого траншу МВФ вимагає від України проведення пенсійної реформи. Серед основних вимог: поступова зміна пенсійного віку, встановлення єдиного принципу пенсійного забезпечення без надання пільг для будь-яких професій (окрім військових), розширення бази для внесків у систему соціального забезпечення, встановлення справедливого податкового режиму для пенсій. Водночас офіційний представник Фонду Джеррі Райс під час прес-брифінгу у Вашингтоні 27 жовтня підтвердив можливість отримання Україною до кінця 2016 р. четвертого кредитного траншу.

Процес надання фінансових ресурсів Україні та їх повернення супроводжується відмітками стосовно купівлі-продажу відповідної кількості валюти, для країни-позичальника це відображається у збільшенні рівня зовнішнього боргу держави [4].

Кредит від МВФ є порівняно дешевим, оскільки передбачає виплату відсотків у розмірі близько 2% річних від загальної суми боргу. Однак, незважаючи на дану тенденцію, за даними рейтингового агентства Fitch, навіть такий рівень платежів перевищує наявні можливості України за зовнішніми запозиченнями. Фонд зазначає, що розмір непогашеного кредиту України перевищує рівень 900% квоти, за якими зазвичай ініціюється постмоніторинг.

Загалом за всі роки співпраці Україна отримала від МВФ близько 27,8 млрд. дол. США. Найбільші надходження коштів припали на 2009 і 2015 рр. Із цих 27,8 млрд. Україна вже виплатила 17,6 млрд. дол. США. Найбільші виплати припали на 2013 р. Утім, до повного розрахунку із Фондом ще далеко. Якщо додати виплати за тілом кредиту та виплати за відсотками, поточний борг України перед Міжнародним валютним фондом становить 12,3 млрд. дол. США. Навіть без урахування всіх майбутніх траншів, виплати за кредитом і відсотками триватимуть щонайменше до 2030 р.

Розглянемо детальніше розмір кредитної заборгованості Національного банку України перед Міжнародним валютним фондом за останні роки (рис. 1).

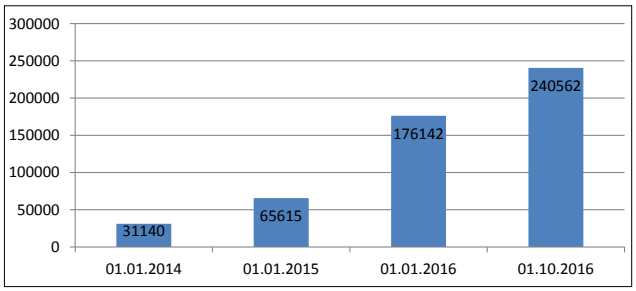


Рис. 1. Обсяг кредитних зобов'язань Національного банку України перед МВФ за 2013–2016 рр., млн. грн. [9]

Як ми бачимо з рис. 1, розмір кредитних зобов'язань перед МВФ за останні три роки значно пожвавився, зокрема в 2014 р. становив 65 615 млн. грн., що на 47,5% більше, ніж у 2013 р. Обсяг кредитних зобов'язань у 2015 р. збільшився порівняно з минулим на 62,7% і становив 176 142 млн. грн. За останніми даними, станом на 01.10.2016 зобов'язання НБУ перед Фондом становлять 240 562 млн. грн., що на 26,8% більше порівняно з початком року.

Цілком слушним є висновок, що Україна має нераціонально побудовану економіку: ресурсів багато, але не має належного обладнання і розроблених програм для їх раціонального використання. Отже, співробітництво України з міжнародними валютно-фінансовими організаціями має низку як негативних, так і позитивних наслідків. Серед позитивних наслідків слід виділити такі: створення достатніх валютних резервів для повернення кредитів із відсотками, підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки, підвищення кредитного рейтингу країни на світовому фінансовому ринку, сприяння вдосконаленню банківської та грошово-кредитної систем держави [6].

До недоліків належать: формування фінансової залежності країни від зовнішніх ресурсів, нарощення зовнішнього боргу держави формування «споживацького» типу економіки, перетворення проблеми обслуговування боргу в проблему запозичення, зубожіння населення в довгостроковій перспективі через підвищення тарифів на газ та опалення, замороження соціальних виплат та ін. [6].

Висновки. За роки тісної співпраці МВФ та України остання увійшла в трійку найбільших позичальників разом із Грузією та Румунією. Своєю чергою, дана співпраця є важливою з огляду на необхідність збереження належного іміджу країни, що сприятиме підвищенню її кредитного рейтингу на світових фінансових ринках, зменшенню відсоткових ставок по кредитах та дасть змогу зберігати привабливість для іноземних інвесторів. Однак, на нашу думку, на розвиток національної економіки будуть негативно впливати як масштабна співпраця з МВФ, так і розрив партнерських відносин із ним. Виходячи з європейського досвіду, а саме практики відносин із МВФ Польщі, Чехії та Угорщини, основним напрямом подальших відносин МВФ і України має бути надання технічної допомоги і консультативної підтримки з боку фонду. До того ж варто пам'ятати, що МВФ також має свій інтерес у співпраці з Україною. Основні держави – донори фонду зацікавлені в засобах нейтралізації надлишкових коштів, які інтенсивно вливалися в економіки в рамках антикризових програм із підтримки споживчого попиту під час світової фінансової кризи. А ринки країн, що розвиваються, зокрема України, могли би легко поглинути частину надлишкового євродоларового потоку.

Отже, співпраця з МВФ необхідна, але Україна повинна зайняти більш активну позицію і виявити наполегливість у всьому комплексі питань, що стосуються утвердження нового міжнародного порядку, який базувався би не винятково на економічній силі, а на принципах реального співробітництва вільних і рівноправних націй. Таким чином, на шляху до залучення кредитів міжнародних валютно-кредитних організацій Україна стикається з низкою проблем, які пов'язані з низькою кредитоспроможністю України, неефективним використанням кредитних ресурсів, впливом на рішення керівної верхівки інтересів країн-донорів.

Отримані позики сприяють покращенню макроекономічної ситуації в Україні, економічному зростанню, прискоренню ринкової трансформації, підвищенню конкурентоспроможності економіки, поглибленню демократичних перетворень, розвитку пріоритетних галузей. Але разом із тим вимоги, що висуваються з боку МВФ, не завжди неадекватні реаліям української економіки. А зовнішня заборгованість України перед міжнародними валютно-кредитними установами вже становить більше 188 млрд. грн., у тому числі перед МВФ – більше 116,7 млрд. грн.

Виходячи на арену світових фінансових відносин, наша країна має не найкращу кредитоспроможність, низьку інвестиційну привабливість із низкою економічних та політичних ризиків та великий тягар зовнішнього боргу. До кожної нової позики необхідно ставитися з неабиякою обережністю, чітко розуміти, на що вона буде використовуватися, який матиме ефект, а також те, як буде погашатися.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій : Закон України від 3 червня 1992 р. № 2402-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2402-12.
2. Фурман І.В. Міжнародний валютний фонд в контексті співпраці з Україною: сучасний стан, ризики, перспективи / І.В. Фурман, А.О. Підгірняк, Я.С. Паламар // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4(81). – С. 275–285.
3. Климко Г.Н. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями/ Г.Н. Климко, П.П. Блешмудт // Фінанси України. – 2000. – № 11. – С. 42–44.
4. Міокова Н.В. Співробітництво України з Міжнародним валютним фондом / Н.В. Міокова // Статистика України. – 2011. – № 1. – С. 89.
5. Сущенко О. Роль Міжнародного валютного фонду у макрофінансовій стабілізації України / О. Сущенко, І. Руденко // Ринок цінних паперів України. – 2010. – № 1–2. – С. 23–29.
6. Михайлик О.М. Особливості міжнародного кредитування: МВФ та МБРР / О.М. Михайлик // Ефективна економіка. – 2015. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3962.
7. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org.
8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.
9. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

УДК 338.64

Хомутенко Л.І.
кандидат економічних наук, доцент,
Навчально-науковий інститут бізнес-технології
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

Кошлата І.М.
студент
Навчально-наукового інституту бізнес-технології
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ РУХУ КАПІТАЛУ: ЗНАЧЕННЯ ТА ДОСВІД ІНШИХ КРАЇН

THE LIBERALIZATION OF CAPITAL MOVEMENTS: SIGNIFICANCE AND EXPERIENCE OF OTHER COUNTRIES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто значення вільного руху капіталу для країн, наведено переваги та ризики здійснення лібералізації руху капіталу для країн, що розвиваються. Стаття містить інформацію щодо впливу глобалізації світової економіки на трансграничне переміщення капіталу. Описано головні складники процесу економічної лібералізації. Проаналізовано досвід країн, що проводили лібералізацію руху капіталу.

Ключові слова: лібералізація руху капіталу, потоки капіталу, транскордонний рух капіталу, обмеження на рух капіталу, переваги та недоліки вільного руху капіталу, валютне регулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено значение свободного движения капитала для стран, приведены преимущества и риски осуществления либерализации движения капитала для развивающихся стран. Статья содержит информацию относительно воздействия глобализации мировой экономики на трансграничное перемещение капитала. Описаны главные составляющие процесса экономической либерализации. Проанализирован опыт стран, проводивших либерализацию движения капитала.

Ключевые слова: либерализация движения капитала, потоки капитала, трансграничное движение капитала, ограничения на движение капитала, преимущества и недостатки свободного движения капитала, валютное регулирование.

ANNOTATION

The article focuses on the study of the instrument regulatory policies such as exchange controls and restrictions on the movement of capital. This article discusses the importance of free movement of capital for countries, given the benefits and risks of liberalization of capital movements for emerging country. Also, this article contains information about the impact of globalization of the world economy cross-border movement of capital. The paper describes the main components of the process of economic liberalization. The article analyzes the experience of countries that have implemented liberalization of capital movements.

Keywords: the liberalization of the capital account, capital flows, cross-border capital flows, restrictions on the movement of capital, the advantages and disadvantages of free movement of capital, exchange control.

Постановка проблеми. В умовах усе більшої інтеграції України у світове господарство та міжнародні грошові потоки гостріше постає питання щодо управління інтеграційними процесами в інтересах держави. Важливим є розуміння відкритості країни до руху капіталу. З одного боку, у країні, яка має обмежені внутрішні інвестиції, іноземний капітал слугуватиме додатковим джерелом економічного розвитку. Однак, як показала остання світова економічна криза, надмірна відкритість країн світу, не винятком є й Україна, за умови зворотного руху капіталу може досить негативно вплинути на економічну та фінансову стійкість держави.

Таким чином, питання залучення іноземних інвестицій у теперішніх умовах шляхом підвищення привабливості інвестиційного клімату не втрачає своєї актуальності. Проте нині питання управління потоками капіталу має розглядатися в більш широкому сенсі, а саме в контексті управління структурою потоків капіталу в країну або з країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями лібералізації руху капіталу займалися багато закордонних науковців: А. Суброман, М. Кляйн, П. Генрі, Р. Лукас, П. Моршід, С. Едвардс, А. Моді, Ж. Міньян, М. Обсфельд. Також дані проблеми знайшли своє відображення у працях вітчизняних учених, серед яких – В. Козюк, Н. Резнікова, М. Відянкіна та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний спад України та відтік капіталу в результаті розгортання воєнних дій та політико-економічної кризи в 2014–2015 рр. призвели до того, що НБУ був вимушений застосовувати жорсткі заходи щодо валютного регулювання. Як наслідок, заходи адміністративного характеру, які застосував НБУ, призвели до стабілізації валютного ринку та покращили стан платіжного балансу. Проте запроваджені дії в поєднанні із застарілою конфігурацією валютного регулювання все ж таки стримують відновлення економічного розвитку країни [1].

Виходячи із цього, проблеми лібералізації валютного регулювання на даний час є одним із найбільш пріоритетних завдань у політиці держави. Важливо це також і для України, яка

за роки своєї незалежності мала обмежений рух капіталу.

Глобалізація економічних процесів та високий рівень відкритості економіки України передбачають визначення стратегічної мети реформи валютного регулювання в країні – поступова лібералізація руху капіталу. Саме таке положення зафіксовано в Угоді про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

Для того щоб повною мірою скористатися перевагами лібералізації руху капіталу та мінімізувати ризики, пов'язані з мінливістю потоків капіталу, необхідним є впровадження деяких заходів, які спрямовані на поліпшення інституційних можливостей управляти наслідками як відтоку, так і притоку капіталу на проміжних стадіях лібералізації.

Світові процеси глобалізації серед країн, що розвиваються, і країн із перехідною економікою характеризуються тенденцією до лібералізації грошових потоків, що прискорює економічний розвиток, оскільки сприяє припливу іноземного капіталу, розвитку фінансового сектору та полегшує доступ держави, компаній та громадян до фінансових ресурсів [2, с. 175].

Відповідно до рекомендацій Міжнародного валютного фонду [3], зняття обмежень на рух капіталу, які були запроваджені для подолання кризових явищ, повинні бути поступовими й обдуманими, оскільки скорочення бар'єрів, що стосуються міжнародного руху капіталу в країнах, що розвиваються, має певні ризики для країн-реципієнтів, оскільки більш ярко виражається циклічність економічних процесів – періоди зростання і спадання. Для уникнення таких наслідків багато країн використовують інструменти контролю над рухом капіталу.

На досвіді України спостерігався подібний ефект під час криз 2008–2009 рр. та 2014–2015 рр. Саме цей період характеризувався розворотом тренду припливу боргового капіталу, що зумовлював важкі кризи платіжного балансу та призводив до стрибкоподібної девальвації гривні після тривалих періодів фінансового курсу (рис. 1).

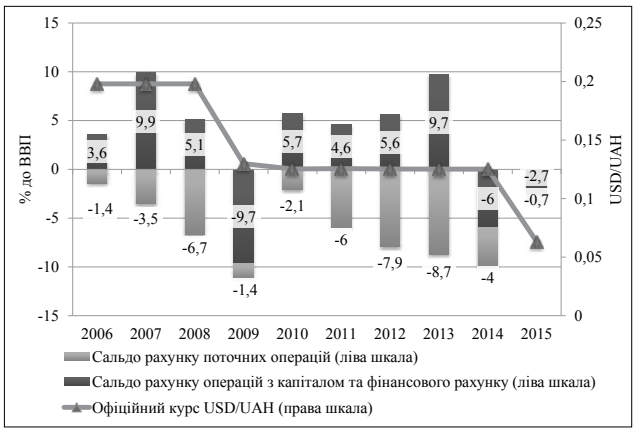


Рис. 1. Динаміка платіжного балансу та офіційного курсу гривні до долара США [4]

Використання обмежень на транскордонний рух капіталу в міжнародній практиці свідчить про те, що:

- запровадження адміністративних обмежень має бути лише тимчасовим антикризовим заходом;
- використання нових способів обмежень призводить до великих адміністративних витрат;
- ефективність обмежень на рух капіталу вища за умови високого регулювання фінансової системи та нагляду, що зумовлює зниження ризиків уникнення таких обмежень;
- приплив капіталу простіше контролювати, ніж його відплив;
- упровадження обмежень має бути широкомасштабним і одномоментним [5].

У ході лібералізації неодмінною умовою є врахування досвіду країн, які вже пройшли цей шлях, та рекомендацій міжнародних організацій, які відповідальні за ці процеси. Така політика зумовить мінімізацію ризиків розгортання кризових явищ та максимізацію економічного ефекту в результаті лібералізації.

Тому в даній статті необхідним є дослідження міжнародного досвіду та рекомендацій міжнародних організацій, які потрібно враховувати в майбутній політиці управління рухом капіталів в Україні.

Глобалізація, рівень розвитку фінансових інструментів і послуг, відкритий характер економіки України (де значна частка імпорту й експорту) – усе це сприяє тому, що фінансова лібералізація пришвидшить економічний розвиток, зумовить ефективне використання ресурсів, як фінансових, так і матеріальних, поліпшить можливості диверсифікації ризиків та поширить сучасні технології. У сумі все перелічене створить фундамент для постійного та збалансованого розвитку економіки та підвищення добробуту населення. Поряд із цим фінансова лібералізація зумовить глибшу інтеграцію України в глобальні економічні процеси, що може спричинити більшу волатильність валютного курсу.

В останні десятиліття спостерігається тенденція поступової лібералізації руху капіталу серед країн світу. Така динаміка характерна для країн, що розвиваються, хоча і розвинені країни також оголосили про плани подальшої лібералізації. Неодмінною умовою функціонування кожного процесу є наявність як позитивних, так і негативних рис (табл. 1).

Лібералізація руху капіталу має свої ризики, які залежать від країни, яка проводить її. Якщо країна не досягла достатнього рівня фінансового та інституційного розвитку (прикладом може слугувати Туреччина та Ізраїль), то ризики багатократно зростають.

Міжнародний досвід свідчить про те, що країни, які лібералізували рух капіталу в перші роки після відкриття рахунку капіталу, мали значний приплив капіталу в країну. Така ситуа-

Таблиця 1

Переваги та недоліки вільного руху капіталу для країн, що розвиваються [5]

	Вільний рух капіталу	Обмежений рух капіталу
Переваги	Вища продуктивність використання інвестиційних ресурсів	Фінансування дефіцитів за неринковими ставками
	Нижча ринкова вартість фінансових ресурсів для реального сектору	Нижча волатильність обмінного курсу/можливість утримання фіксованого курсу
	Розвинутий фінансовий сектор	Більш автономна монетарна політика
	Наявність широкого спектра фінансових інструментів для внутрішнього інвестора	Можливість надання урядом преференцій окремим учасникам ринку
	Кращий доступ до міжнародного інвестиційного капіталу	
	Розвиток пенсійних фондів завдяки можливостям диверсифікації	
	Конкурентніше середовище	
	Вища бюджетна дисципліна	
Недоліки	Вища ймовірність розгортання кризових явищ	Високі витрати на адміністрування обмежень
	Необхідність упровадження високих стандартів пруденційного нагляду	Обмежений спектр фінансових інструментів внутрішнього інвестора
	Висока волатильність потоків капіталу	Вища ймовірність непродуктивних інвестицій
	Менша автономність монетарної політики	Більша ймовірність ринкових викривлень
	Фінансування бюджетного дефіциту на ринкових засадах	Менш конкурентне середовище у фінансовому секторі
	Більша волатильність обмінного курсу	Низький ступінь розвитку фінансового сектора
		Вища вартість фінансових ресурсів
		Вища вартість ведення бізнесу

Таблиця 2

Світовий досвід обмежень руху капіталу [7]

	Міри	Країна	Рік
Обмеження відпливу капіталу	Обмеження (мораторій) на зняття депозитів та купівлю готівкової валюти	Аргентина Україна	1994, 2001 2014–2015
	Заборона конвертації активів, деномінованих у внутрішній валюті	Ісландія	2008
	Затримка конвертації доходів нерезидентів від продажу внутрішніх активів (5–12 міс.)	Малайзія Україна	1998 2008
	Введення 5-денного періоду очікування для нерезидентів для обміну виручки в національній валюті на іноземну	Україна	2008
	Обов'язковий продаж експортної виручки	Україна Таїланд	1998, 2014 1997
Обмеження припливу капіталу	Оподаткування портфельних інвестицій та припливу боргового	Бразилія	2009
	Оподаткування процентного доходу та доходів від продажу внутрішніх цінних паперів нерезидентам	Корея Таїланд	2011 2010
	Ліміти на залучення короткострокового капіталу резидентами	Індонезія	2011
	Отримання дозволу або вимога реєстрації міжнародних запозичень	Корея Кіпр Україна	2010

ція зумовлювала ревальваційний тиск на валюту країни-реципієнта, що не керувалася стерилізаційними операціями центрального банку. Подальший розвиток характеризувався тим, що відбувалося зменшення припливу іноземного капіталу або навіть спостерігався відплив.

Накопичений роками досвід подолання наслідків та застосування антикризових інструментів дають можливість зробити висновки щодо ефективності використання різних заходів політики контролю над рухом капіталу.

Застосування інструментів впливу на рух капталу залежать від різних факторів, тому виокремлюють дві категорії обмежень на рух капіталу:

- адміністративні обмеження, що передбачають отримання дозволів, заборон на деякі трансакції;
- ринково орієнтовані (цінові заходи), що вкрають оподаткування та резервні вимоги тощо [6].

Нині економісти одностайні в тому, що лібералізація має проводитися з прив'язкою не до дат і строків, а до настання певних подій чи етапу розвитку економіки, тому для того щоб використовувати переваги лібералізації, необхідно запроваджувати комплексний підхід, який передбачає процес, який зображено на рис. 2.

Рис. 2. Схематичне зображення процесів лібералізації [7]

Світовий досвід свідчить, що процес лібералізації є тривалим і потребує комплексних реформ. Час, який необхідний країні для створення передумов транснаціонального руху капіталу, залежить від особливостей кожної країни, але навіть у розвинених країнах цей процес був досить тривалим (прикладом може слугувати Японія, де лібералізація руху капіталу тривала 16 років).

Останнім часом, з-поміж числа країн, що розвиваються, лише незначна їх частка мала успіхи у швидкій фінансовій лібералізації, яка б у результаті не призводила до економічних криз у державі. Країни Центральної та Східної Європи порівняно безболісно пройшли шлях лібералізації (7–10 років), що, можливо, було зумовлено їхніми успіхами в євроінтеграційних процесах та підтримкою з боку ЄС. На момент відкриття рахунку капіталу, у таких країнах Європи, як Чехія, Угорщина, Польща та Словенія, уже були розвинуті фінансові сектори та інституції.

Порівняно з іншими країнами у Чехії основні заходи були здійснені в 1993–1995 рр., а відкриття рахунку відбулося в 2001 р. (за цей період у країні відбулася одна криза – валютна в 1997 р., яка зумовила відхід від політики фіксованого обмінного курсу).

Тривалий і поступовий процес фінансової лібералізації був характерний для Польщі (майже 16 років). Але країні вдалося уникнути кризових явищ і не довелося вдруге запроваджувати раніше зняті обмеження.

Досвід запровадження лібералізації руху капіталу в Ісландії за умов відсутності відповідного пруденційного регулювання та обмежень на приплив капіталу призвів до глибокої кризи, тому країна була вимушена повернутися до практики обмежень на рух капіталу, щоб влада мала змогу керувати процесами фінансової стабілізації.

Ще одним неуспішним прикладом проведення лібералізаційних процесів є Малайзія, проте комплексний підхід допоміг їй протистояти глобальній фінансовій кризі з мінімальними витратами [4].

Висновки. Україна на даному етапі свого розвитку потребує великих інвестиційних ресурсів для подальшого розвитку. Вона має всі шанси для виграшу від повної фінансової лібералізації. Зважаючи на поточний рівень інтегрованості України у світову економічну систему та потребу залучення значних обсягів інвестицій для структурної модернізації, лібералізація руху капіталу є бажаним результатом, оскільки сприятиме реалізації її економічного потенціалу.

Для проведення політики лібералізації необхідно враховувати досвід інших країн та застороги МВФ. Міжнародний досвід свідчить, що:

- країни можуть проводити політику лібералізації, якщо вони досягли певного рівня фінансового та інституційного розвитку;
- перехід до повної лібералізації може відбуватися різними темпами залежно від досягнення необхідних для цього передумов;
- лібералізація руху капіталу повинна бути виважена і спланована;
- лібералізація має здійснюватись як тісно скоординована фіскальна, монетарна та валютна політика разом із проведенням реформ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лібералізація валютного регулювання / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : https://ukrfinforum.com/images/presentations/UFF_Presentation_OChuriy_2Panel.pdf.
2. Примостка Л.О. Фінансова глобалізація: сутність, форми прояву, наслідки / Л.О. Примостка, О.О. Чуб // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 175.
3. Guidance note for the liberalization and management of capital flows / Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/042513.pdf.
4. Платіжний баланс та офіційний курс гривні / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.bank.gov.ua.
5. Зняття валютних обмежень. Як і коли? / Офіційний сайт Центру економічних стратегій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2015/10/ces-capital-controls-report.pdf.
6. Measures which are Both Macroprudential and Capital Flow Management Measures / Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2015/041015.pdf.
7. The liberalization and management of capital flows: an institutional view / Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/111412.pdf.

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 351.711

Блага В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Доломан К.А.
студент
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

Гордієнко Є.А.
студент
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ANALYSIS OF THE INVESTMENT POTENTIAL OF THE NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

В ході роботи проаналізовано кількість капітальних вкладень у підприємства України; проаналізовано темпи їх росту та приросту; виявлено тенденції, проаналізовано фактори, що стримують інноваційну діяльність в Україні; проведено аналіз інвестиційної привабливості, а також інвестиційного клімату України; виявлено можливі шляхи розвитку інвестиційної привабливості.

Ключові слова: капітальні вкладення, капітальні інвестиції, іноземні інвестиції, розвиток підприємств, національна економіка, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість.

АННОТАЦИЯ

В ходе работы проанализировано количество капитальных вложений в предприятия Украины; проанализированы темпы их роста и прироста; выявлены тенденции, проанализированы факторы, сдерживающие инновационную деятельность в Украине; проведен анализ инвестиционной привлекательности, а также инвестиционного климата Украины; выявлены возможные пути развития инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: капитальные вложения, капитальные инвестиции, иностранные инвестиции, развитие предприятий, национальная экономика, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность.

ANNOTATION

In the course of work analyzed the amount of capital investments in enterprises of Ukraine; analyzed their growth rate and growth; identified trends; identified factors constraining innovation activity in Ukraine; the analysis of investment attractiveness and investment climate in Ukraine; highlight possible ways of development of investment attractiveness.

Keywords: capital investment, capital investments, foreign investments, development of enterprises, national economy, investment climate, investment attractiveness.

Постановка проблеми. Передумовою економічного розвитку України є певні показники, що свідчать про стабільне його зростання, а саме активізація інвестиційної діяльності, збільшення експорту, створення міжнародних зв'язків з іноземними суб'єктами свідчать про відкритість економіки. Особлива роль інвестицій полягає в тому, що вони сприяють накопиченню капіталу, що приводить до розширення виробничих можливостей країни і економічного росту. Виходячи з характеру і динаміки інвестиційних процесів, можна говорити про загальний стан економіки як держави загалом, так і її регіонів зокрема. Тому для забезпечення стабільного розвитку всіх регіонів країни слід визначити особливу важливість таких показників, як обсяг капітальних інвестицій, рівень інвестиційної привабливості, стан інвестиційного клімату, що, узагальнюючи, об'єднуються в таке єдине поняття, як «інвестиційний потенціал національної економіки».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням інвестиційної діяльності присвятили свої наукові праці такі вчені як, зокрема, Д.Б. Літвак, О.С. Ривак, Г.С. Стефанишин, С.С. Губанов, Б.М. Данилишин, М.Х. Корецький, М.І. Крупка, П.І. Гайдуцький, О.М. Невелєва, В.В. Жаров, Н.В. Максимова, О.І. Амоша, С.М. Василенко, К.Д. Гурова. Вони відзначали важливість проведення ефективної інвестиційної політики як інструмента розвитку економіки країни. Питанням інвестиційного клімату, інвестиційної привабливості присвячені праці таких науковців, як, зокрема, І.О. Бланк, О.В. Гаврилюк, А.Б. Гончаров, І.Є. Іваненко-Свинцицька, О.О. Іванонків, Б.А. Карпінський, О.В. Носова, О.В. Пирогов, О.О. Удалих.

Останніми роками для України стало гострими питання інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості. Цим питанням присвячені праці таких науковців, як, зокрема, І.О. Бланк, О.В. Гаврилюк, А.Б. Гончаров, І.Є. Іваненко-Свинцицька, О.О. Іванонків, Б.А. Карпінський, О.В. Носова, О.В. Пирогов, О.О. Удалих.

Мета статті полягає в аналізі інвестиційного потенціалу національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційний потенціал будь-якої країни

можна охарактеризувати сукупністю макроекономічних факторів. З огляду на розширений внутрішній ринок, кваліфікованість робочої сили, потужний науково-технічний потенціал, різноманітність природних ресурсів, наявність інфраструктури Україна повинна займати провідні позиції в рейтингу інвестиційно привабливих країн [1; 2].

Україна має ряд переваг перед іншими державами для залучення іноземного капіталу: має один із найбільших в Європі ринок людських і природних ресурсів, що підвищує зацікавленість нашої держави як об'єкта інвестування світових ТНК, інвесторів гірничодобувної промисловості, сільського господарства, хімічної промисловості та металургії.

Як вже зазначалося вище, інвестиції – важлива передумова розвитку підприємств зокрема та всієї економіки країни загалом. Збільшення капіталовкладень є важливою і необхідною умовою зростання виробничих потужностей і, відповідно, підвищення продуктивності праці. Україна використовує модель відкритої економіки. Тому логічним є те, що наша країна вмотивована на укріплення зв'язків з іншими країнами не тільки у торговому, але й в інвестиційному спектрі. Графічне зображення динаміки капітальних інвестицій для наочності представлено на рис. 1.

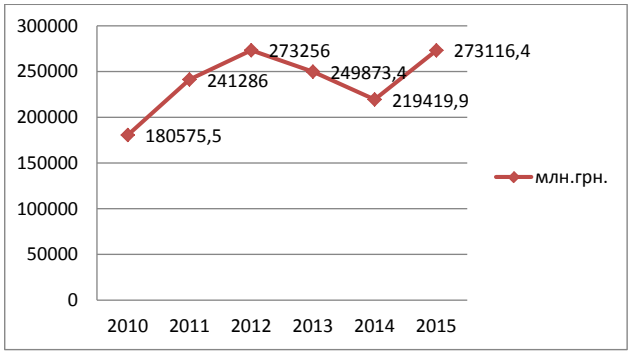


Рис. 1. Капітальні інвестиції в Україну за період 2010–2015 рр. [3]

Проаналізувавши рис. 1, можна виявити, що за період 2010–2012 рр. сума капітальних вкладень у підприємства України мала тенденцію до збільшення; у 2012–2014 рр. кількість інвестицій впала з 273 256 млн. грн. до 219 419,9 млн. грн., що складає 8%; за період 2015–2016 рр. знову спостерігається збільшення з 219 419,9 млн. грн. до 273 116,4 млн. грн.

Аналіз капітальних інвестицій України представлено у табл. 1.

Проаналізувавши табл. 1, можна виявити, що кількість капітальних вкладень в Україні має тенденцію до збільшення, адже з 2010 р. їх кількість зросла на 51,25%, що є позитивним показником.

Сьогодні залучення інвестицій у вітчизняну економіку та формування сприятливого інвестиційного клімату країни є ключовим завданням. Для досягнення ефективності вирішення такого завдання необхідно підвищити інвестиційну привабливість країни для потенційних інвесторів.

Інвестиційна привабливість України сьогодні залишається низькою, оскільки інвестиційний клімат в Україні є досить ризикованим. З кожним роком частка України у світових обсягах інвестицій скорочується, і в 2013 р. вона становила вже менше 0,2% [4].

Для аналізу інвестиційного клімату України ми взяли оцінювання Європейської Бізнес Асоціації за результатами оцінок 82 керівників компаній-учасниць (рис. 2).

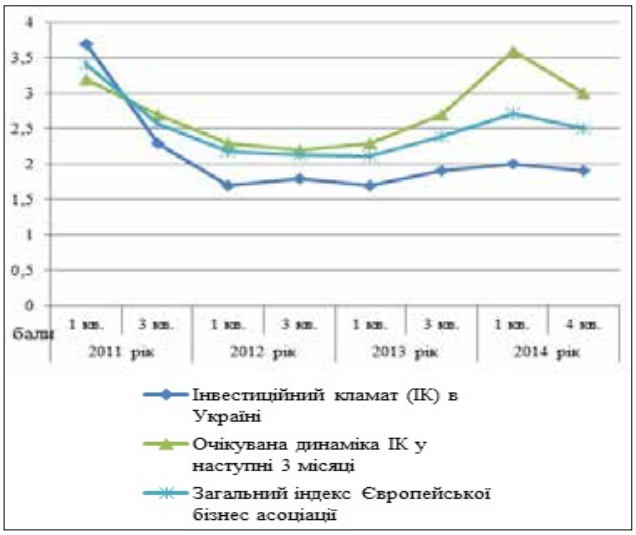


Рис. 2. Оцінки інвестиційного клімату України Європейською Бізнес Асоціацією за 2011–2014 роки [4]

З рис. 2 можна зробити висновок, що найвищі показники інвестиційного клімату в

Таблиця 1

Аналіз капітальних інвестицій за період 2010–2015 рр.

Рік	Капітальні інвестиції	Темп росту, %		Темп приросту, %	
		Базисний	Ланцюговий	Базисний	Ланцюговий
2010	180 575,50	–	–	–	–
2011	241 286,00	133,62	133,62	33,62	33,62
2012	273 256,00	151,33	113,25	51,33	13,25
2013	249 873,40	138,38	91,44	38,38	-8,56
2014	219 419,90	121,51	87,81	21,51	-12,19
2015	273 116,40	151,25	124,47	51,25	24,47

Україні були в 2011 р., де в першому кварталі оцінка ЄБА становила 3,7 балів. Це пов'язано із проведенням в Україні Євро-2012, що на деякий час стимулювало збільшення інвестицій в Україну. В подальшому інвестиційний клімат нашої країни був значно нижчим, і протягом 2012–2014 рр. він не зміг піднятися позначки вище двох балів.

Проте, як стверджує Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (МЕРТ), аналіз цьогорічного інвестиційного клімату України показав позитивні зрушення.

Незважаючи на те, що Україна має позитивну тенденцію обсягу капітальних інвестицій, сприятливий інвестиційний клімат, а також є досить привабливою державою для інвесторів, існують певні бар'єри, що стримують вливання коштів і перешкоджають розвитку економіки України, серед яких слід назвати такі:

– зношені основні засоби та інфраструктура;
– застарілі технології;
– високий рівень енергоємності економіки;
– низький рівень продуктивність праці;
– низька конкурентоспроможність продукції;
– політико-правова нестабільність;
– розвинута корупція;
– низький рівень розвитку фінансової інфраструктури, незначна інноваційна складова економіки.

Однак, незважаючи на всі негативні фактори, що не дають змогу Україні піднятись до високого рівня економічного розвитку, існують певні «рятувальні» сфери, які мають значний потенціал і можуть допомогти Україні вийти із занепаду і подолати кризу. Основними потенційно успішними напрямами для залучення інвестицій є ті, в яких Україна виступає забезпеченою ресурсами і формує значну потребу ринку саме в певній продукції, а саме:

1) аграрний комплекс; Україна має близько 30% світових чорноземів і традиції вирощування різних продуктів і сировини; потенціал сільського господарства в Україні величезний, і за умови грамотного використання він може перетворити Україну на аграрного лідера;

2) туризм; різні види ландшафтів і кліматичних зон дають змогу займатися як цивілізованим, так і екстремальним туризмом із користю для здоров'я; країна має безліч рекреаційних зон та культурно-історичних об'єктів;

3) транспортний і транзитний потенціал; країна має міжнародні транспортні коридори, газотранспортну систему;

4) науково-технічний потенціал; тут слід сказати про розробки в галузі космічних проектів, зокрема «Морський старт», атомні технології, авіабудування, кораблебудування, унікальні оборонні технології, виробництво штучних алмазів, антарктичні дослідження, потенціал в області High-tech, виробництво програмного забезпечення;

5) енергетика; країна має альтернативні джерела енергії, сировину і повний цикл виробництва, енергозберігаючі технології.

Висновки. Підсумовуючи викладене, можна зазначити, що, незважаючи на те, що сьогодні інвестиційна діяльність в Україні перебуває в кризі, що спричинена багатьма як зовнішніми, так і внутрішніми факторами, в неї є достатньо потужний інвестиційний потенціал, який ще не розкритий повною мірою, але має великі шанси виявитися в майбутньому і підняти економіку нашої держави на стабільно високий рівень. Для цього необхідно проводити ряд заходів на державному рівні, які перш за все повинні ліквідувати негативні чинники (починаючи з політичної нестабільності, корупції, інфляції і закінчуючи недосконалістю законодавчої бази), а лише потім створити інвестиційно привабливі умови, що стимулюватимуть вливання коштів іноземними інвесторами, серед яких слід назвати:

– створення високого рівня технологічності;
– створення нових робочих місць, спрямування зусиль на розвиток і підтримку вітчизняного виробника; в цьому питанні не останню роль відіграє рівень готовності підприємств та населення інвестувати кошти для розвитку власного трудового потенціалу [5, с. 108];
– зменшення забруднень навколишнього середовища; сучасна ситуація в Україні характеризується незначними об'ємами впровадження екологічно орієнтованих цільових інвестиційних програм [6, с. 115];
– підвищення рівня готовності об'єктів до прийняття інвестицій;
– достатню частку приватного капіталу;
– імпортозаміщення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Особенности инвестиционного потенциала в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://studbooks.net/53157/ekonomika/osobennosti_investitsionnogo_potentsiala_ukraine.
2. Инвестиционный климат и имидж в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bohush.org.ua/publikacii/detail.php?ELEMENT_ID=403.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
4. Гайдуцький А.П. Не за крихти. Україні потрібна якісно нова стратегія залучення іноземного капіталу / А.П. Гайдуцький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/finances/ne-za-krihti-ukrayini-potribnayakisno-nova-strategiya-zaluchennya-inozemnogo-kapitalu-_.html.
5. Особливості трудового потенціалу національної економіки України / [В.В. Блага, К.А. Доломан, Є.А. Гордієнко] // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наукове видання. – 2016. – Випуск 11. – С. 105–108.
6. Благой В.В. Вдосконалення фінансової політики інвестиційно-інноваційного процесу розвитку автомобільного пасажирського транспорту на регіональному рівні / В.В. Благой, В.В. Блага. – наукове видання. – Х. : Вид-во ХНАДУ, 2015. – 144 с.

УДК 332.012.324

Волощук Н.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів
Карпатського інституту підприємництва
Університету «Україна»

Ракович С.С.
магістр
Ужгородського національного університету

Симочко С.Р.
магістр
Ужгородського національного університету

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

STATE REGULATION IN THE ACTIVATION OF THE SMALL BUSINESS DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено узагальненню законодавчо-нормативного забезпечення у сфері регулювання підприємницької діяльності. Розглянуто особливості формування законодавчих підходів до забезпечення регуляторної політики держави у сфері розвитку малого підприємництва. Наголошено на важливості формування системи державного контролю, який захищатиме передусім інтереси підприємницьких структур, не надаючи надмірних повноважень органам контролю. Обґрунтовано переваги і недоліки окремих законодавчих актів щодо державного регулювання сфери малого підприємництва. Зазначено важливість формування дієвого механізму державного регулювання підприємництва через формотворчі чинники, реалізації державної підтримки підприємництва передусім на основі інституціональних засад. Розроблено механізм державного регулювання сфери малого підприємництва.

Ключові слова: законодавчо-нормативне забезпечення, регулювання підприємницької діяльності, система державного контролю, сфера малого підприємництва.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обобщению законодательно-нормативного обеспечения в сфере регулирования предпринимательской деятельности. Рассмотрены особенности формирования законодательных подходов к обеспечению регуляторной политики государства в сфере развития малого предпринимательства. Подчеркнута важность формирования системы государственного контроля, который будет защищать прежде всего интересы предпринимательских структур, не оказывая чрезмерных полномочий органам контроля. Обоснованы преимущества и недостатки отдельных законодательных актов по государственному регулированию сферы малого предпринимательства. Отмечена важность формирования действенного механизма государственного регулирования предпринимательства через формообразующие факторы, реализации государственной поддержки предпринимательства прежде всего на основе институциональных подходов. Разработан механизм государственного регулирования сферы малого предпринимательства.

Ключевые слова: законодательно-нормативное обеспечение, регулирование предпринимательской деятельности, система государственного контроля, сфера малого предпринимательства.

ANNOTATION

The article is devoted to the generalization of legislative and regulatory support in business regulations. The features of legal approaches in the providing of regulatory policy of the state in the sphere of small business are considered. The importance of the formation the system of government control is emphasized that will defend first of all interests of business structures, without giving excessive powers to audit. The advantages and disadvantages of certain legislative acts of state regulation of small business are motivated. The importance of forming an effective mechanism of state regulation of business is marked through the formative factors of realization of state support of business primarily based on institutional principles. The mechanism of state regulation of small business is worked out.

Keywords: legislative and regulatory support, business regulation, system of state control, small business.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси, що відбуваються в соціально-економічному житті України, ставлять нові вимоги до їх державного регулювання. Саморегулюючий ринковий механізм, на який певний час покладалася влада, без ефективного впливу держави в умовах ринкової економіки виявився недієвим. Таким чином, ще раз підтвердилася думка, що ефективне функціонування ринкового механізму неможливе без ефективної державної соціально-економічної політики.

З утвердженням незалежності і суверенності України, розбудовою державності, трансформуванням адміністративно-командної економіки в ринкову постало завдання визначення напрямів діяльності підприємств різних форм власності і форм господарювання, практично нових для вітчизняної практики. Руйнація централізованої системи планування і забезпечення ресурсами, отримання економічної самостійності господарюючих суб'єктів викликали необхідність пошуку нових форм і методів організації виробничої діяльності, напрямів удосконалення управління реформованими підприємствами.

Важливим напрямом упорядкування нормативного регулювання, функціонування суб'єктів малого бізнесу є діяльність державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування щодо забезпечення виконання законів України, указів Президента України, постанов Кабінету Міністрів України, що регулюють взаємовідносини у сфері господарської діяльності, а також

удосконалення правового регулювання господарських і адміністративних відносин між регуляторними органами та суб'єктами господарювання. Реалізація вищезгаданого напряму передбачає впровадження ефективного процесу прийняття, перегляду й оптимізації рішень органів влади та місцевого самоврядування, що мають вплив на розвиток підприємництва, з метою створення сприятливого бізнес-середовища та соціально-економічного розвитку регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У перші роки незалежності України розгорнулися процеси приватизації державного майна. Здійснювалися концептуальні заходи їх реалізації, які передбачали формування багатоукладної змішаної соціально-орієнтованої ринкової економіки, створення недержавного сектора економіки, формування нового власника як суб'єкта ринкової економіки. Розвиток процесів приватизації, зміна форм організації Й управління виробничо-господарськими об'єктами вимагали розробки нової законодавчої бази і згодом прийняття законів України «Про господарські товариства» (1991 р.), «Про підприємства в Україні» (1991 р.), «Про підприємництво» (1991 р.), «Про селянське (фермерське) господарство» (1991 р.), «Про колективне сільськогосподарське підприємство» (1992 р.), «Про державну підтримку малого підприємництва» (2000 р.) та ін. Прийняття вищезгаданих законів, наступних законодавчих актів, Указів Президента та постанов уряду щодо приватизації та реформування економіки сприяли розвитку нових форм організації та управління виробничо-господарськими структурами.

За аналізований період у реалізації заходів так званої малої приватизації і трансформації економіки в Україні утвердилися незворотні процеси формування і становлення бізнесових структур, зокрема малих підприємств. Так, у 2008 р. було прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» [1], у 2012 р. набрав чинності Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [2], який визначив правові та економічні засади державної політики у сфері підтримки та розвитку малого і середнього підприємництва.

Однак нині особливої уваги потребує формування механізму державного регулювання малого підприємництва з урахуванням науково обґрунтованих принципів і підходів до забезпечення ефективного функціонування досліджуваних підприємств.

Мета статті полягає в узагальненні законодавчо-нормативного забезпечення розвитку сфери малого підприємництва, а також розробці механізму державного регулювання досліджуваної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення й ефективне функціонування підприємницьких структур в умовах поглиблення ринкових відносин є запорукою реалізації стратегії економічного зростання в Україні. При цьому мале підприємництво є важливим складником у стратегічному курсі економічної політики України. Розвиток підприємницької діяльності є одним із важливих чинників функціонування національної економіки. Формування ринкових відносин, підтримка підприємництва потребували створення мережі малих підприємств для створення додаткових робочих місць, насичення ринку товарами і послугами, розширення конкуренції та впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

Базою для діяльності малих підприємств в Україні є законодавчі та інші нормативно-правові акти, відповідні норми цивільного, кредитно-фінансового, податкового, адміністративного, трудового та інших сфер чинного законодавства. Офіційно розвиток підприємництва в Україні розпочато з 1 березня 1991 р., коли чинним став Закон України «Про підприємництво» прийнятий 7 лютого 1991 р. 9 березня 1993 р. Кабінетом Міністрів України було схвалено Програму державної підтримки підприємництва в Україні, де окреслено підходи до сприяння розвитку малого підприємництва з виокремленням основної мети, зокрема забезпечення реалізації державної політики щодо підтримки і захисту підприємництва, створення правових умов його розвитку та формування механізму державного регулювання і координації підприємницької діяльності.

У квітні 1996 р. Кабінет Міністрів України схвалив Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва, в якій задекларовано, що державна політика розвитку малого підприємництва є частиною загальної соціальної та економічної політики України і визначає основні принципи, напрями і форми економічного та адміністративно-правового впливу.

У 1996 р. відбулося конституційне закріплення свободи підприємництва. У ч. 1 ст. 42 Конституції України від 28 червня 1996 р. зазначалося, що «кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом» [3].

У наступні роки були досягнуті певні успіхи у сфері правового забезпечення підприємницької діяльності. Згідно з прийнятими Законом України «Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» від 13.02.1998, Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» від 10.02.1998 та Указом Президента України «Про спрощену систему оподаткування обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.1998, у 1998 р. було введено три нові для України методи спрощеного оподаткування: фіксований податок, спеціальний торговий патент та єдиний податок.

У цьому ж році прийнято укази Президента України «Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності»

від 03.02.1998 № 79/98, «Про державну підтримку малого підприємництва» від 12.05.1998 № 456/98 та «Про деякі заходи з перегулювання підприємницької діяльності» від 23.07.1998 № 817/98. Прийняття низки законодавчих актів сприяло суттєвому зростанню кількості суб'єктів малого підприємництва. За два роки (1998–1999 рр.) кількість малих підприємств в Україні зросла на 60,9 тис. і на 01.01.2000 становила 197,1 тис. од., або 40 од. в розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення [4, с. 323]. У Закарпатській області за два аналізовані роки кількість діючих підприємств малого бізнесу зросла на 983 од. і становила на 01.01.2000 3 294 од. [5, с. 38].

Певну роль у формуванні і реалізації вищезазначених законодавчих актів, забезпеченні регуляторної політики держави щодо функціонування підприємницьких структур відіграв створений Державний комітет із питань розвитку підприємництва.

У 2000 р. Верховна Рада прийняла Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» (№ 2063-III, жовтень 2000 р.) та Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» [6], яким визначався стан розвитку малого підприємництва та основні чинники впливу, що заважають діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємництва.

Однак незважаючи на низку законодавчих і нормативних актів, активізація розвитку малого підприємництва потребує особливої уваги і підтримки з боку держави. Остання за допомогою економічних важелів (надання субсидій, податкових пільг, кредитів тощо) покликана стимулювати модернізацію технологій, інноваційну діяльність, освоєння нових видів продукції та послуг. Підтримку малого підприємництва в Україні на державному рівні здійснюють Кабінет Міністрів України, Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва, інші центральні органи виконавчої влади. Зазначені структури в межах своєї компетенції встановлюють систему пільг для суб'єктів малого підприємництва, запроваджують спрощену систему оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності, здійснюють фінансово-кредитну підтримку малого підприємництва тощо.

Крім підтримки, не менш важливим є й контроль діяльності суб'єктів підприємництва з боку держави. Для вдосконалення регулювання відносин між суб'єктами господарювання та органами державного контролю, запровадження чіткої схеми перевірок підприємств у 2007 р. було прийнято Закон «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» [7], яким передбачено спрощення процедури контролю, класифікацію підприємств за «групам ризику» для суспільства або навколишнього середовища, оприлюднення Кабміном в мережі Інтернет графіку та переліку пунктів перевірок до їх початку, що повинно забезпечити прозорість механізму перевірок. Обмежено також терміни планових перевірок без права їх подовження. Для суб'єкту малого бізнесу перевірка не може тривати більше п'яти днів. Також документом забороняється контролюючим органам дублювати функції один одного – кожна інстанція може перевіряти діяльність, документи та зразки продукції підприємства одноразово і лише в межах визначених у плані перевірки питань.

Отже, за цим Законом система державного контролю повинна захищати інтереси передусім підприємств, не надаючи надмірних повноважень органам контролю. Така модернізація системи державного контролю є позитивним явищем, однак не втіленим у життя і донині.

Найновішими нормативно-законодавчими актами у сфері регулювання малого підприємництва можна вважати Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва» від 22.03.2012 № 4618-VI [2] та нову редакцію Господарського кодексу України від 09.06.2013 [8].

Господарський кодекс України, прийнятий у 2003 р., установлює, відповідно до Конституції України, правові основи господарської діяльності (господарювання), яка базується на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності; визначає майнову основу господарювання; основні зобов'язання господарюючих суб'єктів; загальні засади відповідальності учасників господарських відносин; особливості правового регулювання в окремих галузях господарювання; основні напрями та форми участі держави і місцевого самоврядування у сфері господарювання; регламентує використання природних ресурсів у сфері господарювання; спеціальні режими господарювання (серед яких – спеціальні (вільні) економічні зони, концесії та території пріоритетного розвитку); зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання.

Нова (поточна) редакція Господарського кодексу України містить оновлену класифікацію суб'єктів малого, середнього та великого підприємництва (ч. 3 ст. 55), що поєднала визначення суб'єктів малого підприємництва, яке раніше існувало у ст. 1 Закону «Про державну підтримку малого підприємництва» [9], із колишньою класифікацією підприємств на малі, середні та великі з ч. 7 ст. 63 ГКУ. Такі зміни в Господарський кодекс внесено Законом «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» № 4618, в якому (Р. 5 п. 3) чітко визначені суб'єкти мікро-, малого та великого підприємництва. Ті ж, що не увійшли до зазначених категорій, віднесені до середніх підприємств. Із числа суб'єктів малого підприємництва виділено підкатегорію суб'єктів мікропідприємництва. Однак державна підтримка, відповідно до Закону № 4618, надається суб'єктам малого і

середнього підприємництва, які відповідають критеріям, установленим ч. 3 ст. 55 Господарського кодексу України (ст. 12 п. 1). Про жодні переваги господарювання суб'єктів мікропідприємництва не йдеться.

Державна підтримка не може також бути надана суб'єктам малого та середнього бізнесу, які є кредитними, страховими організаціями, інвестиційними фондами, недержавними пенсійними фондами, професійними учасниками ринку цінних паперів, ломбардами. Підтримка не надається нерезидентам України за винятком випадків, передбачених міжнародними договорами. Також відповідно до Закону, без держпідтримки залишаться виробники та реалізатори зброї, алкогольних напоїв та тютюнових виробів, підприємці, які працюють у сфері обміну валют.

Серед основних видів фінансової підтримки держави визначено такі: часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, часткова компенсація лізингових, факторингових платежів і платежів за користування гарантіями, надання гарантій, надання кредитів, у тому числі мікрокредитів для започаткування власної справи.

Законом передбачено позики на придбання і впровадження нових технологій, компенсація витрат на розвиток кооперації, фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій, інші види фінансової підтримки, не заборонені законодавством.

Важливу організаційну місію щодо створення умов для розвитку малого і середнього підприємництва покликані здійснювати місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування, до повноважень яких віднесено передусім визначення пріоритетів та видів державної підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва з урахуванням загальнодержавних пріоритетів.

Згідно з поправками Президента, із нового Закону вилучено положення про обов'язкове створення органами виконавчої влади консультативних, дорадчих та інших допоміжних органів із питань розвитку малого та середнього підприємництва, які повинні надавати підтримку підприємцям. Водночас Верховна Рада відмовилася включити до закону статтю, яка зобов'язала б чиновників повідомляти в засобах масової інформації про види державної підтримки та способи її отримання.

Прийняття зазначеного Закону, на думку експертів, не сприяло вирішенню проблемних питань забезпечення ефективного функціонування суб'єктів малого та середнього підприємництва, проте виникли додаткові проблеми до їх поточної та перспективної діяльності. Зокрема, мають місце певні термінологічні проблеми, спричинені Законом № 4618. Нині періодичність подання фінансової звітності до органів ДПС ув'язана, зокрема, з можливістю віднесення платника податків до категорії малих підприємств, а не суб'єктів малого підприємництва. Так, п. 46.2 Податкового кодексу України передбачено, що платники податку на прибуток подають разом із відповідною податковою декларацією квартальну або річну фінансову звітність (окрім малих підприємств) у порядку, передбаченому для подання податкової декларації. Малі підприємства – платники цього податку, віднесені до таких відповідно до Господарського кодексу України, повинні подавати тільки річну фінансову звітність разом із річною податковою декларацією в порядку, передбаченому для подання податкової декларації [10, с. 36–37]. Таким чином, зазначений Закон мало схожий на реальний інструмент поліпшення умов для ведення бізнесу, якого чекала підприємницька громадськість.

До негативних норм зазначеного Закону відносять значне розпорошення компетенції у сфері підтримки малого і середнього бізнесу серед органів державної влади: реалізацію державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва слід покласти на один державний орган – новостворену Державну службу України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва;

Оскільки в Законі не чітко визначено умови надання державної підтримки суб'єктам малого і середнього підприємництва, його текст доцільно доповнити статтями, де чітко окреслити механізм його реалізації. Наприклад, щодо компенсації підприємцям відсоткової ставки за кредитами, необхідно визначити, за яких умов можна отримати таку компенсацію, які документи і куди для цього необхідно надати, і т. д.

Економісти-практики зауважують, що Закон є рамковим, визначає основи політики підтримки підприємництва, але як він працюватиме, залежить безпосередньо від того, чи будуть у влади наміри насправді розвивати підприємництво [11]. Це законопроект, який передусім декларує політику намірів. Очікувати якихось конкретних наслідків не доводиться, оскільки в ньому не передбачено чіткого механізму реалізації його нормативного забезпечення.

13 лютого 2013 р. Кабінет Міністрів прийняв Розпорядження «Про затвердження плану заходів щодо виконання у 2013 р. Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» [12]. Реалізація Розпорядження дасть змогу спростити започаткування підприємницької діяльності, зменшити втручання органів державного нагляду в діяльність суб'єктів малого підприємництва, що сприятиме поліпшенню умов провадження підприємницької діяльності. Заходи покликані розширити доступ суб'єктів малого підприємництва до фінансово-кредитних ресурсів, залучити широкі верстви населення до отримання знань, необхідних для створення та ведення власної справи, підвищити ефективність діяльності суб'єктів малого підприємництва в регіонах, а також поліпшити інфраструктуру підтримки малого підприємництва.

Законодавче забезпечення розвитку малого підприємництва зумовлюється також законами України «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», «Про державну реєстрацію юридичних та фізичних осіб підприємців», «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку України», «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності», Програмою економічних реформ на 2013–2015 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава».

Відповідно до вимог Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», наприклад, у Закарпатській області здійснюється постійний моніторинг результативності регуляторних актів та перегляд діючих нормативно-правових актів на відповідність їх принципам державної регуляторної політики. У процесі реалізації державної регуляторної політики активізується робота щодо продовження регуляторної реформи як на обласному, так і на місцевому рівнях, забезпечується прозорість прийнятих управлінських рішень, поліпшується якість аналізу регуляторного впливу до проектів регуляторних актів.

Одним із головних принципів упровадження регуляторної політики в області визначено: забезпечення доступності до процесу підготовки проектів регуляторних актів шляхом залучення громадян, суб'єктів малого підприємництва та їх об'єднань до розроблення та обговорення проектів регуляторних актів.

Для оприлюднення та доступу до нормативно-правових актів, які носять регуляторний характер, створено реєстр діючих регуляторних актів, виданих головою обласної державної адміністрації. Такі ж реєстри регуляторних актів створено у райдержадміністраціях та міськвиконкомах.

Проблеми розвитку малого і середнього підприємництва є важливими в усіх країнах Європи. У рамках європейської Організації економічного співробітництва і розвитку економічної організації (ОЕСР) (*Organisation for*

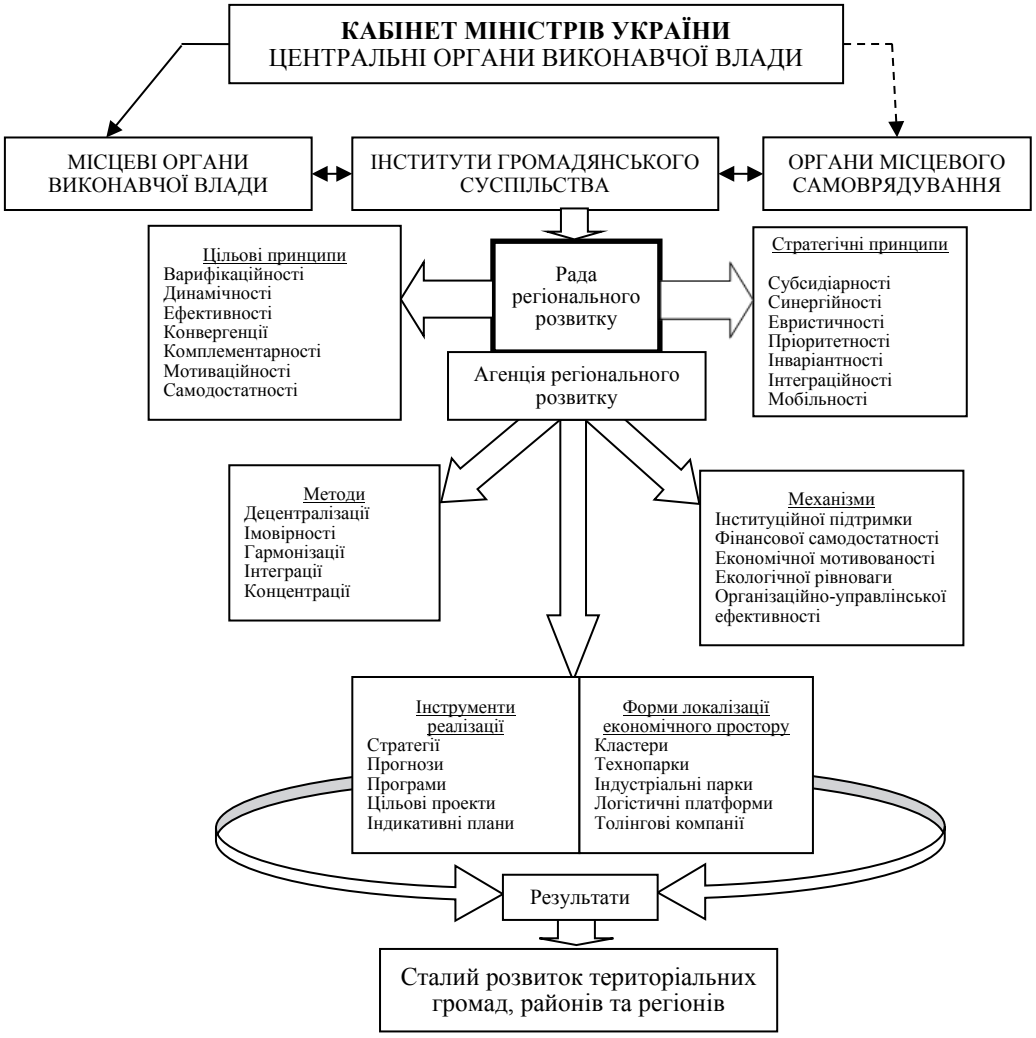


Рис. 1. Механізм державного регулювання сфери малого підприємництва

Джерело: авторська розробка

Economic Cooperation and Development – OECD) діє спеціальна Програма розвитку малого приватного підприємництва та створено Центр розвитку приватного сектора (м. Стамбул, Туреччина). Головні пропозиції цього Центру зі стимулювання розвитку малого підприємництва стосуються: посилення верховенства законів і вдосконалення законодавства; вдосконалення податкової політики на засадах партнерства; розвитку інфраструктури та недержавної мережі громадських організацій; включення сектора у сферу виконання державних замовлень і послуг; фінансової підтримки та стабілізаційних умов; консалтингового та інституційного забезпечення.

В Україні прийнято спеціальну Програму сприяння розвитку підприємництва, основними напрямами якої є [13]: вдосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності; формування єдиної державної регулятивної політики у сфері підприємницької діяльності; активізація фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки; сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва; впровадження регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва.

Серед напрямів упорядкування нормативно-правового регулювання малого підприємництва науковці [14, с. 114; 15, с. 2–8] відзначають реалізацію єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва та забезпечення її системності, стабільності та доцільності, а також оптимізацію адміністративно-правового регулювання економічних відносин та усунення організаційних перешкод започаткування власної справи.

Важливим є формування дієвого механізму державного регулювання підприємництва через формотворчі чинники, реалізація державної підтримки підприємництва передусім на основі інституціональних засад (рис. 1).

Пріоритетними завданнями у цій сфері є забезпечення публічності та прозорості державної регуляторної політики; формування кадрового потенціалу державної служби, що спроможний забезпечити регуляторну діяльність на регіональному рівні; розвиток системи правового захисту діяльності суб'єктів малого підприємництва; забезпечення соціальних гарантій найманих працівників; підвищення ефективності та активізація діяльності громадських об'єднань підприємців.

Висновки. Незважаючи на те що відносини у сфері малого підприємництва регулюються значною кількістю законодавчих актів (законами України, указами Президента України, постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України), в умовах економічних криз цей вид діяльності потребує більшої правової підтримки, що сприяло б подальшому розвитку малого підприємництва як на рівні країни в цілому, так і на рівні окремих її регіонів. Зумовлюється необхідність ухвалення низки нових нормативних та інструктивних документів, що врегулюють проблемні питання розвитку малого і мікропідприємництва, функціонування малих і мікропідприємств тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про підприємства в СРСР : Закон Союзу Радянських Соціалістичних Республік від 04.06.1990 №1529-І [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v1529400-90.
2. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2013. – № 3. – Ст. 23.
3. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30.
4. Статистичний щорічник України за 1999 рік / Держкомстат України ; за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Техніка, 2000. – 648 с.
5. Закарпаття, 2000. Статистичний щорічник. – Ужгород, 2001. – 448 с.
6. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні : Закон України від 21.12.2000 № 2157-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 7. – Ст. 35.
7. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: Закон України від 05.04.2007 № 877-V// Відомості Верховної Ради України. – 2007. – № 29. – Ст. 389.
8. Господарський кодекс України від 04.03.2015 // Відомості Верховної Ради України (ВВР) від 16.01.2003 № 436-IV, 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, Ст.144.
9. Про державну підтримку малого підприємництва : Закон України № 2063-III. від 19.10.2000 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 51-52. – Ст. 447.
10. Хмелевський І. Новий Закон про держпідтримку малого та середнього підприємництва / І. Хмелевський // Податки та бухгалтерський облік. – 2012. – № 36–37.
11. Малий і середній бізнес втішили законом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.finance.ua/ua/~/1/0/all/2012/03/23/273716.
12. Про затвердження плану заходів щодо виконання у 2013 році Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 13 лютого 2013 р. № 64-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/64-2013-р.
13. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні : Закон України від 21.12.2000 № 2157-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 7. – Ст. 35.
14. Рзаєва Т.Г. Малі підприємства: стан та розвиток нормативно-законодавчої бази / Т.Г. Рзаєва // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 5. – Т. 3. – С. 111–116.
15. Волощук Н.Ю. Государственная регуляторная политика в сфере малого предпринимательства / Н.Ю. Волощук// Администрация, управление и экономика. Варненски Свободен Университет «Черноризец Храбър» Варна. Брой 8, 2015. – С. 2–8 [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://ejournal.vfu.bg/bg/administrationandmanagment.html.

УДК 332.132:338.486.4

Газуда С.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Ужгородського торгово-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Андріанова В.В.
магістр
Ужгородського національного університету

Салдан Т.Ю.
магістр
Ужгородського національного університету

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ТУРИЗМУ

COMPETITIVE ADVANTAGES OF REGIONAL TOURISM DEVELOPMENT AREAS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні фактори, які впливають на формування конкурентоспроможності туристичних підприємств. Висвітлено основні проблеми та перспективи формування конкурентоспроможності туристичної галузі України, а також заходи, спрямовані на покращення умов розвитку туризму. Розглянуто окремі особливості туристичного сектору економіки Євросоюзу. Проаналізовано мережу туристичних організацій Закарпатської області за кількісними характеристиками. Обґрунтовано необхідність поєднання інтересів і дій як із боку державних органів влади, так і органів місцевого самоврядування задля розвитку туристичної галузі на регіональному рівні, а також упровадження нових рекреаційних технологій для ефективного використання інноваційно-туристичного потенціалу Закарпаття.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, туристичний продукт, туристичні послуги, регіональний ринок туристичних послуг.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные факторы, которые влияют на формирование конкурентоспособности туристических предприятий. Освещены основные проблемы и перспективы формирования конкурентоспособности туристической отрасли Украины, а также меры, направленные на улучшение условий развития туризма. Рассмотрены отдельные особенности туристического сектора экономики Евросоюза. Проанализирована сеть туристических организаций Закарпатской области по количественным характеристикам. Обоснованы необходимость сочетания интересов и действий как со стороны государственных органов власти, так и органов местного самоуправления для развития туристической отрасли на региональном уровне, а также внедрение новых рекреационных технологий для эффективного использования инновационно-туристического потенциала Закарпатья.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, туристический продукт, туристические услуги, региональный рынок туристических услуг.

ANNOTATION

The article examines the main factors that influence the formation of competitiveness of tourism enterprises, highlighted the main problems and prospects of formation of competitiveness of tourism industry in Ukraine, as well as measures to improve conditions for tourism development. We consider some features of the tourism sector of the European Union. Network analyzes tourism organizations Transcarpathian region quantitative characteristics. The necessity of a combination of interest and action on the part of public authorities and local governments for tourism development at the regional level, as well as the introduction of new technologies for effective recreational use of innovative tourism potential of Transcarpathia.

Keywords: competitiveness, competitive advantages, tourism product, tourist services, the regional tourism market.

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки залежить від ефективності використання наявних ресурсів та передусім створення і забезпечення необхідних для цього умов. При цьому зумовлюється необхідність створення економічно ефективного туристичного простору для розвитку туристичної сфери як на національному, так і на регіональному рівні. Незважаючи на визнання туризму пріоритетною сферою діяльності, яка повинна підтримуватися державою, фінансуватися і розвиватися за міжнародним стандартам, підвищуючи конкурентоспроможність на внутрішньому і міжнародному рівнях, існує низка проблем, які передусім пов'язані з неефективним використанням туристичних ресурсів та реалізацією конкурентних переваг. Постає необхідність раціонального використання туристичних ресурсів та формування цілеспрямованої політики держави, що сприятиме розвитку туристичного бізнесу та посилить процеси євроінтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-практичним аспектам розвитку сфери туризму присвятили свої праці вітчизняні й зарубіжні науковці: Т. Дорошенко, Ю. Зінько, Е. Кульчицька Л. Лук'янова, О. Любіцева, М. Рутинський, В. Федорченко ін. Однак є необхідність в окресленні окремих аспектів регіонального розвитку туристичної галузі. Даною тематикою також займалися Л. Антонюк, А. Александрова, І. Балабанов, С. Гаврилюк, О. Градінарова, А. Добровольська, Г. Долматов, Ю. Коваленко та Д. Прейгер.

Згідно з інформацією, опублікованою Департаментом міжнародного торговельно-економічного співробітництва та європейської інтеграції

у травні 2016 р., Мінекономрозвитку є відповідальним за виконання низки завдань з імплементації окремих глав Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Зокрема, у главі 16 «Туризм» окреслено мету, яка обґрунтовується підвищенням конкурентоспроможності туристичної галузі як генератора економічного зростання. Мінекономрозвитку підготовлено проект Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на 2016–2020 роки», який знаходиться на погодженні у зацікавлених центральних органах виконавчої влади [1].

Реалізація Стратегії розвитку туризму та курортів на 2016–2020 рр. сприятиме встановленню стратегічного партнерства між державними, приватними та суспільними інтересами для забезпечення сталого розвитку туризму в Україні. Проблемним залишається фінансове сприяння з боку держави, оскільки основний акцент на забезпечення реалізації зазначеної Стратегії покладається на кошти: суб'єктів туристичної діяльності; міжнародної технічної допомоги; інших міжнародних донорів, фінансових організацій (установ); інвесторів та інших джерел, не заборонених законом, що, на нашу думку, гальмуватиме розвиток туризму.

Мета статті полягає в обґрунтуванні науково-практичних підходів до підвищення конкурентоспроможності підприємств туристичної галузі, а також розробці перспективних напрямів забезпечення конкурентних переваг туристичних організацій в умовах ринкового середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна належить до країн, які займають провідні позиції за наявністю цінних природних та інших туристичних ресурсів, на базі яких формується потенціал для створення та задоволення інтересу вітчизняних та іноземних туристів. На сучасному етапі існує тенденція до загострення конкуренції на міжнародному туристичному ринку, а також до посилення ролі держав у забезпеченні розвитку туристичної галузі. На фоні таких змін національний туристичний продукт стає все менш привабливим, і, як наслідок знижується його конкурентоспроможність. Це призводить до того, що туристична сфера неспроможна повноцінно виконувати економічні та соціальні функції: не сприяє збереженню навколишнього середовища та культурної спадщини, поповненню бюджету країни, створенню робочих місць та зниженню рівня безробіття, збільшенню частки сфери послуг у структурі ВВП країни тощо [2, с. 188–196].

Складниками конкурентних переваг туристського підприємства є переваги туристичного продукту, які можуть бути пов'язані або з вищою якістю туристичних послуг (аксіологічні), або з нижчими цінами на них (економічні), що узгоджується з прийнятою ринковою стратегією в межах підприємства.

Ситуація, яка склалася у сфері туризму України, характеризується: 1) низьким рівнем усвідомлення населенням країни та органами, що здійснюють регулювання у сфері туризму і діяльності курортів, ролі та значення туризму для соціально-економічного розвитку держави; 2) відсутністю сформованих туристичних ресурсів та цілісної системи їх раціонального використання, невизначеністю напрямів їх освоєння та розвитку, неефективним та позазаконним використанням унікальних природних та історико-культурних ресурсів; 3) відсутністю ефективної системи захисту прав та інтересів туристів, забезпеченням безпечних умов на об'єктах туристичних відвідувань та за напрямами туристичних маршрутів, своєчасного надання всіх видів невідкладної допомоги особам, які постраждали під час подорожі; 4) відсутністю сприятливих умов для розвитку індустрії туризму, державної інвестиційної політики у сфері туризму і діяльності курортів та належної підтримки розвитку пріоритетних видів туризму, зокрема в'їзного та внутрішнього, сільського, екологічного; 5) руйнацією системи соціального туризму, практичною недоступністю туризму для малозабезпечених верств населення, дітей, молоді, осіб похилого віку та з особливими потребами; 6) відсутністю цілісної та комплексної системи управління туристичними ресурсами країни, різним відомчим підпорядкуванням туристичних ресурсів, відсутністю спеціального уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань діяльності курортів [2, с. 196–199].

У країнах Європейського Союзу туризм є одним із прибуткових секторів економіки. Близько 2 млн. організацій (переважно малих та середніх підприємств) країн ЄС займаються туристичною діяльністю і генерують 12% ВНП (прямо чи опосередковано), 6% робочих місць і 30% зовнішніх продажів. У подальшому з розвитком туристичного бізнесу очікується збільшення цих показників. Обсяги використання та споживання ресурсів дуже високі. Всі зусилля урядів країн – членів ЄС спрямовані на активне впровадження принципів сталого розвитку, усунення або зменшення соціально-економічної напруги в країнах. Найбільша увага приділяється туризму як одній із найефективніших сфер діяльності в економіці, а на сучасному етапі й екологічного розвитку. Домінуючий стан Європи в міжнародному туризмі забезпечується тим, що майже 85% її іноземного туризму створюється за рахунок туристського обміну між європейськими країнами і тільки 15% – за рахунок прибуття з інших регіонів [5, с. 15–17]. Тісні економічні, культурні і етнічні зв'язки, географічна близькість, розвинена мережа транспортних комунікацій, унікальні туристські ресурси, високорозвинена туристська індустрія – все це сприяє розвитку міжнародного туризму в Європі.

Таблиця 1

Діяльність туристичних організацій у Закарпатській області

Показники в обслуговуванні туристів	2000	2005	2010	2012[1]	2013[1]	2014[1]
Кількість організацій, що мали ліцензію на здійснення туристичної діяльності, од.	62	48	112	х	х	х
Кількість суб'єктів туристичної діяльності, од.	х	х	х	130	82	74
Кількість обслужених туристів, тис. осіб	145,0	63,8	52,1	20,2	19,9	11,6
Кількість туроднів, наданих туристам, тис.	754,5	329,1	207,6	121,2	138,36	92,1
Кількість екскурсантів, тис. осіб	58,39	45,37	22,1	4,9	1,8	3,7
Обсяг наданих туристичних послуг, тис. грн.	10519,7	22102,2	28184,4	28065,62	45753,12	56263,52
Середньооблікова кількість працівників, осіб	1404	659	397	232	...	...

[1] За даними Головного управління статистики, у загальній кількості враховуються юридичні особи та фізичні особи – підприємці

[2] Загальна вартість туристичних путівок, тис. грн.

Джерело: складено на основі [11, с. 449-450]; 2000–2010 рр. – за даними Головного управління з питань європейської інтеграції, зовнішньоекономічних зв'язків та туризму облдержадміністрації, починаючи з 2011 р. – за даними Головного управління статистики

Формування і посилення міжтериторіальних зв'язків у сфері туризму є особливо актуальним для прикордонних територій, до яких належить Закарпатська область, яка має вигідне геоекономічне розташування, оскільки межує з чотирма країнами – членами Євросоюзу. У регіоні сфера туризму і рекреації належить до пріоритетних видів економічної діяльності, оскільки тут розвинуті всі її види – від санаторно-курортного лікування і відпочинку до багатогранних видів туризму. Мережа туристично-рекреаційних закладів області налічує понад 170 об'єктів, у тому числі 60 санаторно-курортних закладів та сім турбаз, 27 баз відпочинку, які готові до одночасного прийому до 13 тис. відпочиваючих. Діяльність туристичних організацій регіону за кількісними характеристиками відображають показники табл. 1.

Кількість організацій (табл. 1), що мали ліцензію на здійснення туристичної діяльності, у 2010 р. порівняно з 2005 р. збільшилася у 2,3 рази. Кількість суб'єктів туристичної діяльності в 2012–2014 рр. постійно зменшувалася. Це може означати, що суб'єкти на ринку туристичних послуг стикаються з певною низкою проблем, що не дають їм змоги встояти на ринку. У 2010–2014 рр. кількість обслужених туристів значно зменшилася. Якщо порівнювати 2014 р. з 2013 р., то цей показник скоротився на 8,3 тис. осіб, у 2012 р. порівняно з 2010 р. – на 31,9 тис. осіб. Таке скорочення може бути спричинене низьким розвитком туристичної інфраструктури в Закарпатській області. За кількістю екскурсантів відмічено негативну динаміку щодо зменшенням аналізованого показника. На нашу думку, це пов'язано з причинами політичного, економічного та соціального характеру. Обсяг наданих туристичних послуг у 2005 р. порівняно з 2000 р. зріс на 11 582,5 тис. грн., у 2013 р. порівняно з 2012 р. – на 17 687,5 тис. грн., у 2014 р. порівняно з 2013 р. – на 10 510,4 тис. грн. Таким чином, із кожним роком спостерігається збільшення обсягів наданих туристичних послуг, що є позитивним як для Закарпатської області, так і для національного туристичного ринку в цілому.

Туристична політика України базується на активній маркетинговій стратегії, спрямованій на стимулювання іноземного туризму шляхом створення позитивного іміджу країни як країни безпечного та комфортного перебування. Для цього вводиться спрощення візових формальностей, розбудовується індустрія туризму та підвищується якість обслуговування відповідно до європейських стандартів. Незважаючи на формування сприятливої політики у сфері туризму, кількість туристів, як внутрішніх, так і зовнішніх, за даними статистики Закарпатської області, має тенденцію до зниження (табл. 2).

Аналіз показників (табл. 2) свідчить, що в 2005 р. порівняно з 2000 р. кількість турис-

Таблиця 2

Туристичні потоки в Закарпатській області[1]

Роки	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності області, всього	Із загальної кількості туристів		
		іноземні туристи	туристи – громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи
2000	144775	6411	97181	41183
2005	63796	14728	7377	41691
2010	52080	8425	11423	32232
2013	19892	515	12963	6414
2014	11625	6	9815	1804

Джерело: складено на основі [11, с. 450]

тів – громадян України, які виїжджали за кордон, зменшилася більш як у 13 разів. Послідуючі дев'ять років не характеризуються різкими коливаннями досліджуваного показника. У 2014 р. кількість таких туристів становила 9815 ос. Характеризуючи потоки іноземних туристів у Закарпатській області, можна зазначити, що за аналізований період найвдалішим був 2005 р., оскільки в регіоні відпочивало 14 728 іноземних туристів. Однак, як свідчать дані статистики, в подальші роки відмічена негативна тенденція щодо кількості іноземних туристів, які відпочивали в регіоні. Зумовлюється необхідність формування швидких і дієвих заходів, що сприятимуть зацікавленню іноземних туристів для відвідання нашого краю. Зазначимо, що і внутрішніх туристів також стало набагато менше: всього 1 804 ос. у 2014 р.

Дослідження підтверджує, що нині в Закарпатській області мотивовано розширюється сфера зеленого туризму, у тому числі сільського, екотуризму і аграрного туризму, а також надання етнотрадиційних, автентичних туристичних продуктів і послуг, оскільки майже кожен населений пункт, передусім сільської місцевості, має власні традиційні фестивалі: червоного і білого вина, фестиваль різників, «Берлібаський банош», фестиваль голубців, обласний фестиваль фольклору «На Синевир трембіти кличуть», «Добронська паприка», свято «Проводи отар на полонину», «Гуцульська бринза», «Варіння леквару», фестиваль вина «Закарпатське божоле» та низку інших святкових фестивалів.

Подальший розвиток туристичної і рекреаційної сфер потребує уваги з боку владних і управлінських структур, зокрема органів місцевого самоврядування та громади, оскільки нині залишається низьким рівень соціальної та виробничої рекреаційно-туристичної інфраструктури. Проблемою є недовикористання мінеральних вод. Із 17 ліцензій на експлуатацію родовищ дев'ять мають санаторно-курортні заклади, вісім – заводи з розливу мінеральних вод. Однак спостерігається низький рівень використання родовищ санаторіями (17% до затверджених запасів). У цілому використання мінеральних лікувальних вод, за оцінками експертів, знаходиться на рівні 6% до затверджених експлуатаційних запасів родовищ, що є нижчим від середнього показника по Україні (7–8%). Маючи багаті бальнеологічні ресурси, Закарпаття могло б стати Меккою SPA-відпочинку, курортом, подібним до Баден-Бадена, Карлових Варів тощо. Популярні нині послуги SPA (Sanus per Aquam, у перекладі з лат. означає «здоров'я через воду») пропонують комплекс процедур із використанням мінеральної, термальної, прісної вод, солей, грязей та лікувальних рослин для лікування, оздоровлення та організації дозвілля як для пацієнтів, так і місцевих жителів [3, с. 86–87].

Слід відмітити стихійну появу останнім часом великої кількості підприємств готельного господарства, які виникли поблизу джерел мінеральних вод. Їхнє виникнення зумовлене не так потужним зростанням кількості відпочиваючих і потребою у закладах розміщення, як погіршенням роботи курортів, баз відпочинку, які мають застарілу матеріальну базу і не спроможні задовольнити відповідний сервіс для відпочиваючих і туристів. Зазначене дає підстави стверджувати про необхідність розроблення комплексної програми залучення інвестицій у розбудову туристичної і рекреаційної інфраструктур.

Для актуалізації і підвищення конкурентних переваг суб'єктів господарювання у сфері туризму, підвищення конкурентоспроможності національного туристичного продукту необхідне запровадження нормативних вимог до основних параметрів якості відповідно до європейських стандартів. Забезпечення сталого розвитку туризму та підвищення якісної конкурентоспроможності туристичних підприємств України спрямоване на: 1) подолання негативних тенденцій у сфері туризму та діяльності курортів; 2) покращення якості життя населення, забезпечення доступності туристичних ресурсів для всіх верств населення; 3) збереження унікальних природних та історико-культурних ресурсів; 4) посилення позитивного туристичного іміджу країни на міжнародному туристичному ринку; 5) збільшення в'їзного туристичного потоку; 6) прискорення темпів розвитку, збільшення частки очікуваних доходів від сфери туризму та діяльності курортів у бюджетах усіх рівнів; 7) зменшення наявних регіональних соціально-економічних диспаритетів, посилення «прозорості» туристичної діяльності [4, с. 12–14].

Один з основних елементів національних туристичних стратегій – ефективна організація роботи інформаційних туристичних центрів, оскільки такі структури можуть у короткі терміни надати туристам практично будь-яку тревел-інформацію, включаючи наявність місць на найбільш популярні екскурсі, розклад руху транспорту тощо. Дуже грамотно організована робота туристичних інформаційних центрів у Відні (оснащений сучасними комп'ютерами, співробітники розмовляють декількома мовами, у тому числі російською), Ніцці (пропонується не лише надання інформації, але й послуги екскурсовода), Барселоні («інфобудки», в яких зібрана інформаційна продукція: буклети, книги, карти тощо), Парижі. У таких інформаційних центрах фахівці з відповідною підготовкою і знаннями можуть відповісти на всі питання, вони зорієнтовані на результат, а не на процес, тому навіть ті туристи, хто мало володіє іноземною мовою, отримають необхідну інформацію.

В Україні туристичних інформаційних центрів на кшталт західноєвропейських не існує, оскільки на державному рівні немає відповідної

програми та фінансування. У ситуації недостатньої уваги держави до питань розвитку сучасної туристичної інфраструктури для вирішення проблеми розвитку центрів туристичної інформації необхідно залучати місцеві бюджети. Проте в деяких містах України вже відкриті такі центри [6, с. 38–40].

Необхідно сприяти подальшому використанню таких інструментів, як геоінформаційні системи (ГІС – сучасні комп'ютерні технології, що дають можливість поєднати модельне зображення території (електронне відображення карт, схем, космо-, аерозображень земної поверхні) з інформацією табличного типу (різноманітні статистичні дані, списки, економічні показники тощо); інформаційна система, що забезпечує збирання, оброблення, аналіз, моделювання та розповсюдження геопросторових даних) і системи оцінки впливу на навколишнє середовище. У туристичній сфері необхідно використовувати системи екологічного менеджменту. Така діяльність включає розробку та застосування механізмів підтримки зусиль щодо зменшення забруднення, вдосконалення сертифікації та маркування [5, с. 18–20].

Перспектива розвитку туристичної галузі на регіональному рівні потребує поєднання інтересів і взаємозумовлених дій як із боку державних органів влади, так і органів місцевого самоврядування. Особливий акцент спрямовується на зацікавлення сільських громад для їх мотивації і задіяння у процес формування і надання унікального туристичного продукту і підвищення рекреаційного потенціалу територіального розвитку. Таким чином, постає необхідність упровадження нових рекреаційних технологій для ефективного використання інноваційно-туристичного потенціалу Закарпаття, сприяння розвитку різновидів туризму, зокрема гірськолижного, сільського, зеленого та екологічного туризму.

Висновки. Дослідження підтверджує, що сфера туризму є важливою складовою частиною розвитку як регіональної, так і національної економіки в цілому, оскільки надає потужний поштовх до розвитку територіальних економічних систем і уможливлює вирішення проблемних питань депресивних територій. Забезпечення конкурентоспроможності туристичних підприємств України та її регіонів повинне базуватися на зміцненні матеріальної бази, підвищенні якості надання туристичних послуг, ефективному формуванні системи конкурентних переваг відповідно до умов міжнародного ринку туристичних послуг. Суттєво впливає на формування конкурентоспроможності туристичної галузі державна політика, яка повинна спрямовуватися на фінансову та інформаційну підтримку туристичних підприємств та суб'єктів господарювання в досліджуваній сфері. Доцільним є підвищення регуляторної функції держави щодо забезпечення жорсткого контролю в антикорупційних цілях; формування національної туристичної організації України; залучення міжнародних фондів та міжнародних організацій до формування ефективного функціонування туристичної галузі в умовах поглиблення ринкових відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua.
2. Гаврилюк С.П. Конкурентоспроможність підприємств на ринку туристичних послуг : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.02 / С.П. Гаврилюк ; КНТЕУ. – Київ, 2001. – 285 с.
3. Газуда Л.М. Сільський розвиток регіону : [монографія] / Л.М. Газуда, В.Й. Ерфан, С.М. Газуда. – Ужгород : Сабов А.М., 2015. – 251 с.
4. Градінарова О.О. Рефлексивне управління конкурентоспроможність туристичних підприємств : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / О.О. Градінарова ; Донецький нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2009. – 20 с.
5. Коваленко Ю.О. Формування конкурентоспроможного ринку міжнародних туристичних послуг в Україні : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.05.01 / Ю.О. Коваленко ; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – Київ, 2006. – 20 с.
6. Прейгер Д.К. Міжнародний туризм в Україні як форма інтеграційних комунікацій / Д.К. Прейгер, І.А. Малярчук // Стратегічна панорама. – 2005. – № 3. – С. 37–40.
7. Кульчицька Е.А. Перспективи розвитку екотуризму в Карпатському регіоні. / Е.А. Кульчицька // Науковий вісник УжНУ. Серія «Економіка». – 2012. – Вип. 12. – С. 33–35.
8. Любіцева О.О. Методика розробки турів: поняття про туристичний продукт / О.О. Любіцева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/books_ukr/lubiceva_mrt1.htm.
9. Офіційний сайт Державної служби туризму і курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourizm.gov.ua.
10. Рутинський М.Й. Сільський туризм : [навч. посіб.] / М.Й. Рутинський, Ю.В. Зінько. – К. : Знання, 2006. – 271 с.
11. Статистичний щорічник Закарпаття за 2014 рік / Головне управління статистики у Закарпатській області ; за ред. Г.Д. Гриник. – Ужгород, 2015. – 495 с.
12. Туристичний портал Закарпаття [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zak.tis-www.com.ua/uk/catalog1-56.html.
13. Федорченко В.К. Уніфіковані технології готельних послуг / В.К. Федорченко, Л.Г. Лук'янова, Т.Т. Дорошенко. – К. : Вища школа, 2001. – 237 с.

УДК 338.242:658.14

Гелеверя Є.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
Харківського національного університету будівництва та архітектури

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ

INTELLECTUAL PROPERTY IN SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS OF CONSTRUCTION BRANCH

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено питання теоретичного забезпечення та практичної реалізації ефективності використання інтелектуальних ресурсів у соціально-економічних системах будівельної галузі. Сформовано теоретичний базис та систематизовано економіко-правові засади у сфері інтелектуальної власності. Визначено ретроспективні та перспективні напрями залучення інтелектуального капіталу до господарського обігу національної економіки. Структуровано та візуалізовано послідовність процесу комерціалізації інтелектуального капіталу будівельного підприємства. Запропоновано концептуальне авторське бачення створення інтелектуальних активів у соціально-економічних системах будівельної галузі.

Ключові слова: інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, інтелектуальні активи, соціально-економічні системи, будівельна галузь.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы вопросы теоретического обеспечения и практической реализации эффективности использования интеллектуальных ресурсов в социально-экономических системах строительной отрасли. Сформирован теоретический базис и систематизированы экономико-правовые основы в сфере интеллектуальной собственности. Определены ретроспективные и перспективные направления вовлечения интеллектуального капитала в хозяйственный оборот национальной экономики. Структурирована и визуализирована последовательность процесса коммерциализации интеллектуального капитала строительного предприятия. Предложено концептуальное авторское видение создания интеллектуальных активов в социально-экономических системах строительной отрасли.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, интеллектуальный капитал, интеллектуальные активы, социально-экономические системы, строительная отрасль.

ANNOTATION

Questions of theoretical providing and practical realization of efficiency of use of intellectual resources in social and economic systems of construction branch are investigated. The theoretical basis is created and economical and legal bases in the sphere of intellectual property are systematized. The retrospective and perspective directions of involvement of the intellectual capital in economic circulation of national economy are defined. The sequence of process of commercialization of the intellectual capital of the construction enterprise is structured and visualized. Conceptual author's vision of creation of intellectual assets in social and economic systems of construction branch is offered.

Keywords: intellectual property, intellectual capital, intellectual assets, social and economic systems, construction branch.

Постановка проблеми. Визначальною рисою сучасного розвитку всіх без винятку соціально-економічних систем є зростання ролі інтелектуальної економіки, яка поряд із теоретичними і прикладними питаннями формування та функціонування інтелектуального капіталу вивчає проблеми розробки інтелектуальних продуктів, захисту прав інтелектуальної власності, вдосконалення методів оцінки вартості інтелектуальних активів, формування ціни таких активів, створених на підприємстві. Розвиток багатоукладної економіки будівельної галузі України з орієнтацією на послідовне інтегрування до світового ринку неможливий без перетворення будівельного комплексу в інвестиційно привабливу та інноваційно придатну галузь із потужним взаємообміном матеріалами, технологіями, об'єктами інтелектуальної та промислової власності будівельних ринків різних країн [1].

Отже, особливої актуальності набуває формування інноваційно-інвестиційної інфраструктури, створення інтелектуального простору в соціально-економічних системах будівельної галузі та сучасної системи оцінки вартості інтелектуальних активів будівельних підприємств, що забезпечить захист інтелектуальної власності і технологічних нововведень, створить умови для розширення конкуренції на базі інновацій, оптимізує фінансові, матеріальні і трудові ресурси для їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням теоретичного забезпечення та практичної реалізації ефективності використання інтелектуальних ресурсів присвячено чимало робіт. Зокрема, у соціально-економічних системах архітектурно-будівельної галузі слід назвати праці таких дослідників, як Ю. Шкодовський, О. Іванілов, Т. Момот, В. Бабаєв, П. Цибульок, В. Базилевич та ін.

Проте складність питань використання інтелектуальних продуктів у соціально-економічних системах будівельної галузі, оцінки інтелектуальних активів будівельних підприємств, що зумовлена різноманітністю об'єктів інтелектуальної власності,кожний з яких за законом має бути оригінальним, різними способами їхньої появи на підприємстві, різними формами їх практичного використання, ймовірнісним характером отриманих результатів вартісної оцінки, необхідністю врахування галузевої специфіки, дає змогу стверджувати, що в сучасних економічних умовах вирішення завдання глибокого вивчення теоретичного базису інтелектуальної власності та вдосконалення практичних аспектів його застосування в соціально-економічних системах будівельної галузі взагалі й на

конкретних будівельних підприємствах зокрема є надзвичайно актуальним і своєчасним.

Останнім часом у практиці підприємницької діяльності в будівельній галузі все частіше виникають проблеми, пов'язані з оцінкою вартості, що необхідна за таких обставин, як: приватизація (корпоратизація) або відчуження інтелектуальних активів; включення їх до статутного фонду; оцінка та переоцінка інтелектуальних активів для повного обліку всіх активів підприємства; а також визначення збитків від порушення прав на їх використання тощо.

Необхідність оцінки вартості інтелектуальних активів виникає також у разі внесення їх до інноваційних, інвестиційних проектів, розширення ринків збуту (шляхом надання франшизи тощо), страхування, передачі в заставу для отримання кредитів, у разі банкрутства підприємства в процесі його ліквідації для задоволення позовів кредиторів [6].

При цьому розрахунки вартості інтелектуальних активів, здійснені з певною метою, не можуть бути використані для досягнення інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз сучасних наукових розробок показав недостатність урахування галузевої специфіки інтелектуальних активів та особливості їх використання будівельними підприємствами, що приводить до ускладнення практичного застосування методичних підходів до оцінки об'єктів інтелектуальної власності і виникнення проблем, пов'язаних із визначенням справжньої ринкової вартості таких активів та подальшим залученням їх у господарський обіг.

Мета статті полягає у системному та комплексному дослідженні теоретичних і прикладних аспектів створення інтелектуального капіталу в соціально-економічних системах будівельної галузі та вдосконаленні теоретико-методичних засад залучення інтелектуального капіталу в господарський обіг із подальшим формуванням інтелектуальних активів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формуючи теоретичний базис питання, слід зазначити, що інтелектуальна власність (англ. intellectual property) – результат інтелектуальної, творчої діяльності однієї людини (автора, виконавця, винахідника та ін.) або кількох осіб. [2]

Право інтелектуальної власності у найширшому розумінні означає закріплені законом права на результат інтелектуальної діяльності в промисловій, науковій, художній, виробничій та інших галузях [3].

Але доцільнішим визначення інтелектуальної власності через зазначення її об'єктів:

– авторські права (літературні, художні, аудіо-, відео- твори, комп'ютерні програми, бази даних, карти, фотографічні твори);
– суміжне право;
– право промислової власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції, товарні знаки);
– фірмові та комерційні найменування;
– географічні зазначення;
– сорти рослин та породи тварин;
– топографії інтегральних мікросхем;
– комерційна таємниця.

Законодавство, яке визначає права на інтелектуальну власність, базується на праві кожного володіти, користуватися і розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності, які, будучи благом не матеріальним, зберігаються за його творцями і можуть використовуватися іншими особами лише за узгодженням з ними, крім випадків, визначених законодавством.

Поняття «інтелектуальна власність» виникло в процесі тривалої практики юридичного закріплення за певними особами їхніх прав на результати інтелектуальної діяльності у галузі науки, виробництва, мистецтва і літератури. Вперше цей термін вжив у 1845 р. Чарльз Вудбарі, суддя Окружного суду штату Массачусетс [7].

В Європі вперше цей термін ужив Альфред Ніон у трактаті Droits civils des auteurs, artistes et inventeurs («Цивільні права авторів, артистів та винахідників»), що був уперше опублікований у 1846 р.

Справжня історія терміну почалася в 1967 р., після створення Всесвітньої організації інтелектуальної власності. Вона доклала багато зусиль для світового визнання для закріплення терміну, який є ключовою складовою частиною її назви.

У 1967 р. у Стокгольмі було підписано Конвенцію про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності, якою було визначено, що до інтелектуальної власності належать права на:

– літературні, художні та наукові твори;
– виконавчу діяльність артистів, звукозапис, радіо- і телевізійні передачі;
– винаходи у сферах людської діяльності;
– наукові відкриття;
– промислові зразки, товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування і комерційні позначення;
– захист від недобросовісного суперництва;
– усі інші права, що належать до інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній галузях [5].

Запровадження в економіко-правовій термінології терміну «інтелектуальна власність» збіглося із переходом від розуміння авторського права та патентів як суспільного блага до їх розуміння як власності, тобто непорушного права власника. Такий перехід спричинив поширення таких термінів, як «крадіжка», «піратство», на порушення авторського або патентного права, а також на виникнення ініціатив у напрямі розширення сфери дії законодавства у цій галузі.

Багато супротивників концепції інтелектуальної власності, особливо прихильники відкритого програмного забезпечення та вільної культури, називають її «інтелектуальною монополією», або «інтелектуальним протекціонізмом». На думку цих людей, законодавство у сфері інтелектуальної власності у його сучасному розумінні приносить більше суспільної шкоди, ніж користі. Одним із найвідоміших опонентів інтелектуальної власності є Річард Столмен, автор GNU.

Інтелектуальна власність в її сучасному розумінні базується на факті першого опублікування або реєстрації. Такий підхід нехтує той факт, що одна і та сама ідея, а також механізм утілення цієї ідеї можуть виникнути одночасно в декількох людей. Відомим прикладом є історія про те, як Нікола Тесла та Томас Едісон одночасно дослідили низку електричних феноменів.

Суб'єкти права інтелектуальної власності – це творці об'єкта права інтелектуальної власності та інші особи, яким належать особисті немайнові та майнові права інтелектуальної власності. Серед суб'єктів права інтелектуальної власності особливе місце належить творцям: автору, виконавцю, винахіднику, раціоналізатору. Саме від творців це право може передаватися юридичній особі. Якщо охоронний документ на об'єкт права інтелектуальної власності втратив юридичну силу, то цим об'єктом може скористатися будь-яка фізична чи юридична особа, тобто він стає суспільним надбанням.

Концепція інтелектуальної власності є міждисциплінарною. Інтелектуальна власність одночасно аналізується в економічній теорії, теорії раціоналізаторства та винахідництва, теорії наукових досліджень та юриспруденції. Остання, своєю чергою, аналізує інтелектуальну власність із позицій права інтелектуальної власності, під яким у країнах континентального права розуміють міжгалузевий інститут цивільного права. Оскільки Україна належить до континентальних правових систем, ключові положення права інтелектуальної власності містяться у Четвертій книзі Цивільного кодексу України [8].

Згідно зі ст. 441 Цивільного кодексу України, використанням твору є його:

– опублікування (випуск у світ);

– відтворення будь-яким способом та в будь-якій формі;

– переклад;

– переробка, адаптація, аранжування та інші подібні зміни;

– включення складовою частиною до збірників, баз даних, антологій, енциклопедій тощо;

– публічне виконання;

– продаж, передання в найм (оренду) тощо;

– імпорт його примірників, примірників його перекладів, переробок тощо. Використанням твору є також інші дії, встановлені законом.

Ця стаття передбачає такі способи використання твору:

– опублікування твору або випуск його у світ. Опублікуванню твору присвячено ст. 442 ЦК;

– відтворення твору будь-яким способом та у будь-якій формі. Це право можна також назвати правом на повторне надання твору об'єктивної форми. Відтворення робить твір доступним іншим особам. Відтворенням є не тільки надання твору об'єктивної форми, а й утілення його в іншу форму. Закон про авторське право визначає відтворення як виготовлення одного або більше примірників твору, відеограми, фонограми в будь-якій матеріальній формі, а також їх запис для тимчасового чи постійного зберігання в електронній (у тому числі цифровій), оптичній або іншій формі, яку може зчитувати комп'ютер;

– переклад твору може бути як самостійним об'єктом авторського права, так і видом використання твору залежно від ступеня творчості. Протягом усього строку чинності авторського права існує право на переклад. Якщо існує переклад автора, ніхто інший не може перекладати твір на ту ж саму мову. Автор і перекладач його твору не є співавторами. Переклад можна робити не тільки з твору, а й з проміжного перекладу. Дозволяти такий переклад може як автор твору, так і автор проміжного перекладу;

– переробка, адаптація, аранжування та інші подібні зміни. Ці дії породжують нові об'єкти авторського права, так звані похідні твори. За цих змін головне, щоб не пошкоджувалося авторське право твору. Право на переробку належить самому автору. Він може видати дозвіл на її здійснення іншою особою. Автору збірника та інших складених творів належить авторське право на здійснені ним підбір і розташування творів. Упорядник збірника користується авторським правом за умови дотримання ним прав авторів кожного із творів, включених до складеного твору. Автори творів, включених до складеного твору, мають право використовувати свої твори незалежно від складеного твору. Правова охорона баз даних не поширюється на самі дані. Автори творів, включених до таких видань, зберігають виняткові права на використання своїх творів незалежно від видання у цілому;

– згідно із законом про авторське право, публічне виконання – це подання за згодою суб'єктів авторського права творів, виконань, фонограм, передач організацій мовлення шляхом декламації, гри, співу, танцю та іншим способом як безпосередньо (у живому виконанні), так і за допомогою будь-яких пристроїв і процесів (за винятком передачі в ефір чи по кабелях) у місцях, де присутні чи можуть бути присутніми особи, які не належать до звичайного кола сім'ї або близьких знайомих цієї сім'ї, незалежно від того, чи присутні вони в одному місці і в один і той самий час або в різних місцях і в різний час;

– продаж твору, передання в найм (оренду) тощо. Це право суб'єкта авторського права найбільше спрямоване на отримання прибутку;

– імпорт, тобто ввезення в Україну примірників твору, примірників його перекладів, переробок тощо – це різновид розпорядження твору. Авторське право має територіальний характер, його чинність поширюється лише на територію, де воно виникло. Тому навіть якщо твір був відтворений за кордоном із дозволу автора, його ввезення на територію України є порушенням авторських прав. Це, наприклад, може спричинити зниження попиту на примірники, які розповсюджуються в Україні.

Перелік, поданий у цій статті, не є вичерпним. Це зумовлено тим, що завдяки технічному прогресу способів використання твору дуже багато і вони можуть бути найрізноманітнішими.

Розвитком та захистом інтелектуальної власності в усьому світі займається Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ), заснована ООН у 1967 р. [9].

ВОІВ сприяє підписанню нових міжнародних угод та модернізації національних законодавств, заохочує адміністративне співробітництво між країнами, надає технічну допомогу країнам, що розвиваються, й утримує служби, які полегшують міжнародний захист винаходів, знаків та промислових зразків.

При ВОІВ діє центр з арбітражу та посередництву. Із 1999 р. ВОІВ надає послуги з урегулювання суперечок, які виникають під час реєстрації та використання найпоширеніших типових назв доменів в Інтернеті (.com, .net, .org).

ВОІВ здійснює управління 21 угодою, які охоплюють основні аспекти інтелектуальної власності. Двома ключовими угодами є Паризька конвенція про охорону промислової власності (1883 р.) та Бернська конвенція про охорону літературних і художніх творів (1886 р.).

Оформлення прав інтелектуальної власності – це послідовність дій людини, спрямована на здобуття права на винахід, корисну модель і промисловий зразок, яке охороняється державою і засвідчується патентом, торговельну марку, права на яку засвідчуються свідоцтвом, авторське право, що не підлягає обов'язковій реєстрації [5].

У ст. 41 Конституції України передбачено, що кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності. Проте не кожний результат творчої діяльності стає об'єктом інтелектуальної власності. Об'єктом інтелектуальної власності визнається лише такий результат творчої діяльності, який відповідає встановленим вимогам закону.

Державна реєстрація авторського права в Україні здійснюється відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права» від 23.12.1993 № 3792-12 та Постанови Кабінету Міністрів України від 27.12.2001 № 1756 «Про державну реєстрацію авторського права і договорів, які стосуються права автора на твір».

Науково-технічні досягнення можуть бути визнані об'єктами промислової власності лише після їх кваліфікації як таких відповідним державним органом, державної реєстрації і видачі охоронного документа. Державна кваліфікація здійснюється Державним підприємством «Український інститут промислової власності», що входить до складу Державної служби інтелектуальної власності, на підставі проведення спеціальних експертиз – формальної і кваліфікаційної. Зазначені експертизи здійснюються відповідно до патентних законів і відомчих нормативних актів.

Для оформлення прав на винаходи, корисні моделі і промислові зразки необхідно подати відповідним чином оформлену заявку в Державну службу інтелектуальної власності (раніше – Державний департамент інтелектуальної власності). Для цього заявка направляється на адресу Державного підприємства «Український інститут промислової власності», підлеглого Установі, де проходить експертизу. Одночасно з публікацією відомостей про видачу патенту Установа здійснює державну реєстрацію патенту, для чого вносить до реєстру відповідні дані. Видача патенту здійснюється Установою в місячний термін після реєстрації патенту. Право на подання заявки, насамперед, має автор. У встановлених законом випадках це право має роботодавець.

До рішення Установи про видачу патенту чи про відмову у видачі патенту заявник має право із власної ініціативи вносити до заявки виправлення й уточнення. Якщо зазначені виправлення й уточнення надійшли до Установи після прийняття рішення про видачу патенту чи про відмову у його видачі, відповідно до Закону вони вже не враховуються. Але ці виправлення й уточнення враховуються, якщо вони надійшли після публікації відомостей про заявку на видачу патенту на об'єкт промислової власності, але за шість місяців до дати публікації. Після надходження до Установи документа про сплату збору за подання заявки вона піддається формальній експертизі (експертиза за формальними ознаками). Мета цієї експертизи – виявити два важливих чинники:

1) чи належить заявлена пропозиція до об'єктів промислової власності;

2) чи подані заявочні матеріали відповідають вимогам закону.

Формальна експертиза має бути проведена протягом шести місяців від установленої дати подання заявки. За результатами формальної експертизи Установа зобов'язана повідомити заявника про завершення формальної експертизи або про вимогу щодо внесення необхідних змін до матеріалів заявки. Якщо за результатами формальної експертизи виявиться, що заявлена пропозиція не належить до об'єктів промислової власності або вона стосується тих

об'єктів, які не можуть бути визнані промисловою власністю, то Установа повідомляє заявника про відмову у виданні патенту. Зазначена відмова оформляється спеціальним рішенням Установи. Результатом формальної експертизи здебільшого буває, що заявка відповідає встановленим вимогам і документ про сплату збору за подання заявки також є в наявності. Установа повідомляє заявника про завершення формальної експертизи. Це означає, що наступним етапом розгляду заявки може стати проведення кваліфікаційної експертизи (експертизи по суті) заявки. Проте Закон надає заявнику право просити видати йому деклараційний патент на винахід. За відповідності заявки вимогам Закону та наявності документа про сплату збору за подання заявки Установа проводить експертизу на локальну новизну. Експертиза на локальну новизну – це складова частина кваліфікаційної експертизи, що має своєю метою виявлення лише локальної новизни. Локальною новизною визнається така, що встановлюється за виданими в Україні патентами на винаходи і поданими до Установи заявками про видачу патентів. Отже, в Україні діють два види патентів на винахід: патент із терміном дії 20 років, що видається після проведення експертизи по суті, і деклараційний патент – різновид патенту, що видається за результатами формальної експертизи та експертизи на локальну новизну заявки на винахід. Терміни дії патенту прийнято відраховувати від дати подання заявки до Установи. Якщо заявка спочатку була подана в одній із країн Паризького Союзу, а потім в Україні, то дія патенту відраховується від дати раніше поданої заявки, що називається конвенційним пріоритетом [5].

Процес комерціалізації інтелектуального капіталу, залучення його до господарського обігу будівельних підприємств представлено на рис. 1.

На основі висновку про матеріальність інтелектуальних активів вони визначаються як матеріально втілені та достовірно оцінені ідеї, що визнані об'єктами прав власності та інтелектуальної власності і здатні приносити дохід власнику протягом довгострокового періоду [4].

Умовами створення інтелектуального продукту є наявність інтелектуального капіталу, а також можливості матеріального втілення унікальної ідеї. У процесі здобуття власником прав інтелектуальної власності такий продукт набуває ознак об'єкта права інтелектуальної власності, а якщо він відповідає критеріям визнання активів, то перетворюється на інтелектуальний актив.

Висновки. У процесі аналізу науково-теоретичних підходів до визначення інтелектуальних активів у соціально-економічних системах будівельної галузі встановлено, що дослідники не враховують їх матеріальну природу, що призводить до виникнення суперечностей в розумінні сутності активів цього виду.

Результати визначення тенденцій, що характеризують використання інтелектуальних активів у соціально-економічних систе-

Рис. 1. Послідовність процесу комерціалізації інтелектуального капіталу будівельного підприємства

мах будівельної галузі, свідчать, що найпоширенішими видами інтелектуальних активів є об'єкти авторських прав (програмні продукти) та об'єкти, що, відповідно до чинного законодавства, належать до групи «Інші» (ліцензії на здійснення діяльності).

На основі використання основних положень системного підходу встановлено, що послідовність процесу комерціалізації інтелектуального капіталу будівельного підприємства є системою, що функціонує як єдність підсистем творчого мислення, матеріального втілення та комерційного використання інтелектуального продукту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабаєв В.М. Управління міським господарством: теоретичні та прикладні аспекти / В.М. Бабаєв ; Національна академія держ. управління при Президентові України. Харківський регіональний ін-т. – Х. : ХарРІ НАДУ, 2004. – 204 с.
2. Базилевич В.Д., Ільїн В.В. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку : [монографія] / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн ; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ : Знання, 2008. – 687 с.
3. Законодавство України про охорону інтелектуальної власності (Офіційне видання). – К. : Парламентське видавництво, 2007. – 208 с.
4. Іванілов О.С. Економіка підприємства : підручник / О.С. Іванілов. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
5. Кузнєцов Ю.М. Патентознавство та авторське право : [підручник] / Ю.М. Кузнєцов. – К. : Кондор, 2005. – 428 с.
6. Момот Т.В., Тараруєв Ю.О. Новий погляд на концепцію нематеріальних активів / Т.В. Момот, Ю.О. Тараруєв // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2004. – Вип. 192. – Т. III. – С. 851–856.
7. Цибульов П.М. Управління інтелектуальною власністю : [монографія] / П.М. Цибульов [та ін.] ; за ред. П.М. Цибульова. – К. : К.І.С., 2005. – 448 с.
8. Цивільний кодекс України. Кн. 1-4, Коментар основних положень / Упоряд. І.В. Зуб. – К. : Літера ЛТД, 2006. – 208 с.
9. Шкодовський Ю.М. Методологічні основи екологічної реабілітації архітектурного середовища міста : автореф. дис. … доктора архіт. : спец. 18.00.01 «Теорія архітектури, реставрація пам'яток архітектури» / Ю.М. Шкодовський, – Харків, 2007. – 37 с.

УДК 330.341.1:339.137.2.012.23:338.3

Гнатенко Є.Ю.
аспірант кафедри економіки праці та розвитку сільських територій Національного університету біоресурсів і природокористування України

ДО ПИТАННЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ СУТНОСТІ ПРОЦЕСУ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

TO THE QUESTION OF THEORITICAL ESSENCE OF INNOVATIVE PROVIDING OF COMPETITIVENESS OF PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто наукові підходи вітчизняних та зарубіжних учених до визначення понять «інновація», «інноваційний процес», «конкурентоспроможність» та обґрунтовано зв'язок між ними. Запропоновано авторський підхід до визначення поняття «процес інноваційного забезпечення конкурентоспроможності виробництва».

Ключові слова: інновація, нововведення, процес інноваційного забезпечення, конкурентоспроможність виробництва.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены научные подходы отечественных и зарубежных ученых к определению понятий «инновация», «инновационный процесс», «конкурентоспособность» и обоснована связь между ними. Предложен авторский подход к определению понятия «процесс инновационного обеспечения конкурентоспособности производства».

Ключевые слова: инновации, нововведение, процесс инновационного обеспечения, конкурентоспособность производства.

ANNOTATION

The article discusses the common approaches of Ukrainian and foreign scientists regarding the definition of the concept of "innovations", "innovation process", "competitive" and justified the relationship between these concepts. Proposed the author's approach of defining "the process of innovative providing of competitiveness of production".

Keywords: innovation, novation, the process of innovative ensuring, competitiveness production.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання проблема конкурентоспроможності займає одне з визначальних місць у кожній виробничій галузі та макроекономічній політиці в цілому. Насамперед це пов'язано з тим, що розвиток глобалізаційних процесів, зокрема інтеграція виробленої продукції в світовий ринковий простір, вимагає від виробників залучення потужних конкурентних переваг як основного інструменту в суперництві між учасниками ринкової діяльності. Нині найбільш дієвим засобом успішного ведення конкурентоспроможного виробництва, що стане реальною запорукою впевненості у власних конкурентних позиціях на світовому ринку, є інновації. Саме їх використання є ефективною рушійною силою швидкого та динамічного розвитку суспільного виробництва. Такі поняття, як «інновації», «процес інноваційного забезпечення», є нормою в поточній виробничій діяльності кожного підприємця-новатора. Це зумовлює актуальність та необхідність поглибленого вивчення теоретичної сутності інновацій та постійного вдосконалення структурної характеристики системи подібних за значенням понять.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведений аналіз теоретичних досліджень поняття «інновації» свідчить про існування масштабної наукової бази, яка сформувалася з праць зарубіжних та вітчизняних учених, серед яких: Ю. Бажан, В. Василенко, П. Друкер, В. Зомбарт, Л. Івашко, М. Калецькі, М. Кісіль, М. Кондратьєв, С. Кузнець, О. Лапко, Д. Лернс, Г. Менш, А. Пересада, П. Саблук, Б. Санто, Д. Стеченко, Б. Твісс, С. Штерн, Й. Шумпетер, Ю. Яковець та ін. Питанню теоретичної сутності процесу інноваційного забезпечення присвячено праці Й. Балабанова, П. Завліна, С. Покропивного, С. Ілляшенка, В. Єрмолаєва, В. Мединського, О. Чуйка.

Щодо теоретичної сутності поняття «конкурентоспроможності», то його досліджували як зарубіжні (М. Портер, Ф. Котлер, П. Друкер, А. Сміт, Б. Райзенберг та ін.), так і вітчизняні вчені (С. Шевельова, І. Долманський, Т. Загорна, В. Шинкаренко, А. Бондаренко, Н. Загородній, Н. Зінченко та ін.).

Дослідженням інноваційного фактору в економічному розвитку та підвищенні конкурентоспроможності виробництва та національної економіки в цілому займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: Л. Антонюк, Ю. Бажал, І. Бондаренко, В. Геєць, І. Гурков, П. Друкер, Б. Йонсон, Дж.М. Кейнс, О. Кузьміна, А. Маршалл, М. Портер, А. Поручник, К. Прахалад, Е. Райнерт, А. Садєков, П. Самуельсон, В. Семиноженко, М. Туган-Барановський, І. Фішер, М. Чумаченко, Й. Шумпетер.

Мета статті полягає у вивченні теоретичної сутності понять «інновації», «інноваційний процес» та «конкурентоспроможність», формуванні теоретичного зв'язку щодо безпосереднього впливу інновацій на конкурентоспроможність виробництва, наданні авторського визначення поняття «процес інноваційного забезпечення конкурентоспроможності виробництва».

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз праць вітчизняних та зарубіжних учених свідчить про багатогранність підходів до

трактування теоретичної сутності таких категорій, як «інновація», «інноваційний процес» та «інноваційна діяльність».

Перші спогади про поняття «інновація» згадуються у філософських збірниках правил господарювання в період до ринкової економіки. Відомо також про фундаментальні вчення епохи Відродження, яка відзначається значним науковим зсуваннями у сфері пізнання чогось нового, що пов'язано із зародженням капіталістичного способу виробництва та успіхами нового світогляду. Ключовий етап економічних вчень та економічної теорії інновацій починається з появою класичної школи політичної економії, де джерелами аналізу стають технологічні нововведення. Основним представником класичної школи є А. Смітт, який стверджував, що організаційним механізмом капіталізму служить не лише ринкова система, а й конкуренція, створена саме шляхом використання нових технологій [19].

Практика інноваційних досліджень існує на протязі багатьох століть, проте лише в XX ст. було здійснено глибокі наукові дослідження щодо формування та розвитку теорії інновацій.

Визначним дослідником інновацій є К. Фрімен [29], який уважав, що інновації є центральним фактором під час формування тривалих коливань у всіх сферах економічного життя. Також йому вдалося поєднати інноваційні ідеї з проблемами зайнятості та соціальними аспектами, зокрема обґрунтувати безпосередній зв'язок упровадження нових технологій із процесом залучення висококваліфікованої робочої сили.

Своєю чергою, Й. Шумпетер уперше обґрунтував та систематизував поняття «інновація», увівши його в науковий лексикон. Під інновацією він убачає не тільки нововведення (впровадження абсолютно нового елементу), а й повну зміну методів виробництва, нову науково-організаційну комбінацію виробничих чинників, створених підприємцем-новатором [27]. Спільну думку мали Б. Санто [18, с. 83] та Б. Твісс [22, с. 36], указуючи на інновації як на форму суспільно-економічної діяльності, використання якої, за умови орієнтації на економічний результат, призводить до збільшення прибутків. Необхідно відзначити діяльність саме Б. Твісса, який зробив значний внесок у теорію інноватики, підкресливши творчий характер інноваційної діяльності та виявивши чинники, що визначають успіх інновацій (методи оцінки ефективності інноваційних проектів).

Схожими є і дослідження більшості вітчизняних учених [20; 9; 11; 28], які під інновацією вбачають технічні, організаційні, економічні, управлінські зміни, які мають позитивний вплив на виробництво для задоволення певних потреб: одержання прибутку, виходу з кризи, формування стійких конкурентних позицій на ринку.

Більшість американських учених під інновацією розуміють процес комерціалізації винаходу для виробництва продукту, процесу чи блага, яке б у результаті принесло користь [12]. Серед них на особливу увагу заслуговує думка К. Найта [10, с. 11], який трактував інновацій як інтегровану та комплексну виробничу та організаційну систему, спрямовану на впровадження науково-технічної ідеї чи винаходу конкретно в комерційну реальність та господарську діяльність.

Потрібно зазначити, що вчені ототожнюють поняття «інновація» та «нововведення». Цієї думки дотримуються і вітчизняні вчені (у загальному вигляді термін «інновація» можна розшифрувати як «нововведення», тобто введення чогось нового [5; 15; 21]); у зарубіжній літературі інновація теж є синонімом нововведення, тобто запуск у виробництво нового продукту, вираження нового методу або застосування нової форми організації бізнесу [4; 17; 13].

Але, на нашу думку, між цими поняттями існує різниця. Нововведення слід розглядати як процес виникнення, розвитку поширення та впровадження нових фундаментальних досліджень, розробок або експериментальних робіт на підприємстві. Інновація ж являє собою цілеспрямовану діяльність підприємства щодо формування, сприйняття та наступного поширення нововведення. Так, П. Лелон, який чітко поділяє різницю між цими визначеннями, стверджував, що інновація – «це новий вид продукції, метод, технологія», а нововведення – «це впровадження новації в економічний виробничий цикл» [14].

Аналіз наведених визначень свідчить, що існує певний період часу – від виникнення ідеї, створення і розповсюдження нововведення до моменту його використання, – який називають життєвим циклом інновацій. Така послідовність життєвого циклу інновації структурно має розглядатися як інноваційний процес. Ще фундатор інноваційної теорії Й. Шумпетер розглядав інновації в динаміці, тобто як інноваційний процес (виготовлення нового продукту, впровадження та освоєння нового методу) [3]. Й.Т. Балабанов до визначення інноваційного процесу підходить як до цілеспрямованого ланцюга подій із розробки, реалізації та подальшої дифузії [1, с. 100]. Схожої думки дотримуються П. Завлін [8], С. Покропивний [7, с. 232] та І. Білоброва [2, с. 6], які під інноваційним процесом убачають комплекс послідовних робіт, які виникають у часі та просторі, спрямовані на отримання теоретичних знань та створення на їх підставі матеріальних засобів, їх подальшого використання, у тому числі споживання продукту споживачем. Конкретизуючи визначення, запропоновані вищезгаданими вченими, констатуємо, що інноваційний процес являє собою комплекс споріднених між собою дій (стадій, етапів, систем), які об'єднують наукові, технічні, економічні дослідження, в котрих інноваційні елементи є стимулюючими частками, результат діяльності яких вимагає безпе-

ребійних досліджень, випробувань і, нарешті, реалізації результатів їх роботи в комерційне виробництво.

Таким чином, у сучасних умовах глобалізації економіки саме інновації є основою підвищення ефективності виробництва, якості продукції та, як результат, конкурентоспроможності. Саме тому після дослідження поняття «інновація» слід розкрити теоретичну сутність поняття «конкурентоспроможність».

Основоположником поняття «конкурентоспроможність» слід уважати М. Портера, який розглядає його як сукупність певних лідируючих переваг об'єкта господарювання серед аналогічних на ринку [16]. Саме напрацювання цього вченого отримали подальший розвиток у працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Так, Б.А. Райзенберг [17, с. 162] наголошував, що конкурентоспроможність – це боротьба між будь-якими економічними суб'єктами ринку [18, с. 162], Р. Фатхутдінов розглядав конкурентоспроможність як властивість об'єкта, який характеризується ступенем реального або потенціального задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, що є на даному ринку [23, с. 23]. Останнє твердження є досить цікавим, адже воно трактує теорію порівняльних переваг у сучасному вигляді.

Якщо ж розглядати конкурентоспроможність саме виробництва, то цілеспрямованою є думка С. Шевельової, яка вважає, що це його здатність підтримувати стійкі позиції на ринку, функціонувати прибутково, бути привабливим для інвесторів, заслужити добрий імідж серед споживачів та різноманітних суб'єктів господарювання [25]. Українські вчені І. Должанський та Т. Загорна трактують конкурентоспроможність виробництва як здатність виробляти та реалізовувати продукцію швидко, у достатній кількості, за високого технологічного рівня обслуговування й як можливість ефективно розпоряджатися власними та позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку [6].

Ми погоджуємося з думкою В.Г. Шинкаренка і А.С. Бондаренка, які вважають, що конкурентоспроможність виробництва – це динамічна характеристика здібності виробництва адаптуватися до змін зовнішнього середовища і забезпечувати при цьому визначений рівень конкурентних переваг [26, с. 10], повністю розкриваючи пояснення поняття «конкурентоспроможність».

На сьогоднішній день конкуренція є однією з головних складових частин ринкової економіки, ключовою ланкою якої є нові переваги, які переростають в інновації, матеріалізуючи ідеї та знання. Економічні категорії «інновації» та «конкурентоспроможність» пов'язані між собою причинно-наслідковим зв'язком (інновації – причина; конкурентоспроможність – наслідок). Тобто без постійної та стійкої інноваційної підтримки виробництва неможливе забезпечення стійких конкурентних позицій на ринку. Вперше про важливість впливу інновацій на конкурентоспроможність указав Й. Шумпетер, який уважав конкуренцію як суперництво старого з новим, тобто новою продукцією, технологіями, формами організації [27]. М. Портер, який продовжив розвивати теорію Й. Шумпетера, вказав на важливість розвитку технічного рівня продукції, патентності технологій виробництва і високий професіоналізм персоналу як основних інструментів створення конкурентних переваг [16, с. 171]. Саме дослідження вищезазначених учених заклали фундамент для розвитку наукової думки, спрямованої на вивчення питання впливу інновацій на рівень конкурентоспроможності виробництва. Серед них слід відзначити роботи П. Кругмана, Г. Гроссмана, Е. Хелпмана, Г. Хемела, К. Прахала та ін., які присвячені вивченню та розробці моделей інноваційної економіки, взаємозв'язку інновацій та економічного зростання, а також інноваційної політики, що сприяє економічному розвитку і підвищенню конкурентоспроможності виробництва [24].

Висновки. На підставі опрацьованих наукових праць вітчизняних та закордонних учених розкрито теоретичні засади інноваційного забезпечення конкурентоспроможності виробництва через виокремлення сутності кожного окремо взятого поняття та встановлено логічний зв'язок між ними. Проведено аналіз різносторонніх теорій та тверджень понять «інновація» та «нововведення», зокрема встановлено відмінності між цими поняттями, проаналізовано сутність розуміння поняття «процес інноваційного забезпечення» та підтверджено, що саме поняття «інновації» є основним чинником конкурентоспроможності виробництва.

Проведені дослідження дають нам можливість сформулювати визначення процесу інноваційного забезпечення конкурентоспроможності виробництва як цілеспрямований процес, який включає в себе сучасний комплекс взаємопов'язаних та послідовних дій, націлених на залучення у виробництво комплексу науково-технічних, технологічних та організаційно-економічних інструментів для підвищення якості та унікальності продукції, мінімізації витрат на її виробництво, що, своєю чергою, призведе до збільшення прибутку та забезпечить стійкі конкурентні позиції на ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент : [учеб. пособ. для вузов] / И.Т. Балабанов. – СПб. : Питер, 2001. – 303 с.
2. Білоброва І.Ю. Удосконалення інноваційного менеджменту на машинобудівному підприємстві : автореф. дис. … к.е.н. : спец. 08.06.01 / І.Ю. Білоброва. – Хмельницький, 2002. – с.19.
3. Бубенко П.Т. Наука та інноваційні процеси в Україні / П.Т. Бубенко // Проблеми науки. – 2003. – № 4. – С. 8–12.
4. Гелбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / Дж. Гелбрейт ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1979.
5. Гончарова Н.В. Напрями розвитку інтеграційних процесів

у сфері фінансової підтримки малого підприємництва / Н.В. Гончарова // Фінанси України. – 2003. – № 7. – С. 75.
6. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
7. Економіка підприємства : [підручник] / За заг. ред. д.е.н., проф. С.Ф. Покропивного. – К. : КНЕУ, 2003. – 608 с.
8. Завлин П.Н. Инновционный менеджмент : [справ. пособ.] / П.Н. Завлин [и др.]. – СПб. : Наука, 1997. – 560 с.
9. Івашко Л.М. Інновації в економіці: історія та сучасність / Л.М. Івашко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 11. – С. 7–8.
10. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / Н.В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
11. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання : [монографія] / О. Лапко. – К. : Інститут економічного працевлаштування НАН України, 1999. – 253 с.
12. Луковцева А.К. Инновации как фактор модернизации экономики / А.К. Луковцева // Экономика и управление. – 2011. – № 5(67). – С. 54.
13. Макконнелли К.Р. Экономикс: принципы и политика / К.Р. Макконнелли, С.Л. Брю. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 972 с.
14. Мировоззренческая парадигма в философии: экзистенциональный аспект : [монография] / Под ред. П. Лелона. – М. : ВГИПУ, 2006. – 99 с.
15. Моторняк У.І. Інноваційний процес в перехідній економіці України (методологічні питання становлення та розвитку) : автореф. дис. ... канд. екон. наук / У.І. Моторняк. – Львів, 2000. – 20 с.
16. Портер М. Конкуренция : [учеб. пособ.] / М. Портер ; ред. Л.В. Заблоцкий. – СПб. : Вильямс, 2010. – 592 с.
17. Райзенберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзенберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 479 с.
18. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. – М. : Прогресс,1990. – 296 с.
19. Смит А. Иследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; пер. с англ. – М. : ЭКСМО, 2007. – 960 с.
20. Степова С.В. Економічні аспекти активізації інноваційної діяльності підприємств АПК / С.В. Степова // Економіка АПК. – 2010. – № 23. – С. 11–17.
21. Тацуно Ш. Стратегия – технополисы / Ш. Тацуно ; пер. с англ. – М. : Прогресс,1989. – 344 с.
22. Твисс Б. Управления научно-технологическими нововведениями / Б. Твисс. – М. : Экономика, 1989. – 271 с.
23. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : [учеб. пособ.] / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2004. – 544 с.
24. Швандар К.В. Международная конкурентоспособность: трансформация понятия, критерии оценки, практические результаты / К.В. Швандар // Весник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2008. – № 2. – С. 58–72.
25. Шевельова С.О. Конкурентоспроможність молочного під комплексу : [монографія] / С.О. Шевельова. – Тернопіль : Збруч, 2001. – 408 с.
26. Шинкаренко В.Г. Управление конкурентоспособностью предприятия / В.Г. Шинкаренко, А.С. Бондаренко. – Харьков : ХНАДУ, 2003. – 186 с.
27. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Иследования предпринимательской прибыли, капитала и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер ; пер. с нем. – М. : Прогресс, 1982. – 116 с.
28. Яковец О.В. Глобальные экономические трансформации XXI века / О.В. Яковец. – М. : Мысль, 2011. – 382 с.
29. Freeman C. Technological Infrastructure and International Competitiveness: Репринт оригинальной статьи для конференции Глобеликс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://redisist.ie.ufrj.br/.

УДК 338.48:006.063

Голуб М.О.
аспірант кафедри туризму
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ВПРОВАДЖЕННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ІЗ СЕРТИФІКАЦІЇ ПОСЛУГ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

IMPLEMENTATION OF ECOTOURISM CERTIFICATION WORLD EXPERIENCE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено еволюцію розвитку туризму, що дало змогу дослідити місце екологічного туризму в загальній системі. Проілюстровано переваги від проведення сертифікації для різних рівнів суб'єктів. Проаналізовано світовий досвід упровадження сертифікації послуг екологічного туризму. Визначено перспективи використання і подальшого вивчення стандартизованих екотуристських послуг в Україні.

Ключові слова: екологічний туризм, сертифікація, екотуристські послуги, міжнародні стандарти, сталий розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье определена эволюция развития туризма, что позволило исследовать место экологического туризма в общей системе. Проиллюстрированы преимущества проведения сертификации для различных уровней субъектов. Проанализирован мировой опыт внедрения сертификации услуг экологического туризма. Определены перспективы использования и дальнейшего изучения стандартизированных экотуристских услуг в Украине.

Ключевые слова: экологический туризм, сертификация, экотуристские услуги, международные стандарты, устойчивое развитие.

ANNOTATION

The evolution of tourism development was determined in this article. This helped to investigate the place of ecological tourism in the overall system. The research illustrated the benefits of certification for different subjects. The author analyzed the world experience of implementing ecotourism certification services. In the article the prospects of using standardized ecotourism services in Ukraine were shown. It was also determined the prospects for further study of presented processes.

Keywords: ecotourism, certification, ecotourism services, international standards, sustainable development.

Постановка проблеми. Зараз безсуперечним фактом є те, що традиційно певні країни є привабливішими для туристів, які віддають перевагу екологічному туризму, ніж інші. Раціональне використання туристських ресурсів дало б змогу створити позитивне сприйняття нашої країни, і хоча цей процес є довготривалим, він украй необхідний для України. Звісно, штучне обмеження виїзних туристичних потоків не є правильним, проте чи не є кращим було б доцільно запропонувати в Україні послуги, які приваблюють наших туристів за кордоном, а також послуги екологічного туризму, які споживають іноземні туристи. Однак постає питання перспективи розвитку екологічного туризму в Україні за рахунок упровадження сертифікації послуг екологічного туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання процесу сертифікації екологічного туризму є предметом постійних дискусій зарубіжних учених. На жаль, у вітчизняній науковій сфері це питання зовсім не розкрито. Значний внесок у вирішення окремих аспектів процесу впровадження сертифікаційних процесів зробили О. Зима, М. Ханей, А. Роум, К. Фонт, Р. Шарплей, Дж. Бенделлі, А. Біен, М. Вуд, Р. Картер та ін. Однак проблема сертифікації екологічного туризму в Україні не була розглянута раніше.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Постає актуальне питання стандартизації екотуристських послуг в Україні. Результатом проведеної стандартизації стануть сертифікати, які будуть являти собою результат оцінки туристичної діяльності, яка поставила мету досягнення конкретних результатів у галузі збереження природи, довгострокового розвитку місцевих громад, а також цінування природних ресурсів і місцевої культури.

Мета статті полягає у проведенні комплексного аналізу світових програм із сертифікації послуг екологічного туризму. Крім того, необхідно проаналізувати еволюцію розвитку екологічного туризму, щоб зрозуміти ключові питання цієї проблеми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розуміння крихкості культурної та природної спадщини з кожним роком стає більш важливим у світі, тому ринок екотуризму зростає, а питання відповідального відпочинку стає актуальнішим. Просування соціально та екологічно безпечного туризму, особливо в районах зі значною природною красою, може сприяти підвищенню конкурентоспроможності не тільки на вітчизняному, а й на світовому ринку туристичних послуг [1].

Спочатку екотуризм, як зазначає Р. Шарплей [2, с. 8], розвивався як антитеза звичайного масового туризму, проти негативних наслідків масових міжнародних потоків туристів. Р. Картер [3, с. 46] стверджує, що вже з 80-х років XX ст. багато світових учених намагалися дати визначення екологічному туризму.

Зупинимося детальніше на тому факті, що протягом усього розвитку туризму людство ставило різну мету під час подорожей. Сьогодні усвідомлення людством реальної небезпеки екологічної катастрофи, яка загрожує існуванню

цивілізації, стало причиною появи сучасних економічних теорій, таких як теорія добробуту, теорія сталого розвитку та ін. Це свідчить про те, що необхідно проаналізувати етапи розвитку туризму не з боку часового проміжку, а згідно з цільовою спрямованістю, для розробки альтернативних шляхів вирішення сучасних проблем, які пов'язані з екологічним, економічним та соціальним розвитком суспільства. Одним із цих шляхів може стати новий еволюційний виток, де екологічний туризм розглядається як альтернатива масовому туризму. Схематично цей процес зображено на рис. 1.

Еволюція туризму свідчить про те, що на сучасному етапі розвитку туризму світогляд туристів кардинально змінився, важливим став гармонічний розвиток усіх сфер економіки, які приймають участь у виробництві туристських послуг. Зазначимо, що туристи почали більш відповідально ставитися до туристських об'єктів. Усе це стало базисом для появи екологічного туризму, який, більш того, стає допоміжним елементом у становленні сталого розвитку економіки, що за сучасних умов є невід'ємною частиною будь-якої країни світу.

На рис. 2 представлено відображення взаємозв'язку екотуризму з іншими формами сталого туризму.

Екотуризм дає змогу досягнути високих результатів у сталому розвитку туризму. Однак слід зазначити, що всі види туризму незалежно від цілі поїздки (бізнес, відпочинок, оздоровлення тощо) повинні бути спрямовані на стабільний розвиток. Це означає, що планування та розвиток туристської інфраструктури, її подальша експлуатація, а також маркетингові стратегії повинні бути сфокусовані на покращення стану навколишнього середовища, а також соціального, культурного та економічного стану суспільства.

Розуміючи важливість згаданого напряму діяльності, Міжнародною організацією стандартизації (ISO) у 2005 р. був створений технічний комітет стандартизації ISO/TC 228 «Туризм і супутні послуги». Створення ISO/TC 228 супроводжувалося різними думками про його доцільність [5]. Україна також входить до цього комітету, хоча на сучасному етапі більшість положень ще находять у розробці, у тому числі пункти, які пов'язані з екологічним туризмом та відповідальним ставленням підприємств до навколишнього середовища. Більш того, ці стандарти тільки частково відповідають сучасним реаліям туризму в Україні, оскільки мають міжнародний характер, а як відомо, у нашій країні неможливо просто калькувати вже прийняті стандарти без внесення змін згідно зі специфічними рисами вітчизняної економіки.

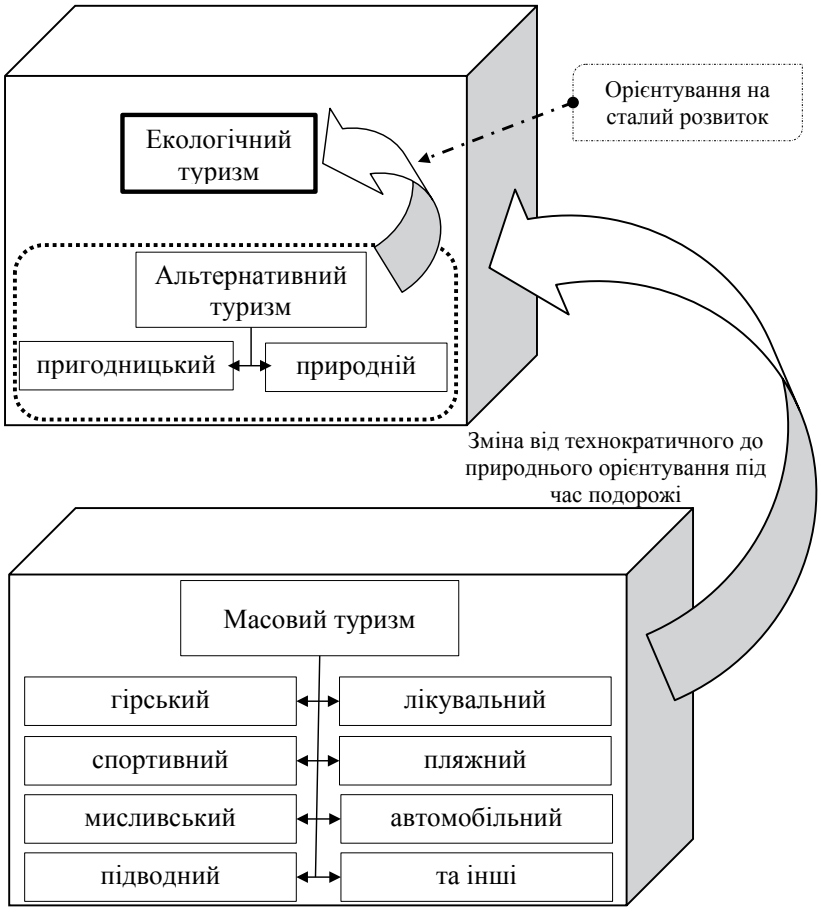


Рис. 1. Еволюція туризму

Джерело: розроблено автором

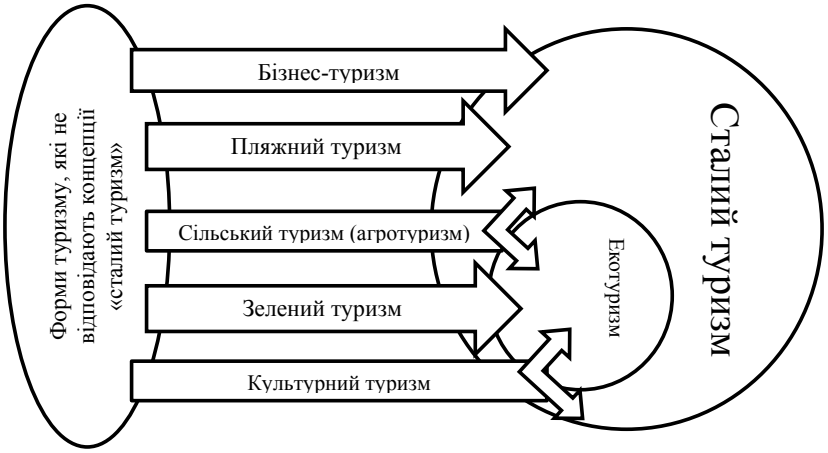


Рис. 2. Екотуризм як концепція «сталий туризм» [4, с. 10]

На думку американських учених М. Ханей та А. Ром [6], сертифікація – це добровільна процедура, яка оцінює, перевіряє і дає письмову гарантію, що об'єкт, продукт, процес, послуга відповідають певним стандартам. Комісія присуджує товарний логотип тим, які відповідають або перевершують основні зазначені стандарти. Зараз у світі існує думка, що сертифікація такого роду повинна проходити за державною підтримкою. Іспанські вчені Кс. Фонт та Дж. Бенделлі [7] проаналізували дані, які були зібрані для організації ЮНВТО, та знайшли, що 20 з 59 механізмів сертифікації проходили за підтримки державних органів, а ще 18 проходили чи за фінансовою, чи маркетинговою підтримкою держави, або за допомогою експертів у цій сфері. Державні органи, що беруть участь, – це, як правило, міністерства з охорони навколишнього середовища або підпорядковані йому органи влади, туристські асоціації і в меншій кількості існують випадки екосертифікації з боку інститутів стандартизації.

Як зазначено у Керівництві із сертифікації сталих та екологічних туристичних послуг [8, с. 4–12], сертифікація встановлює стандарти і сприяє розрізненню справжнього екотуризму та сталого туристичного підприємства від інших, які тільки роблять порожні заяви. Це допомагає захистити цілісність цих понять. Одним із способів нагородження підприємств, які дійсно відповідають цим цілям, є видача сертифікатів. Процес сертифікації може також продемонструвати підприємствам найкращі приклади або штрафні практики, навіть якщо само підприємство ще не отримало сертифікацію. Сертифікація – не самоціль, це один із декількох інструментів для мотивації підприємств для поліпшення своєї екологічної, соціальної та економічної ефективності. Більш того, є ціла низка інших причин, чому важливо проводити сертифікацію (рис. 3).

Переваги для сертифікованого підприємства	•Сертифікація допомагає компаніям поліпшити свою діяльність через те, що процес сертифікації має освітній характер. Багато сертифікованих компанії заявили, що один із найбільших переваг у процесі сертифікації було їх навчання елементам сталості в їхній діяльності та зосередження їхньої уваги на зміни, які необхідно зробити. •Сертифікація веде до зниження експлуатаційних витрат. Це було виявлено майже в кожному виді бізнесу. У туристичних підприємствах, наприклад, різко скоротилися витрати на воду, електрику і викопні види палива, при цьому не знижуючи якість обслуговування. •Процес упровадження екосертифікації туристського підприємтсва часто супроводжується більш легким доступом до технічної допомоги та фінансування для цих підприємств •Потенційно сертифікація може забезпечити маркетингові переваги сертифікованим підприємствам, тому що споживачі приділяють увагу сертифікованому маркуванню.
Переваги для споживачів	•Сертифікація надає туристам екологічно та соціально відповідальний вибір, це допомагає споживачам знати, які підприємства дійсно соціально та екологічно відповідальні. •Сертифікація в цілому підвищує обізнаність громадськості про відповідальні туристськи підприємства. •Сертифікація може звернути увагу туристів на екологічні та соціальні проблеми в регіоні, це спонукає їх діяти з повагою та відповідальністю •Сертифіковані підприємства, як правило, пропонують більш високу якість обслуговування.
Переваги для держави	•Сертифікація допомагає урядам захистити свої ринкові ніші у сфері екотуризму, особливо коли підприємства дезінформують громадкість, їхньою метою є лише створення іміджу відповідального ставлення до навколишнього середовища. •Сертифікація підвищує стандарти в галузях охорони здоров'я, безпеки, довкілля та соціальної стабільності. •Це знижує витрати на нормативні заходи з охорони навколишнього середовища. •Вимагаючи економічні вигоди для місцевого населення, сертифікація може допомогти знизити рівень бідності, особливо в сільських районах.
Переваги для навколишнього середовища та місцевого населення	•Сертифікація екотуризму захищає як довкілля так соціально-економічну структуру місцевих громад у районі сертифікованих підприємств. •Сертифікація вимагає від бізнесу, щоб його діяльність захищала навколишнє середовище і мінімізувала вплив на природні ресурси. •Вимагає від компаній дотримуватися місцевої культури і забезпечити реальні економічні та соціальні вигоди для місцевого населення. •Розвиток у довгостороковій перспективі.

Рис. 3. Переваги проходження сертифікації екотуристських послуг [5, с. 11–12]

З огляду на іноземний досвід, було виявлено, що багато компаній , які вже пройшли сертифікацію, вважають, що однією з найбільших переваг у процесі сертифікації було їх навчання елементам сталого розвитку у сфері діяльності та зосередження їхньої уваги на зміни, які необхідно зробити. Крім того, у туристичних підприємствах, наприклад, різко скоротилися витрати на воду, електрику і викопні види палива, при цьому не знижуючи якість обслуговування. Тим не менш, сертифікація екотуристських послуг дає змогу уряду контролювати підприємства, які дезінформують громадськість стосовно їхнього ставлення до навколишнього середовища, також, вимагаючи економічні вигоди у туристичних підприємств для місцевого населення, може скоротити рівень бідності, особливо в сільській місцевості.

Зупинимося детальніше на вдалих заходах упровадження сертифікації екотуристських послуг. Наведемо декілька прикладів.

В Австралії існує універсальна сертифікація для різних туристських послуг. Згідно з інструкцією [9, с. 2], сертифікація з надання екологічних туристських послуг знаходиться на другому рівні з трьох. Більш ніж 450 сертифікованих туристських підприємств уже мають такий досвід по всій Австралії. Згідно з цієї сертифікацією, лише те підприємство може отримати сертифікат цього рівня, яке виконує низку першорядних правил. Отже, підприємство повинно надавати туристські послуги на ПЗФ. Ці послуги повинні бути спрямовані на оптимальне використання природних ресурсів туристської дестинації. Разом із тим туристичне підприємство повинно використовувати методи збереження природи і допомагати місцевому населенню та громадам. Якщо підприємство бажає отримати сертифікат, йому необхідно пройти низку етапів (рис. 4).

Особливу увагу туристському підприємству слід приділити етапу, під час якого збирається необхідний пакет документів: бізнес-план, маркетинговий план, план операційної діяльності та план захисту навколишнього середовища. Проходження сертифікації сплачується відповідно до розміру внеску, який залежить від грошового обороту туристського підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Щорічний внесок за екосертифікацію туристських послуг, дол. США [9, с. 10]

Грошовий обіг туристського підприємства	Перший внесок	Щорічний внесок
< 250 000	395	510
250 001 – 1 000 000	455	730
1 000 001 – 5 000 000	575	1 025
5 000 001 – 10 000 000	695	1 225
> 10 000 001	925	1 360

Після того як туристське підприємство пройшло перевірку всіх документів та сплатило перший внесок, організація, яка поводить сертифікацію, надсилає сертифікат і маркетингові матеріали для досягнення результатів. Щороку підприємствам необхідно сплачувати внесок і відправляти заповнену річну декларацію про те, що підприємство, як і раніше, дотримується правил. Аудит підприємства проводиться раз на три роки. Більше того, після заповнення форми необхідно сплатити свій внесок, тільки після цього підприємству буде надані всі умови, яким потрібно відповідати для отримання сертифікату.

Рис. 4. Процес екосертифікації туристських послуг в Австралії [10]

Австралійський приклад сертифікації екотуристських послуг не може бути використаний в Україні, тому що зараз підприємства, які надають екотуристські послуги, просто не спроможні платити для отримання сертифікату. Крім того, впливає фактор недовіри до організації, яка проводить сертифікацію, у зв'язку з тим, що воно не має державної узгодженності. Разом із тим критеріїв оцінки, які викоритовуються у вищезазначеній сертифікації, немає у відкритому доступі. У такому разі більшість підприємтсв відмовляються сплачувати за сертифікат, якому вони ще можуть і не відповідати. За таких умов в Україні процес сертифікації екотуристських послуг повинен мати державне підгрунтя та бути безкоштовним чи відповідати реальному рівню економіки.

У Румунії діє Екотуристична система сертифікації [11]. Згідно із цією сертифікацією, встановлюється відповідність екотуристських послуг підприємства тим, які були розроблені та узгоджені державними органами, туроператорами, місцевими громадами та іншими підприємствами. Сертифікація являє собою набір критерієв, які були встановлені Асоціацією екотуризму в Румунії (AER). Ці критерії поділяються на дві групи:

- основні критерії: являють собою основні норми, які повинні бути виконані із сертифікації продукції, щоб отримати тимчасову класифікацію з точки зору екотуризму;
- додаткові критерії: норми, які встановлюють класифікацію продукту з погляду екотуризму.

Виконання основних критеріїв та 50% додаткових критеріїв призводить до сертифікації продукції на відповідність принципам екотуризму. Внаслідок перевірки можливі три результати:

- нагородження логотипом екосертифікації на три роки, якщо були виконані всі основні критерії плюс мінімум 50% додаткових;
- тимчасове нагородження логотипом екосертифікації на півтора року, якщо були виконані всі основні критерії, але менше ніж 50% додаткових;
- відмова в екосертифікації, якщо послуги не відповідають вимогам, установленим у критеріях оцінки.

Особливо слід зазначити, що на кожному з етапів туристичному підприємству необхідно чітко проходити всі пункти інструкції, щоб успішно отримати логотип екосертифікації. Ця процедура не є безкоштовною та містить такі витрати:

- транспортні витрати оцінювача – 25 EUR/подорож;
- витрати на розміщення – 25 EUR/ніч;
- витрати на оплату праці оцінювача – 50 EUR/день оцінки;
- адміністративні витрати – 30 EUR/оцінювана послуга.

Для України цей механізм не може бути повною мірою використаний, тому що як і в ситуації екосертифікації туристських послуг в Австралії, екотуристичні підприємства не завжди мають достатньо коштів для проведення такої сертифікації. Більш того, висока ціна оплати спричинить подорожання послуг. Перевагою екосертифікації в Румуніє є те, що підприємства, які бажають пройти сертифікацію, мають змогу заздалегідь переглянути критерії, яким треба відповідати. Однак якщо суб'єктивна оцінка підприємства не відповідає об'єктивній оцінки експерта, то підприємство має змогу лише через півроку подати наступну заявку на проходження екосертифікації. Крім того, гроші, які були сплачені за витрати, не повертаються. Своєю чергою, в Австралії існує спеціальний консультант, який допомагає отримати екосертифікацію у разі негативного висновку експертів.

Висновки. Безумовно, можна вважати, що впровадження процесу сертифікації в Україні є доцільним кроком до підвищення потенціалу екологічного туризму на світовому ринку туристичних послуг. Слід зауважити, що у статті проаналізовано досвід іноземних держав, тому необхідно брати до уваги той факт, що в Україні ефект від упровадження може мати зовсім інший характер. Тим не менш, аналіз досвіду іноземних країн може стати значним поштовхом для розвитку сертифікації екотуристичних послуг в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зима О.Г. Категорійно-понятійні особливості екологічного, зеленого, сільського туризму / О.Г. Зима, М.О. Голуб // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 241–245.
2. Sharpley R. (2006). Ecotourism: a consumption perspective / R. Sharpley // Journal of Ecotourism. – 2006. – № 5. – P. 7–22.
3. Carter R.W. Improving environmental performance in the tourism accommodation sector / R.W. Carter, D. Whiley, C. Knight // Journal of Ecotourism. – 2004. – № 3(1). – P. 46–68.
4. Wood M.E. Ecotourism: Principles, practices and policies for sustainability / M.E. Wood // United Nations Publication, First edition, 2002. – 32 p.
5. Офіційний Міжнародної організації зі стандартізації (ISO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: www.iso.org.
6. Honey Martha and Rome Abigail. Protecting Paradise: Certification Programs for Sustainable Tourism and Ecotourism/ Washington, D.C.: Institute for Policy Studies, October 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http//www.conservationfinance.ort/ Documents/ StandardsforParadose.pdf.
7. Font X. and Bendell J. (2002). Standards for sustainable tourism for the purpose of multilateral trade negotiations. World Tourism Organization, Madrid. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: unwto.org.
8. Bien Amos. A Simple User's Guide to Certification for Sustainable Tourism and Ecotourism/ Center of Ecotourism and Sustainable Development, 3-d Edition, 2006. – 30 p.
9. Eco and ROC Certification. Essential [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ecotourism.org.au/ our-certification-programs/eco-certification/.
10. ECO Tourism Australia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ecotourism.org.au.
11. ECO Tourism Romania [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eco-romania.ro/.

УДК 338. 330.44

Гончаренко Н.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічних дисциплін
Національної академії Національної гвардії України

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

THE ROLE OF ECONOMIC ANALYSIS IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості та роль економічного аналізу в сучасному світовому економічному просторі. Визначено методологічний підхід до створення інформаційної бази. Вказано на особливості глобальних світових процесів. Значну увагу приділено теоретичним аспектам економічного аналізу на мікро- та макрорівні. Розглянуто основні напрями аналітичних досліджень у різних сферах діяльності економіки.

Ключові слова: економічний аналіз, глобалізація економіки, євростандарти виробництва, інформація, аналіз на мікро- та макрорівні.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности и роль экономического анализа в современном мировом экономическом пространстве. Определен методологический подход к созданию информационной базы. Указано на особенности глобальных мировых процессов. Значительное внимание уделено теоретическим аспектам экономического анализа на микро- и макроуровне. Рассмотрены основные направления аналитических исследований в разных сферах деятельности экономики.

Ключевые слова: экономический анализ, глобализация экономики, евростандарты производства, информация, анализ на микро- и макроуровне.

ANNOTATION

In the article we consider particularities and role of economic analysis in today's world economy. We've determined the methodological approach to development of an information base. We've pointed out special features of global world processes. A lot of attention was paid to the theoretical aspects of economic analysis at the micro and macro level. The main areas of analytical research in different fields of economic practice were regarded.

Keywords: the Economic analysis, Globalization of the economy, evrostandarts production, info, analysis on mykro- and makrourovne.

Постановка проблеми. Враховуючи сучасні тенденції інтеграції економіки країни в європейський простір, перед виробниками виникає проблема приведення умов виробництва відповідно до європейських стандартів. Тільки після повного перезавантаження економіки країни Україна зможе вийти на світові ринки. Але для проведення певних змін передусім необхідно мати відповідну інформацію, а головне – провести повний аналіз сучасного стану всієї економіки країни та виявити, по-перше, найбільш ефективні галузі, по-друге, з'ясувати розмір затрат на переобладнання та інші організаційні моменти і вказати на наявні резерви, які мають виробники. Це потребує розробки нових систем і методів управління та організації їх ефективного функціонування. Глобалізація економіки передбачає не послаблення, а навпаки, посилення наукового управління, що пояснюється зростаючою складністю організаційних, економічних та соціальних процесів, які здійснюються в умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі економічного аналізу в різні часи приділялася досить значна увага вчених-економістів. У працях Смекалова П.В., Ораевської Г.А. та ін. розглядаються значимість, методика досліджень та етапи проведення економічного аналізу за часів планово-адміністративного розвитку економіки. У своїх роботах вони зазначали, що «головні ціль і завдання економічного аналізу – знаходження та реалізація можливостей підвищення ефективності виробництва й якості роботи...» [1, с. 5].

У працях Савицької Г.В. розглядаються значимість та методологічні засади в перехідний період та в умовах розвинутих ринкових відносин.

Серед сучасних учених можна виділити роботи Івахненко В.М., Чумаченко М.Г., Болюх М.А. та ін. Свою увагу вони зосереджують уже на необхідності проведення економічного аналізу для пошуку нових форм, систем та методів управління та на його системному характері в сучасних умовах.

Так Іваненко В.М. зазначає, що «останнім часом спостерігається тенденція до все більшої інтеграції в усіх сферах людської діяльності. Тісніше переплітаються економічні, політичні, соціальні та інформаційні процеси, інтенсивніше взаємодіють держава та суспільство, виробництво і наука, культура й побутова сфера. Сучасні організації, підприємства, корпорації інтегровані в системи міжнаціональних економічних зв'язків, у транснаціональні компанії, в інформаційні системи, що обслуговують світовий ринок, а також у міжурядові проекти, які охоплюють значну кількість державних та приватних корпорацій.

Тому під час дослідження сучасної економіки та окремих її складників недостатнім є застосування лише традиційних аналітичних методів дослідження, необхідні цілісні, комплексні та всебічні підходи, що акцентують увагу не тільки на певному економічному об'єкті, а й на дослідженні навколишнього середовища, в якому він функціонує. Одним із таких методів є системний підхід, що розглядає економіку як складну цілісну систему в різних аспектах: як сукупність елементів різних рівнів агрегування (макрорівень, галузі та сектори економіки,

мікрорівень), у розрізі сфер діяльності (виробнича і невиробнича) та функцій (маркетинг, фінанси, аудит тощо)» [2, с. 3].

Чумаченко М.Г. та Болюх М.А. вказують, що «оволодіння принципами, засобами, методами та навичками економічного аналізу необхідне в практичній діяльності кожному економісту: плановику, фінансисту, бухгалтеру, маркетологу, аудитору, ревізору. Економічний аналіз має бути на озброєнні кожного менеджера для формування управлінських рішень. Уміння користуватися ним зміцнює й удосконалює економічне мислення» [3, с. 5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Після того як Україна вибрала європейський шлях розвитку, постала проблема і переорієнтації своїх ринків збуту продукції на євроринки. Але, як показав досвід перших років, економіка виявилася не зовсім готовою до таких стрімких змін. Для того щоб діяти, треба мати уявлення та відповідну інформацію про стандарти виробництва, стан ринку, потреби споживачів. Важливу допомогу в цьому може надати саме економічний аналіз. Таким чином, для майбутнього розвитку економіки країни та подальшої її глобалізації у світовий простір необхідно розробити систему економічного аналізу, яка здатна об'єднати дослідження на мікро- та макрорівні, та в ході синтезу вміло поєднати ці дані для досягнення позитивних кінцевих результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні процеси, які проходять в економіці країні, пов'язані з її інтегруванням в єдиний економічний простір. Результатом же таких процесів є розширення міжнародної торгівлі, розвиток торгової культури, подальше вдосконалення процесів спеціалізації виробництва. Передусім це вимагає створення єдиної глобальної телекомунікаційної системи, постійний моніторинг та аналіз інформаційних потоків.

Головною проблемою сучасного виробника є чітке знання світових стандартів виробництва, а головне – аналіз власних можливостей та прогнозування подальшої своєї діяльності. Але водночас необхідно проводити аналітичні дослідження стану світових ринків, уміти передбачати вподобання споживачів, виробляти продукцію, яка буде конкурентоспроможною на світових ринках та дешевою для виробника. У майбутньому у разі досягнення поставлених завдань виробники будуть отримувати сталі прибутки, а економіка країни – світове визнання.

Щоб кваліфіковано управляти, кожен керівник, спеціаліст і окремий виконавець повинні мати необхідну інформацію про наявні ресурси, користуватися відомостями про хід виробничих і комерційних процесів та досягнуті результати, а також володіти методами збирання, розробки й аналізу економічної інформації. Економічний аналіз – необхідний елемент і одна із найважливіших функцій управління. Комплексний, системний аналіз процесу відтворення є передумовою ефективного управління і має бути складовою частиною управлінської діяльності на всіх рівнях – від підприємств до органів державного управління. Він дає підстави не тільки для вибору стратегії і обґрунтування управлінських рішень, а й для перевірки їхньої дієвості та одержаного ефекту.

Використання аналітичних методів в управлінні дає змогу створити умови для підвищення ефективності виробництва на основі вірогідної оцінки стану і можливостей різних сфер діяльності, своєчасного визначення тенденцій, прогнозування їх розвитку, обґрунтування напрямів соціально-економічної політики, оцінки результатів роботи, яка проводиться в економіці країни.

Переорієнтація економіки країни на європейські стандарти зумовлює посилення ролі економічного аналізу в першу чергу на мікрорівні – на рівні окремих суб'єктів господарювання та їх структурних підрозділів, оскільки ці низові ланки незалежно від форми власності становлять основу економіки.

В умовах глобалізації економіки аналіз на мікрорівні наповнюється винятково конкретним змістом, пов'язаним із повсякденною господарсько-комерційною діяльністю підприємств, їх підрозділів, господарів-власників. Він охоплює широке коло питань, що належать до обґрунтування та виконання бізнес-планів; об'єктивного визначення наявності і використання виробничих ресурсів; дослідження можливостей виробництва і збуту, попиту і пропозицій; взаємовідносин із конкретними постачальниками засобів виробництва і споживачами готової продукції; оцінки кінцевих результатів виробничої, маркетингової діяльності, конкурентоспроможності продукції і кон'юнктури ринку, фінансового стану підприємства, вивчення соціальної інфраструктури і соціального захисту працівників тощо. Разом із тим зростає значення макроекономічного аналізу ходу виконання національних програм соціально-економічного розвитку України, її регіонів та галузей економіки країни.

Глобалізація економіки вимагає організації систематичного аналізу процесів формування відносин в економіці країні і клімату конкуренції у виробництві та обігу. Потрібно організувати інформацію світового рівня про стан тих чи інших сфер економічної діяльності, норм і правил випуску продукції, а головне – зацікавити іноземних інвесторів вкладати кошти в розвиток різних галузей економіки.

Важливу роль відіграє організація аналітичної роботи, пов'язаної з формуванням ринкової інфраструктури, зокрема процесів створення мережі банківсько-кредитних установ, торговельних, збутових та інших посередницьких організацій, біржових центрів, страхових, брокерських компаній, валютних бірж та аукціонів. Хоча треба зазначити, що на світових ринках така робота вже давно проводиться, але

Україні необхідно вирішити ці ж питання та знайти можливість інтегруватися у цей простір.

Відповідно до курсу на розвиток відносин, необхідно організувати аналітичне вивчення питань економічної кон'юнктури, створювати інформаційну базу для аналізу економічної кон'юнктури, звернувши особливу увагу на макроекономічну кон'юнктуру, паритет цін, темпи інфляції, банкрутство, зайнятість населення, безробіття тощо.

Нині країна опинилася в досить скрутному становищі, що спостерігається на ринку праці. З одного боку, є можливість залучати дешеву робочу силу, а з іншого – необхідно створювати робочі місця та призупинити робочу міграцію в країні. Для контролю над ситуацією на ринку праці, аналізу і прогнозу попиту на робочу силу і пропозицію потрібне аналітичне вивчення структури економіки і виробництва, інвестиційної політики і процесів науково-технічного розвитку; формування трудових ресурсів, їх професійно-кваліфікаційного рівня, розподілу і руху робочої сили; зайнятості й економічної активності населення, складу незайнятого населення, професійної підготовки, підвищення кваліфікації і перепідготовки звільнених працівників і незайнятого населення.

Важливим завданням органів державного управління є всебічний аналіз інформації про процеси, що відбуваються в економічному та соціальному житті. Органи державного управління повинні аналізувати структурну перебудову економіки, формування її багатоукладності, технічне оснащення, розвиток соціальної сфери, міжгалузеві, міжрегіональні та міждержавні зв'язки, еквівалентність обміну, формування ринку праці і товарного ринку, фінансовий стан, рівень життя населення, соціальний захист громадян, стан навколишнього природного середовища, виконання природоохоронних заходів тощо.

Серед зазначених вище завдань одними з основних є організація інформаційного забезпечення і всебічний аналіз інформації про реалізацію державної політики.

Суть перетворювальних процесів – у встановленні нових відносин та зв'язків. У зв'язку із цим завданням економічного аналізу є дослідження формування нових відносин, розвиток та зміцнення міждержавних зв'язків. При цьому поряд із кількісним вимірюванням економіки слід значно розширити інформацію про якісні показники, що дасть змогу проводити порівняльний аналіз ефективності діяльності різних галузей економіки.

Економічний аналіз повинен мати не інформаційний, а ініціативний, творчий характер, а його результати слід використовувати для вдосконалення та подальшого зміцнення зв'язків.

Поліпшення якості і підвищення оперативності аналізу тісно пов'язані із застосуванням сучасних інформаційних систем. А це, своєю чергою, вимагає переходу на міжнародні стандарти всієї інформаційної системи.

Хоча слід зазначити, що у цьому напрямі вже проведена досить велика робота. Зокрема, система бухгалтерського обліку, з якої отримується більшість даних, перейшла на міжнародні стандарти; система контролю, а саме аудиторська діяльність, також розробила міжнародні стандарти аудиту та широко їх використовує; сучасна кредитна система також відповідає міжнародним стандартам. Отже, головний етап інформаційного забезпечення, як ми бачимо, може надати більшу частину інформації, яку можна використовувати в системі економічного аналізу як на мікро-, так і на макрорівні.

Важливим завданням аналізу є забезпечення вірогідності й об'єктивності аналітичної інформації, її адекватності соціально-економічним явищам і процесам. Тільки на підставі вірогідних даних можна зробити правильні висновки про соціально-економічний стан і приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Одним із головних напрямів є визначення її раціональних обсягів у відповідності з повним задоволенням потреб у аналітичних даних різних рівнів управління, забезпечення змістовності, глибини і ступеня відповідності інформації поставленим цілям. Паралельно необхідно вирішувати питання, пов'язані з мінімізацією витрат на виконання облікової функції, що передбачає вдосконалення системи обліку на основі впровадження міжнародних стандартів, поліпшення технології збирання і обробки даних.

Настав час відпрацювати моделі інформаційних систем, які б забезпечили ефективне управління виробничою і маркетинговою діяльністю різних суб'єктів господарювання, їх взаємодію між собою та органами управління.

Водночас необхідно використовувати і методичний інструментарій економічного аналізу для глибини досліджень. У процесі прийняття управлінських рішень необхідно поєднувати використання традиційних методів аналізу (порівняння, групування, індекси, ряди динаміки і т. д.) із сучасними багатомірними методами аналізу (кореляційно-регресійним, кластерним, компонентним тощо), які несуть у собі великі можливості для вирішення наукових і практичних завдань.

Висновки. Роль економічного аналізу в умовах глобалізації економки досить важлива як із точки зору теоретичного дослідження, так і з точки зору практичного втілення результатів аналізу. Сучасна інформаційна система та розвиток технологій дають змогу отримувати будь-яку інформацію в досить короткі строки, отже, головну увагу необхідно приділяти саме аналізу вірогідності цієї інформації та своєчасності проведення досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ораевская Г.А. Анализ хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий / Г.А. Ораевская. – М. : Экономика, 1980. – С. 4.
2. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу : [навч.-метод посіб. для самост. вивч. дисц.] / В.М. Івахненко. – К. : КНЕУ, 2000. – С. 3.
3. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатюк [та ін.] ; за ред. акад. НАНУ М.Г. Чумаченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г.В. Савицька. – К. : Знання, 2007. – 668 с.

УДК 336.153.2

Гнидюк І.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Гороховська Ю.І.
студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

БЮДЖЕТНЕ ВИРІВНЮВАННЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ

BUDGETARY ALIGNMENT IN TERMS OF DECENTRALIZATION OF POWER

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено окремі аспекти децентралізації влади та фінансового вирівнювання розвитку громад. Проаналізовано останні зміни в методології розрахунку показників міжбюджетного вирівнювання. Розглянуто важливість упровадження децентралізації в сучасній Україні. Визначено недоліки та позитивні сторони сучасного механізму перерахування трансфертів. Узагальнено результати впровадження нової системи міжбюджетного вирівнювання.

Ключові слова: децентралізація, місцеве самоврядування, місцевий бюджет, державний бюджет, реформа, міжбюджетне вирівнювання, трансферти, територіальна громада.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы отдельные аспекты децентрализации власти и финансового выравнивания развития общин. Проанализированы последние изменения в методологии расчета показателей межбюджетного выравнивания. Рассмотрена важность внедрения децентрализации в современной Украине. Определены недостатки и положительные стороны современного механизма перечисления трансфертов. Обобщены результаты внедрения новой системы межбюджетного выравнивания.

Ключевые слова: децентрализация, местное самоуправление, местный бюджет, государственный бюджет, реформа, межбюджетное выравнивание, трансферты, территориальная община.

ANNOTATION

In this article some aspects of decentralization of power and community development financial equalization were investigated. Recent changes in the methodology of calculation of intergovernmental equalization were analyzed. The importance of decentralization in modern Ukraine was considered. Shortcomings and positive aspects of the modern transfer mechanism transfers were identified. The results of the introduction of a new system of budgetary alignment were summarized.

Keywords: decentralization, local government, local budget, state budget, reform, intergovernmental fiscal equalization, transfers, local community.

Постановка проблеми. Державне управління в сучасній Україні є складним і відносно новим явищем, на дослідження виникнення та перспективи розвитку якого спрямовує зусилля вітчизняна та зарубіжна наукова думка. Проблема оптимального перерозподілу повноважень та фінансових ресурсів між центральними органами влади та органами місцевого самоврядування є однією з найбільш актуальних у контексті забезпечення сталого розвитку територіальних громад в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам функціонування системи міжбюджетних відносин в Україні присвячено праці багатьох українських учених, а саме: Я.М. Казюк [2], С. Осадчук [3], І.В. Руденко [4], Л.Є. Фурдичко [1] та ін. Віддаючи належне напрацюванням вітчизняних учених, здійсненим у сфері місцевих фінансів, слід зауважити, що в системі міжбюджетного вирівнювання залишається коло невирішених питань.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання підвищення рівня фінансової автономності місцевих органів влади досить гостро постає на сучасному етапі розвитку держави та потребує подальшого наукового обґрунтування та дослідження.

Мета статті полягає у вивченні теоретичних основ та прикладних проблем бюджетного вирівнювання в сучасних умовах бюджетної децентралізації в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні трансформаційні процеси в Україні визначають нові підходи до формування взаємовідносин у системі державного і місцевих бюджетів. У сучасних умовах розвитку України значно посилюється роль фінансів місцевого самоврядування. Виникає необхідність розширення та зміцнення фінансової бази місцевих органів влади, на які покладено виконувати свої повноваження відповідно до чинного законодавства. Місцеві бюджети є основним джерелом, фінансовою базою органів місцевого самоврядування, активною формою акумуляції певної частини фонду фінансових ресурсів, бо саме тут концентрується більше 70% загального обсягу фінансових ресурсів місцевого самоврядування. Вони є основною ланкою бюджетної системи держави, утворюючи систему фінансових відносин, що формуються між місцевими та державними бюджетами і всередині між місцевими бюджетами [1, с. 39].

Інститут бюджетних доходів використовується одночасно й як інструмент регулювання або організації міжбюджетних відносин [2, с. 85]. Також важливим фінансовим інструментом державного регулювання міжбюджетних відносин є міжбюджетні трансферти. За їх допомогою вирішується низка завдань: забез-

печується збалансування бюджетів і здійснюється активний вплив на структуру видаткової частини; проводиться вирівнювання бюджетних диспропорцій у розрізі територій країни; здійснюється фінансування соціально-економічних програм загальнодержавного значення; фінансуються делеговані повноваження; забезпечуються послуги місцевої влади на рівні встановлених центральною владою мінімальних соціальних стандартів.

Система перерозподілу бюджетних ресурсів спрямована на забезпечення можливостей органів місцевого самоврядування надавати населенню суспільні послуги.

Оскільки міжбюджетні відносини зумовлені рухом коштів між державним та місцевими бюджетами, основною формою такого руху ресурсів є міжбюджетні трансферти – це фінансування витрат місцевих бюджетів нижчого рівня з бюджетів вищого рівня на безоплатній та безповоротній основі. Міжбюджетні трансферти є основою трансфертного методу реалізації механізму взаємовідносин бюджетів держави, який дає можливість виділити фінансову допомогу місцевим бюджетам, збалансувати їх та здійснити бюджетне вирівнювання [2, с. 86].

Незалежно від того, які дохідні джерела були надані в розпорядження місцевих бюджетів, окремі місцеві органи влади матимуть більшу податкоспроможність, ніж інші. Ця нерівність зумовлена міжрегіональною неоднаковістю обсягів баз оподаткування. До 2015 р. існувало поняття дотації вирівнювання, яка мала на меті усунути наслідки цієї нерівності та забезпечити кожному місцевому самоврядуванню можливість надавати соціальні послуги приблизно на однаковому рівні за однакових ставок оподаткування. Оскільки дотації вирівнювання не прив'язані до фінансування конкретних видатків, ці трансферти працюють на вирівнювання видаткового потенціалу різних органів місцевого самоврядування.

Вважаємо, що дотація є достатньо ефективним методом бюджетного регулювання, який визначає річну фіксовану суму коштів, що виділена з бюджету вищого рівня на безповоротній основі для збалансування бюджету нижчого рівня у разі перевищення його видатків над доходами протягом року. Дотація вирівнювання служить подвійній меті: забезпечення достатніх доходів місцевих бюджетів з урахуванням їх податкоспроможності та вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів. Досягнення цієї мети забезпечується встановленням формульного розрахунку обсягів дотації вирівнювання.

Необхідно зазначити, що механізм розподілу дотації вирівнювання має виконувати порівняльну та стимулюючу функції й її розподіл повинен проводитися за єдиною прозорою формульною методикою та з урахуванням об'єктивних критеріїв бюджетної забезпеченості.

Обсяг дотації вирівнювання з державного бюджету, що надавався бюджету АРК, обласному бюджету, бюджетам міст Києва і Севастополя, містам республіканського (АРК) та обласного значення, бюджету району, іншим бюджетам місцевого самоврядування, для яких визначаються міжбюджетні трансферти, або коштів, що передавався із цих бюджетів до державного бюджету, визначався за загальним фондом місцевого бюджету як різниця між розрахунковим показником обсягу видатків та розрахунковим обсягом доходів (кошика доходів), закріплених за відповідними місцевими бюджетами, розрахованим у порядку, зазначеному формулою розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів між державним бюджетом та місцевими бюджетами, із застосуванням фінансових нормативів бюджетної забезпеченості та коригуючих коефіцієнтів. Однак слід указати на те, що зазначена система перерозподілу бюджетних ресурсів була спрямована тільки на вирівнювання потреб і мала низьку орієнтацію на вирівнювання податкоспроможності території та забезпечення горизонтального вирівнювання фіскальних ресурсів. Тому починаючи з 2015 р. шляхом внесення змін до Кодексу систему балансування замінено на систему бюджетного вирівнювання, яка передбачає горизонтальне вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надходжень на одного жителя. Введено поняття базової дотації – міжбюджетного трансферту на підвищення фіскальної спроможності бюджету, який його отримує. Дотація має компенсаторний характер та забезпечує вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів за закріпленими доходами. Вона має загальний характер і не підлягає поверненню до бюджету іншого рівня. При цьому вирівнювання здійснюється лише за двома податками:

– податком на прибуток підприємств для обласних бюджетів;

– податком на доходи фізичних осіб для бюджетів міст, районів та обласних бюджетів.

Вирівнювання за іншими платежами не здійснюється, їх надходження в повному обсязі залишається в розпорядженні місцевих органів влади.

Реверсна дотація – кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій.

Діюча в 2015 р. схема розрахунків системи міжбюджетного вирівнювання відповідно до законодавчих змін представлена в табл. 1.

Механізм вирівнювання передбачає, що місцеві бюджети з рівнем надходжень нижче 0,9 середнього показника по Україні отримують базову дотацію (80% суми, необхідної для досягнення показника 0,9) для підвищення рівня їх забезпеченості. Для місцевих бюджетів із рівнем надходжень у межах від 0,9 до 1,1 вирівнювання не здійснюється. Водночас із бюджетів зі значним рівнем надходжень на одного жителя передбачена реверсна дотація до

Таблиця 1

Схема розрахунків системи міжбюджетного вирівнювання в Україні в 2015 р. для бюджетів міст районного значення та обласних бюджетів [3]

Рівень надходжень ПДФО на 1 особу	Розрахунковий рівень показника	Вид трансферту
Рівень надходжень більше 1,1%	804,8 х 1,1 = 885,3 грн. і більше	Реверсна дотація (50% перевищення індексу податкоспроможності)
Рівень надходжень у межах 0,9–1,1%	724,3 грн. – 885,3 грн.	Вирівнювання не здійснюється
Рівень надходжень менше 0,9%	724,3 грн. і менше	Базова дотація (80% суми, необхідної для досягнення показника 0,9)

державного бюджету в обсязі 50% перевищення індексу податкоспроможності 1,1 до середнього значення по Україні [4].

Слід зазначити, що система вирівнювання податкоспроможності вважається більш прогресивною, ніж система балансування, та має на меті сприяти зацікавленості місцевих органів влади залучати додаткові надходження та розширяти наявну базу оподаткування.

Забезпечення відповідності фінансового ресурсу реальним потребам місцевих бюджетів у здійсненні видатків на весь комплекс делегованих державою повноважень потребує додаткових трансфертних коштів із державного бюджету. У 2015 р. із державного бюджету України до місцевих бюджетів було фактично надано трансфертів на загальну суму 174,0 млрд. грн., що на 43,4 млрд. грн., або на 33,2%, більше, ніж у 2014 р., у тому числі трансфертів із загального фонду – 173,2 млрд. грн., що на 56,4 млрд. грн., або на 48,3%, більше порівняно з 2014 р. У 2015 р. запроваджено базову дотацію місцевим бюджетам, яка спрямована на підвищення фіскальної спроможності місцевих бюджетів. Базова дотація в 2015 р. перерахована в сумі 5,3 млрд. грн. Завдяки новій системі бюджетного вирівнювання 10,2% місцевих бюджетів стали повністю збалансованими, чого не було досягнуто в 2014 р. Також зросла кількість місцевих бюджетів-донорів: якщо в 2014 р. їх частка становила 3,7%, то в 2015 р. – 15,2%, що дасть змогу громадам забезпечити громадян більш якісними послугами [5]. Нова система вирівнювання є стимулюючою, оскільки 50% коштів бюджетів-донорів вилучається лише для вирівнювання спроможності інших територій, а не на користь державного бюджету. Нова система вирівнювання дає змогу залишити більшу частину коштів на місцях, а органи місцевого самоврядування стають більш незалежними під час прийняття управлінських рішень. Проте ризик недоотримання цих коштів місцевими бюджетами зумовлюватиме розбалансування бюджетів та знизить ефективність суспільних послуг, що фінансуються з місцевих бюджетів [4].

Для обрахунку обсягів базової та реверсної дотацій на 2016 р. використовувалися офіційні дані звітності Державної служби статистики України щодо наявного населення станом на 01.01.2015 та Державної казначейської служби України про фактичні надходження податку на доходи фізичних осіб, податку на прибуток приватного сектору економіки за 2014 р.

При цьому обсяг надходжень податків приведено у відповідність із новими нормативами зарахування.

З урахуванням зазначеного середній рівень надходжень на одного жителя, який ураховується за горизонтального вирівнювання, становить із:

– податку на доходи фізичних осіб міст і районів – 808,3 грн.;

– податку на прибуток приватних підприємств – 56,8 грн.;

– податку на доходи фізичних осіб обласних бюджетів – 200,5 грн.

Тобто базову дотацію отримують:

– бюджети міст і районів, в яких находження податку на доходи фізичних осіб на одного жителя нижче 727,5 грн.;

– обласні бюджети, в яких находження податку на доходи фізичних осіб на одного жителя нижче 180,4 грн. та з податку на прибуток приватних підприємств нижче 51,1 грн.

При цьому реверсна дотація передбачається, коли надходження на одного жителя становлять вище 889,1 грн. для бюджетів міст і районів, 62,5 грн. (із податку на прибуток підприємств) і 220,5 грн. (із податку на доходи фізичних осіб) – для обласних бюджетів [6].

Недоліком механізму перерахування трансфертів залишається те, що на одному реєстраційному рахунку розпорядника бюджетних коштів обліковуються кошти і субвенції з державного бюджету і кошти місцевих бюджетів, що ускладнює процес здійснення контролю над цільовим використанням субвенцій та складанням звітності. Позитивним моментом нової системи міжбюджетного вирівнювання є те, що залишки невикористаних коштів субвенцій на кінець бюджетного періоду зберігаються на рахунках місцевих бюджетів для їх використання в наступному бюджетному періоді з урахуванням їх цільового призначення. Крім того, місцеві ради отримали можливість передавати кошти медичних субвенцій у вигляді міжбюджетного трансферту іншим бюджетам для надання медичних послуг за місцем обслуговування населення [7].

Висновки. Формування ефективної бюджетної політики та дієвої моделі управління державними фінансами є запорукою стабілізації динаміки соціально-економічного розвитку та забезпечення

реалізації державних функцій. Період посткризового відновлення формує специфічні вимоги, які зумовлюють необхідність реформування всіх складників бюджетної політики, передусім механізмів її формування та реалізації.

Механізм державного управління системою міжбюджетних відносин потребує подальшого вивчення. Він повинен сприяти встановленню гармонійних відносин між державою та територіями з урахуванням інтересів кожного з них, самостійності та відповідальності державного і місцевих бюджетів у проведенні бюджетної політики держави згідно з наявними нормативно-правовими актами, активної участі регіонів у формуванні та реалізації фінансово-бюджетної політики держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фурдичко Л.Є. Децентралізація: фінансова незалежність місцевих бюджетів України / Л.Є. Фурдичко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2015. – Вип. 5. – С. 39–42.
2. Казюк Я.М. Особливості функціонування механізмів державного управління в системі міжбюджетних відносин України / Я.М. Казюк // Публічне управління: теорія та практика : зб. наук. праць Асоціації д-рів наук з держ. упр. – Харків : ДокНаукДержУпр, 2012. – № 4(12). – С. 85–92.
3. Осадчук С. Аналіз законодавчих змін у системі міжбюджетного вирівнювання / С. Осадчук // Казна України. – 2015. – № 4. – С. 10–13.
4. Руденко І.В. Система міжбюджетного вирівнювання в умовах бюджетної децентралізації / І.В. Руденко // Ефективна економіка. – 2015. – № 10.
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.
6. Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/2242/.
7. Місцеве самоврядування в Україні. 2015 рік. / Асоціація міст України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://auc.org.ua/sites/default/files/stanlg_2015_0.pdf.

УДК 338.43:330.322

Гривківська О.В.
доктор економічних наук, професор,
ПВНЗ «Європейський університет»

Козинець А.О.
старший викладач
ПВНЗ «Європейський університет»

ІНВЕСТИЦІЙНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

INVESTMENT GUIDELINES OF THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено узагальнення інвестиційних орієнтирів розвитку аграрного сектора економіки України, визначених в основних стратегічних документах, присвячених розвитку регіонів країни та відповідного сектора економіки. Окреслено напрями інвестиційного розвитку аграрного сектора за умов реалізації Програми Європейського сусідства для сільського господарства та сільського розвитку (ENPARD). Визначено особливості функціонування суб'єктів господарювання в аграрному секторі, загальні та локальні чинники, які впливають на прийняття інвестором рішення про доцільність інвестування в сучасних умовах. Обґрунтовано основні принципи забезпечення інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектора економіки України та підвищення інвестиційної активності у цьому секторі.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна активність, інвестиційні орієнтири, аграрний сектор, чинники залучення інвестицій.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлено обобщение инвестиционных ориентиров развития аграрного сектора экономики Украины, определенных в основных стратегических документах, посвященных развитию регионов страны и соответствующего сектора экономики. Определены направления инвестиционного развития аграрного сектора в условиях реализации Программы Европейского соседства для сельского хозяйства и сельского развития (ENPARD). Определены особенности функционирования субъектов хозяйствования в аграрном секторе, общие и локальные факторы, которые влияют на принятие инвестором решения о целесообразности инвестирования в современных условиях. Обоснованы основные принципы обеспечения инвестиционной привлекательности предприятий аграрного сектора экономики Украины и повышения инвестиционной активности в этом секторе.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная активность, инвестиционные ориентиры, аграрный сектор, факторы привлечения инвестиций.

ANNOTATION

The article presents the compilation of the investment guidelines for the development of agrarian sector of economy of Ukraine, that were defined in the main strategic documents of the regional development and development of this economical sector. The directions of the agricultural sector investment development in the conditions of implementation of the European neighbourhood program for agriculture and rural development (ENPARD) were outlines. The peculiarities of functioning of business entities in the agricultural sector were marked. The general and local factors that influence on the adoption of the investor of the decision on expediency of investment in modern conditions were identified. The basic principles of ensuring the investment attractiveness of enterprises of the agrarian sector of Ukrainian economy and increasing investment activity in this sector were proved.

Keywords: investments; investment activity; investment guidelines; the agricultural sector; factors attracting investments.

Постановка проблеми. У сучасних умовах політичної та економічної нестабільності, формування ефективного інвестиційно привабливого та конкурентоспроможного аграрного сектору економіки, що виробляє достатньо продукції для заводоволення внутрішніх потреб та експорту, є одним з основних стратегічних завдань розвитку держави. З огляду на проблеми забезпечення продовольчої безпеки, що актуалізуються сьогодні у світовому господарстві, саме продукція аграрного сектору дасть змогу надолужити втрачені обсяги експорту та освоїти нові ринки. Крім того, розвиток аграрного сектору дає змогу вирішити проблеми розвитку сільських територій, зайнятості на селі, покращення умов життя сільського населення, розвитку місцевої інфраструктури, розвитку сільських громад та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку аграрного сектора економіки України, зокрема формування інвестиційних орієнтирів такого розвитку, присвячено праці І. Бистрякова, В. Векленка, В. Борщевського, І. Гурняка, О. Гудзинського, М. Дацишина, Н. Коваленка, М. Кропивка, О. Мегеди, О. Мостіпана, Р. Нижника, Н. Попова, П. Саблука, О. Сологуб, В. Ткаченко, Т. Уманець, М. Хвесика та ін. Однак постійні зміни кон'юнктури міжнародного та внутрішнього аграрних ринків, трансформації в соціальному та економічному житті країни, що відбулися впродовж останніх двох років, системні проблеми аграрного сектора економіки України, хронічне недофінансування державних та регіональних програм розвитку цього сектору актуалізують коригування наявних та визначення нових інвестиційних орієнтирів розвитку аграрного сектора.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Одним із першочергових наукових завдань із формування інвестиційних орієнтирів розвитку економіки України є узагальнення та критичний аналіз наукових підходів до інвестиційних орієнтирів розвитку аграрного сектора економіки України, а також напрямів, визначених в основних стратегічних документах, присвячених розвитку регіонів

країни та цього сектора економіки. Також слід ідентифікувати сучасні особливості функціонування суб'єктів господарювання в аграрному секторі, визначити загальні та локальні чинники, які впливають на прийняття інвестором рішення про доцільність інвестування в сучасних умовах. Доповнення та уточнення потребують принципи забезпечення інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектора економіки України.

Мета статті полягає в обґрунтуванні інвестиційних орієнтирів розвитку аграрного сектора економіки України з урахуванням визначених особливостей функціонування суб'єктів господарювання в аграрному секторі, загальних та локальних чинників, що впливають на прийняття інвестором рішення про доцільність інвестування в сучасних умовах. Сформовані орієнтири повинні базуватися на уточнених авторами принципах забезпечення інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектора економіки України та підвищення інвестиційної активності у цьому секторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрний сектор України має потужний та нереалізований ресурсний потенціал. При цьому значна роль у його освоєнні та забезпеченні конкурентоспроможності належить суб'єктам господарювання, які повинні стати основою стабільної сільської економіки. Розвиток агробізнесу як специфічної форми діяльності має для сільського господарства особливе значення. Ця роль зумовлена, насамперед, особливостями сільськогосподарського виробництва та умовами, в яких воно ведеться [2, с. 34]:

1) в аграрному секторі зосереджена основна частина видів діяльності, які за своєю суттю не є підприємницькими, тобто не спрямованими на отримання прибутку (передусім це пов'язано з використанням населенням ресурсів природного походження, вирощуванням продукції для власного споживання);

2) більшість видів діяльності прив'язана до одного з найважливіших ресурсів сільської місцевості – землі та сільськогосподарського виробництва, що ведеться на ній, яке у цьому разі виступає базовим;

3) зважаючи на обмеженість продуктивності землі як основного ресурсу, а також її просторового розподілу, існують об'єктивні обмеження масштабів діяльності;

4) наявний у сільських населених пунктах тип проживання населення (приватні будинки, розраховані переважно на одну сім'ю, віддаленість населених пунктів один від одного, наявність практично в кожній сім'ї своєї присадибної ділянки, відсутність розвиненої соціальної інфраструктури) об'єктивно створюють умови для організації агробізнесу;

5) зважаючи на специфіку використовуваних у сільській місцевості предметів праці (живі організми, сезонність розмноження тощо), багато видів діяльності тут мають сезонний характер, що гостріше ставить проблему диверсифікації видів діяльності, а також викликає необхідність прийняття додаткових заходів, спрямованих на соціальний захист сільського населення;

6) діяльність у сільській місцевості доводиться організовувати і вести не за принципом розміщення в найбільш сприятливих умовах, як це зазвичай відбувається на міських територіях, а повсюдно, часом у винятково несприятливих умовах, що зумовлено історично сформованим розселенням людей та мобільністю основних ресурсів – землі та людей, прив'язаних до свого житла й місця проживання;

7) зважаючи на деякі з перерахованих особливостей сільськогосподарського виробництва, а також територіальну віддаленість від ринків збуту, слабку розвиненість інститутів підвищення кваліфікації, виробництво в сільській місцевості виявляється менш рентабельним і конкурентоспроможним порівняно з видами діяльності на промислово розвинених територіях, менш привабливим для висококваліфікованих працівників, інвесторів.

Як зазначено в Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. [5], аграрний сектор України, базовим складником якого є сільське господарство, є системоутворювальним у національній економіці, формує засади збереження суверенності держави – продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та формує соціально-економічні основи розвитку сільських територій.

Ця Стратегія, прийнята в 2013 р., спрямована на створення організаційно-економічних умов для ефективного розвитку аграрного сектору шляхом забезпечення єдності економічних, соціальних та екологічних інтересів суспільства для стабільного забезпечення населення якісною, безпечною, доступною вітчизняною сільськогосподарською продукцією та промисловості сільськогосподарською сировиною. У документі зазначено, що стратегічними цілями розвитку аграрного сектору є:

– гарантування продовольчої безпеки держави;

– забезпечення прогнозованості розвитку та довгострокової стійкості аграрного сектору шляхом розвитку різних форм господарювання;

– сприяння розвитку сільських населених пунктів та формуванню середнього класу на селі шляхом забезпечення зайнятості сільського населення та підвищення рівня доходів;

– підвищення рівня інвестиційної привабливості галузей аграрного сектору та фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств;

– підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції,

ефективності галузей, забезпечення стабільності ринків;

– розширення участі України у забезпеченні світового ринку сільськогосподарською продукцією;

– раціональне використання земель сільськогосподарського призначення та зменшення техногенного навантаження аграрного сектору на навколишнє природне середовище [5].

Досягнення цих цілей неможливе без формування ефективної інвестиційної політики розвитку аграрного сектора економіки України та послідовної її реалізації. Натомість, як зазначають експерти Національного інституту стратегічних досліджень, соціально-економічна криза 2014 – початку 2015 рр. призвела до погіршення становища із залученням інвестицій з-за кордону та здійснення внутрішніх капіталовкладень. Як непривабливість інвестиційного клімату, так і нестача коштів для капіталовкладень спричинили різке погіршення показників інвестиційної діяльності у цілому по Україні та по її окремих регіонах. Такі тенденції розпочалися ще в 2013 р. і продовжилися у 2014 р. Пошук регіонами нових ринків збуту товарів і послуг, зумовлений зміною господарських зв'язків, а також необхідність накопичення ресурсів для потреб розвитку спричиняють посилення уваги до питань зміцнення інвестиційної спроможності регіонів. Це передбачає пошук ресурсів на місцях, їх акумулювання, примноження та нарощування і ефективне використання і, відповідно, вимагає розробки комплексу заходів щодо підвищення інвестиційної спроможності регіонів. Окрім того, з матеріальної точки зору інвестування спрямоване на підтримку адекватного рівня розвитку економіки регіону, результати якого проявляються переважно у вигляді економічного зростання чи покращення добробуту населення регіону. Інвестування як складова частина відтворювального механізму виконує досить важливу роль у процесі забезпечення економічної безпеки держави та регіонів, тому активізація інвестування торкається найглибших основ господарської діяльності і є вагомим показником рівня економічної безпеки в будь-якому регіоні [3, с. 18].

Водночас, за даними Державної служби статистики [12], із року в рік спостерігається концентрація капітальних інвестицій у галузях переробної промисловості (22,1%) та будівництва (16,6%), а прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з інших країн – у галузях переробної промисловості (27,4%), фінансовій та страховій діяльності (25,1%), оптовій та роздрібній торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів (разом 13,1%). Натомість спостерігається і нестача капітальних інвестицій у галузях добувної промисловості і розроблення кар'єрів (12,3%) та сільського, лісового і рибного господарства (7,3%), а прямих інвестицій – у галузях будівництва (2,8%), сільського, лісового та рибного господарства (1,3%), добувній промисловості та розробці (3,2%) [12]. Відповідно, відчувається нестача інвестиційних ресурсів у тих регіонах, де у структурі валового регіонального продукту переважає певна галузь добувного сектора або сільське господарство.

Недостатність інвестицій не дає змоги розкрити внутрішній потенціал аграрного сектора, ефективно використати наявні ресурси і розширити ресурсні рубежі інвестиційної діяльності. Саме тому формування економічного підґрунтя для збереження стабільних темпів економічного розвитку та поступового відновлення позитивної динаміки функціонування аграрного сектора набуває сьогодні високої актуальності. Надзвичайно важливим є збереження наявних інвестиційних проектів в агарному секторі та недопущення їх зупинки, зокрема за рахунок залучення інвесторів до реалізації окремих проектів, які повинні сприяти відновленню господарських зв'язків у цьому секторі економіки.

Основні орієнтири пожвавлення інвестиційної активності в аграрному секторі економіки України, на нашу думку, чітко виписані в Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р. [6]. Так, використання потенціалу сільських територій та зацікавлення інвесторів у стратегії передбачається досягти шляхом:

– завершення земельної реформи шляхом скасування мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення;

– застосування ефективних систем землекористовування;

– упровадження сучасних технологій вирощування сільськогосподарських культур;

– державної підтримки агропромислового комплексу через переорієнтацію кредитно-фінансової, податкової і цінової політики на підтримку сільськогосподарського виробника;

– створення повнофункціональної мережі регіональних агропромислових ринків для спрощення залучення господарств населення до виробництва готової харчової продукції;

– стимулювання застосування уніфікованого обладнання модульного типу у виробництві продукції тваринництва;

– стимулювання господарювання на землі власників земельних ділянок сільськогосподарського призначення та сільських мешканців шляхом упровадження поетапної підтримки успішного господаря;

– забезпечення розвитку сільськогосподарської кооперації шляхом створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [6].

Безумовно, часткова або повна реалізація (за сприятливих умов) вищезазначених напрямів дасть змогу посилити зацікавленість як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів щодо підготовки та впровадження проектів в аграрному секторі економіки України.

Ще одним дієвим інструментом підвищення інвестиційної активності в аграрному секторі є реалізація Програми Європейського сусідства

для сільського господарства та сільського розвитку (ENPARD) на 2014–2020 рр. [7], яка передбачає, що сторони співпрацюватимуть задля сприяння розвитку сільського господарства та сільських територій, зокрема шляхом поступового зближення політик та законодавства. Співробітництво між сторонами у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій охоплюватиме, серед іншого, такі сфери:

– сприяння взаємному розумінню політик у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій;

– посилення адміністративних спроможностей на центральному та місцевому рівнях щодо планування, оцінки та реалізації політики;

– заохочення сучасного та сталого сільськогосподарського виробництва з урахуванням необхідності захисту навколишнього середовища та тварин, зокрема поширення застосування методів органічного виробництва та використання біотехнологій, серед іншого, шляхом упровадження найкращих практик у цих сферах;

– обмін знаннями та найкращими практиками щодо політики розвитку сільських територій для сприяння економічному добробуту сільських громад;

– покращання конкурентоспроможності сільськогосподарського сектора та ефективності і прозорості ринків, а також умов для інвестування;

– поширення знань шляхом проведення навчальних та інформаційних заходів;

– сприяння інноваціям шляхом проведення досліджень та просування системи дорадництва до сільськогосподарських виробників;

– посилення гармонізації з питань, які обговорюються в рамках міжнародних організацій;

– обмін найкращими практиками щодо механізмів підтримки політики у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій;

– заохочення політики якості сільськогосподарської продукції у сферах стандартів продукції, вимог щодо виробництва та схем якості.

Узагальнюючи результати аналізу наукових праць, присвячених проблемам інвестування та підвищення інвестиційної привабливості [1; 2; 4; 8–11], слід зазначити, що рішення інвестора ґрунтується на результатах динамічної оцінки таких показників, як розмір ринку, продуктивність, вартість праці, доступ до сировини та розвиток інфраструктури.

Результати емпіричного аналізу факторів залучення інвестицій в країни, що розвиваються, показують, що під час прийняття рішень щодо доцільності інвестування в економіку цієї країни іноземними інвесторами враховуються такі фактори, як: а) індикатор прогресу ринкових реформ (transition indicator), що розраховується ЄБРР для кожної країни; б) ступінь ризику вкладень у країну, що складається з трансфертного ризику, ризику макроекономічної нестабільності, ризику експропріації, законодавчо-правового ризику і ризику страйків; в) політична стабільність; г) доступ до дешевих факторів виробництва (насамперед дешевої робочої сили); д) можливість доступу до інформації про локальні ринки; е) можливість налагодження контактів із місцевою владою; ж) здатність контролювати об'єкти інтелектуальної власності, стратегію продажу та якість продукції.

Щодо економіки України, для якої характерні деформована галузева та просторова структура розподілу інвестицій, особливу увагу необхідно приділити значенню локальних (місцевих) переваг як факторів, що визначають рішення інвесторів щодо напрямів і масштабів капіталовкладень. Локальні переваги можуть виступати в найрізноманітніших формах: у вигляді наявності ресурсів, пільгового податкового та митного режиму, значних розмірів споживчого ринку, розвиненої інфраструктури, соціально-культурної близькості і низки інших.

На нашу думку, локальні переваги інвестування в аграрний сектор економіки для іноземних інвесторів можна окреслити так: 1) економічні (розмір ринку, ціна та якість факторів виробництва); 2) рівень розвитку інфраструктури, який показує, наскільки складно і затратно знайти постачальників і розподілити товар між різними ринками; 3) рівень інституційного розвитку (зокрема, стійкість правових інститутів); 4) відкритість для зовнішньоекономічних відносин. Саме ці чинники формують порівняльні переваги підприємств аграрного сектору економіки України, що знаходяться в різних регіонах, у процесі залучення іноземних інвестицій.

Висновки. Основними принципами забезпечення інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектора економіки України та підвищення інвестиційної активності у цьому секторі економіки є:

1) формування пріорітетів господарського співробітництва з партнерами із європейських країн;

2) ідентифікація чинників, що впливають на рішення іноземних та вітчизняних інвесторів щодо вкладень в аграрний сектор економіки країни для врахування їх у регіональній інвестиційній політиці;

3) виділення непрямих додаткових, позитивних чи негативних факторів, що стимулюють або стримують інвестиційні потоки;

4) врахування тієї обставини, що іноземні інвестори оцінюють регіональні чинники не тільки окремо, але й у їх сукупності, що визначає інвестиційну привабливість конкретного аграрного підприємства чи групи підприємств.

Дотримання цих принципів щодо формування інвестиційної політики буде сприяти не тільки інвестиційному розвитку агарарного сектора економіки України, але й просуванню його

до світових стандартів ведення бізнесу і в остаточному підсумку – до підвищення рівня інвестиційного клімату в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.О. Інвестиційний менеджмент : [підручник] / І.О. Бланк, Н.М. Гуляєва, А.А. Мазаракі. – К., 2003. – С. 166.
2. Борщевський В. Зовнішні інвестиції як ресурс для місцевого розвитку : [посібник] / В. Борщевський [та ін.]. – К. : Інститут Реформ, 2005. – 74 с.
3. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ. – К. : НІСД, 2015. – 92 с.
4. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій / О.І. Рогач. – К. : Либідь, 2005. – 720 с.
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року» від 17 жовтня 2013 р. № 806-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80.
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» від 6 серпня 2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF.
7. Програма Європейського сусідства для сільського господарства та сільського розвитку (ENPARD) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fao.org/docrep/field/009/aq674uk/aq674uk.pdf.
8. Уманець Т.В. Оцінка інвестиційної привабливості регіону за допомогою інтегральних індексів / Т.В. Уманець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ief.org.ua/Arjiv_EP/Umanec406.pdf.
9. Харламова Г.О. Індикатори інвестиційної привабливості України / Г.О. Харламова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 45–56.
10. Череп А.В. Інвестознавство : [підручник] / А.В. Череп. – К. : Кондор, 2006. – 398 с.
11. Шарп У.Ф. Инвестиции / У.Ф. Шарп, Г.Дж. Александер, В. Бэйли. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 220 с.
12. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 330.322.012

Гриневич Л.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики та економічного прогнозування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ НАУКОЄМНИХ ВИРОБНИЦТВ

BASES OF FORMATION OF INVESTMENT AND INNOVATION POLICY IN THE SPHERE OF SCIENCE INTENSIVE INDUSTRIES

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження напрямів реалізації інвестиційної політики у сфері наукоємних виробництв, аналіз статистичних даних за допомогою інструментарію динамічного аналізу, який дав змогу визначити тенденції розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності як у державі, так і у сфері наукоємних виробництв. Отримані результати можуть бути використані під час формування інвестиційної політики у цій сфері. Це надасть можливість покращити сучасний та перспективний стан національної економіки.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиційна політика, інноваційна діяльність, наукоємні виробництва, національна економіка.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование существующих направлений реализации инвестиционной политики в сфере наукоемких производств. Анализ статистических данных с помощью инструментария динамического анализа позволил определить тенденции развития инвестиционно-инновационной деятельности как в стране, так и в сфере наукоемких производств. Полученные результаты могут быть использованы при формировании инвестиционной политики в этой сфере. Это позволит улучшить современное и перспективное состояние национальной экономики.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционная политика, инновационная деятельность, наукоемкие производства, национальная экономика.

ANNOTATION

The article presents research of of the existing trends of realization of investment policy in the field of science intensive productions. The statistical analysis using the of tools of dynamic analysis allowed us to determine trends in the development of investment - innovative activity in the country, so i in the field of high technology productions. Obtained results may be used in the formation of investment policy in this area. The will improve the current and future state of the national economy of Ukraine.

Keywords: investment activity, investment policy, innovation, high-tech production, national economy.

Постановка проблеми. Соціально-економічні перетворення, які відбуваються в національній економіці, неможливі без розробки та впровадження колесу заходів, спрямованих на підвищення ефективності у сфері наукоємних виробництв. Це можливо здійснити за активної участі як державних органів влади, так і підприємців. Обидві сторони цього процесу мають порозумітися щодо заходів, які необхідно здійснювати для залучення інвестиційних коштів у цю сферу та підтримки активності інвесторів у цьому напрямі. Тобто інвестиційна політика має носити системний характер, відображати специфіку саме наукоємних виробництв та містити заходи, спрямовані на підвищення інтересу інвесторів до цього виду діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вчених-економістів у різні часи займалися вирішенням цього питання. Серед вітчизняних і зарубіжних учених можна виділити Федулову Л.І., Бекетова М.В., Авдулова А.М., Багріновського К.А., Клочкова В.В., Борисенко П.А., Одотюка І.В. та ін. Всі вони схожі в думці, що для розвитку та безпеки власної національної економіки держава повинна розвивати наукоємні виробництва та водночас створювати умови для залучення в цій процес інвесторів [1; 3–5; 8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість робіт із дослідження проблем інвестиційної політики у сфері наукоємних виробництв та віддаючи належну увагу науковим і практичним результатам вітчизняних і зарубіжних учених, слід зазначити, що наявні підходи не повною мірою відображають тенденції її розвитку. Отже, дослідження напрямів розвитку інвестиційної політики у сфері наукоємних виробництв є актуальним завданням.

Мета статті полягає у дослідженні загальнонаціональних тенденцій розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності в промисловості Україні та формуванні напрямів інвестиційної політики у сфері наукоємних виробництв.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інструментом для дослідження використано методи аналізу рідів динаміки, що дає змогу визначити загальну спрямованість інвестиційно-інноваційного процесу та швидкість, з якою він змінюється. У табл. 1 наведено формули, за допомогою яких було проведено розрахунки.

Як вихідні дані для розрахунків було використано матеріали Державної служби статистики України (табл. 2) [7].

На рис. 1 наведено темпи росту показників капітальних інвестицій, кількість організацій, які виконують наукові дослідження та розробки, кількість упроваджених нових технологічних процесів та інноваційних видів продукції.

Таблиця 1

Інструментарій для оцінки змін в інвестиційно-інноваційній діяльності країни [6]

Показники	Формула	Інтерпретація
Темпи росту та приросту (ланцюгові)	$ТР_{ланц.} = \frac{y_i}{y_{i-1}} \times 100\%$, де y_i – рівень динамічного ряду поточному періоду; y_{i-1} – рівень динамічного ряду, який є базою порівняння. $Тпр_{ланц.} = ТР - 100\%$.	для виявлення змін в інвестиційній та інноваційній сферах промисловості України у поточному періоді порівняно з попереднім періодом
Середньорічний абсолютний приріст	$A = \frac{Y_n - Y_1}{n-1}$, де Y_n – значення кінцевого рівня ряду, тобто показник 2007 р.; Y_1 – значення початкового рівня ряду, тобто показник 2001 р.; n – тривалість досліджуваного періоду	для розрахунку середньої щорічної зміни обсягів капітальних інвестицій та інновацій в Україні
Середні темпи росту та приросту	$\overline{ТР} = \sqrt[n]{ТР_{ланц.1} \times ТР_{ланц.2} \times \ldots \times ТР_{ланц.n}}$, $ТП_{ланц.}$ – ланцюгові темпи зростання за відповідний рік; n – кількість рівнів динамічного ряду $\overline{Тпр} = \overline{ТР} - 100\%$.	для розрахунку середньої щорічної зміни обсягів капітальних інвестицій та інновацій в Україні

Таблиця 2

Вихідні дані

Роки	Капітальні інвестиції, млн. грн.	Кількість організацій, які виконують наукові дослідження та розробки	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань
1996	12557	1435	2138	9822
1997	12401	1450	1905	10379
1998	13958	1518	1348	10796
1999	17552	1506	1203	12645
2000	23629	1490	1403	15323
2001	32573	1479	1421	19484
2002	46563	1477	1142	22847
2003	59899	1487	1482	7416
2004	89314	1505	1727	3978
2005	111174	1510	1808	3152
2006	148972	1452	1145	2408
2007	222679	1404	1419	2526
2008	272074	1378	1647	2446
2009	192878	1340	1893	2685
2010	189061	1303	2043	2408
2011	259932	1255	2510	3238
2012	293692	1208	2188	3403
2013	267728	1143	1576	3138
2014	219420	999	1743	3661
2015	273116	979	1217	3136

За даними рис. 1 можна зробити такі висновки:

- показник капітальних інвестицій має тенденцію до зменшення. Слід зазначити наявність значних коливань цього показника. Так, із 1997 по 2008 р. спостерігається збільшення обсягів капітальних інвестицій за незначних періодів падіння. 2009 р., згідно з отриманими результатами, має найнижче значення щодо обсягу капітальних інвестицій. Однією з причин є світова фінансова криза, яка вплинула й на Україну. Зростання обсягу капітальних інвестицій відбулося в 2011 р., в наступних роках відмічається скорочення капітальних інвестицій. Позитивним моментом є те, що в 2015 р. спостерігається їх збільшення, а отже, можна говорити про початок відновлення національної економіки держави;

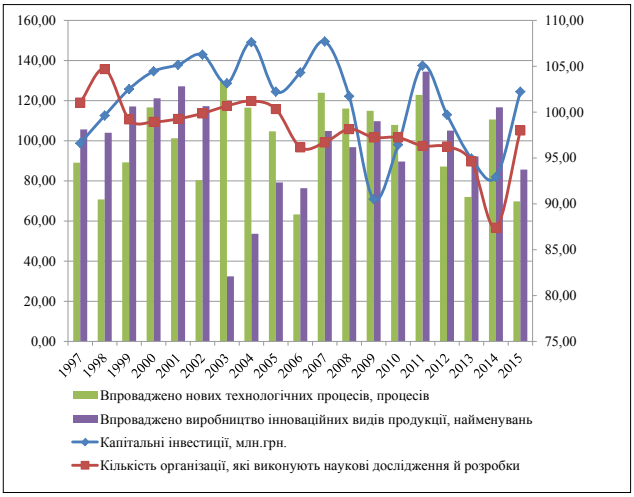


Рис. 1. Темпи росту показників, які характеризують інвестиційно-інноваційну діяльність в Україні

Джерело: розрахунки автора

- показник «кількість організації, які виконують наукові дослідження й розробки невпинно» зменшується починаючи з 1997 р. Так, якщо до 2010 р. тенденція була низпадаюча, але позитивна, то в 2011 р. вона стала носити від'ємний характер. Як і для капітальних інвестицій, 2015 р. став позитивним, а отже, існує можливість подальшого росту цього показника;

- показники «впроваджено нових технологічних процесів» та «впроваджено виробництво

інноваційних видів продукції» безпосередньо характеризують виробничий процес. Більшість підприємств, які надають до Державної служби статистики ці дані, належать до наукоємних виробництв, а отже, їх аналіз дасть змогу зважено сформувати інвестиційну політику у цій сфері. Так, зміни в методології статистики 2003 р. вплинули на зменшення показника «впроваджено виробництво інноваційних видів продукції» (зараз до нього включають лише нові види продукції). У 2003–2011 рр. тенденція щодо впровадження нових технологічних процесів має позитивний характер; незначні зменшення, які відбувалися впродовж цього періоду, не здійснили негативного впливу. Починаючи з 2012 р. ситуація погіршилася і донині не змінилася.

Таким чином, можна зробити висновок, що в Україні досить складна ситуація в інвестиційно-інноваційній сфері. Аналіз доводить, що без втручання держави в ситуацію, що склалася в наукоємному виробництві, воно і надалі буде скорочувати своє виробництво, а це матиме негативний вплив на конкурентоспроможність держави на світовому товарному ринку. Отже, актуальним залишається питання щодо створення сприятливих умов для розвитку наукоємного виробництва, що можливе лише за рахунок реалізації заходів, спрямованих на підтримку та розвиток цієї галузі.

Аналіз закордонного досвіду у цій сфері та систематизація вітчизняних досліджень дали змогу визначити напрями державної інвестиційної політики у сфері наукоємних виробництв. Так, за рахунок залучення результатів від науково-технічної діяльності, що створені за рахунок бюджетних коштів, в економічний оборот держава здійснює прямий вплив на розвиток наукоємних виробництв. Водночас держава може опосередковано впливати на розвиток цього процесу через запровадження податкових пільг, надання умовно-зворотних кредитів та пошук і впровадження інших важелів державного впливу. Інвестиційна політика держави щодо наукоємних виробництв традиційно здійснюється в рамках національної стратегії, яка, своєю чергою, залежить від політичного курсу, який обрав уряд на найближчу перспективу [1–3; 9].

Зміст і ціна пріоритетності інвестування в наукоємні виробництва в Україні – це питання життєздатності не тільки окремого підприємства, але й цілих видів економічної діяльності, а отже, національної економіки у цілому. Подальше заміщення національного наукоємного виробництва імпортом товарів, технологій, інформації, по суті, загрожує національній економічній безпеці України та рівню її конкурентоспроможності на світовому ринку товаровиробників.

Найбільш суттєвими, на думку вітчизняних експертів, є інструменти непрямого державного впливу на активізацію інвестиційної діяльності у сфері наукоємних виробництв. Можна виділити три групи цих інструментів (рис. 2) [1; 2].

Так, деякі економісти вважають за доцільне використовувати метод звільнення від податку на прибуток на період до п'яти років для компаній, що здійснюють інноваційні проекти зі створення високих технологій та інноваційні проекти в особливих економічних зонах, а також у нових промислових або віддалених районах.

Стимулювання інвестиційної діяльності у сфері наукоємних виробництв доцільно забезпечувати за рахунок надання державою (або за дорученням держави) переваг інвесторам у рамках установлюваних державою стратегічних багатоаспектних цілей – прискорення інвестиційного процесу в цілому та підвищення

його якості на основі розширення інновацій, залучення інвестицій в пріоритетну галузь, регіон чи конкретну корпоративну організацію. Переваги повинні надаватися як іноземним, так і вітчизняним приватним і державним інвесторам. До основних заходів стимулювання інновацій належить інвестиційно-фінансові, податкові, інституціональні, а також спеціальні для іноземних інвесторів і приватно-державного партнерства [1; 3–5].

Інвестиційно-фінансові заходи припускають субсидії з боку держави або приватно-державне фінансування реалізації спільних програм і концесійних угод, у тому числі надання пільгових кредитів і державних гарантій інвесторам з повернення їх інвестицій та безперешкодної реалізації угод із розподілу продукції. Податкові заходи включають в себе застосування більш низьких ставок податку на прибуток порівняно з діючими, «податкових канікул» на період освоєння інновацій, інвестиційних та реінвестиційних знижок, зниження імпортних мит.

Рис. 2. Інструменти державної політики, спрямовані на активізацію інвестиційної діяльності у сфері наукоємних виробництв

В Україні державна інвестиційна політика у сфері наукоємних виробництв здійснюється

відповідно до розробленої Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів [4; 5; 7], яка чітко визначає пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності в державі та джерела інвестиційних коштів, за рахунок яких буде проходити оновлення наукоємних виробництв.

Вона систематизує і конкретизує законодавчі, нормативні та інші засади організації наукової, науково-технічної, інноваційної та підприємницької діяльності, що містяться в сучасному законодавстві України, нормативних та програмних документах органів державної влади і разом з іншими державними стратегічними документами є стрижневою основою для подальшого розвитку законодавчої і нормативної бази у цій сфері, для формування державних, регіональних і галузевих програм інноваційного розвитку, забезпечення скоординованої діяльності влади, суспільства, підприємництва, науки та освіти – всіх головних учасників національної інноваційної системи [1; 3].

Висновки. Таким чином, основними напрямами сучасної інвестиційної політики в країнах, які позначили «національну здатність до інновацій» пріоритетною, є:

• збільшення державного фінансування на традиційні фундаментальні дослідження і розробки (за держзамовленням) [8; 9];

• підтримка державою нових напрямів, які отримали назву «наука про життя» (зокрема, дослідження у сфері генома людини, біотехнології, інформатизації економіки і т. д.);

• стимулювання НДДКР у підприємницькому секторі;

• створення технологічних кластерів та ін.

Для України проблема інвестиційної підтримки наукоємних виробництв дуже актуальна. Представляється важливим і доцільним усвідомлення суспільством і державою стратегічної значущості української національної інноваційної спроможності як важливого пріоритетного напряму в розвитку економіки країни. У подальших дослідженнях доцільно виокремити фактори, які впливають на розвиток цього виду економічної діяльності, виокремивши ті з них, що мають ретроспективний характер. Дослідження саме впливу минулого на майбутнє є необхідним, тому що формування виробничих потужностей більшості підприємств України відбувається не одномоментно, а є комплексом заходів, які мають часовий лаг. Отже, прогнозні моделі мають ураховувати цю особливість формування та розвитку наукоємного виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
2. Демин С.С. Методический подход к оценке наукоемкости отрясли / С.С. Демин // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2011. – № 4. – С. 55–58.
3. Мегер М. Прямі іноземні інвестиції та їхній вплив на регіональну економіку в Україні / М. Мегер, Б. Крамарчук, С. Реверчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2007. – Вип. 17.5. – С. 227–235.
4. Мусіна Л.А. Формування та реалізація державної політики сприяння розвитку інноваційних виробництв і технологій / Л.А. Мусіна // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. – К. : НДЕІ, 2012. – № 5(132). – С. 78–82.
5. Механізми вдосконалення управління інноваційною діяльністю в умовах економічної нестабільності / І. Галиця, М. Шевченко, О. Галиця // Вісн. НАН України. – 2010. – № 5. – С. 33–41.
6. Опря А.Т. Статистика (модульний варіант з програмованою формою контролю знань) : [навч. посіб.] / А.Т. Опря. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
7. Офіційний сайт Державної служби статики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: http://www.ukrstat.gov.ua.
8. Сучасна інноваційна політика України: передумови, основні підходи та напрями реформування / І.В. Одотюк, О.М. Фащевська, С.М. Щегель // Вісн. НАН України. – 2012. – № 7. – С. 32–46.
9. Douglas K.R. Robinson, Lu Huang, Ying Guo, Alan L. Porter. Forecasting Innovation Pathways (FIP) for new and emerging science and technologies // Technological Forecasting & Social Change – 2013. – № 80. – P. 267–285.

УДК 625.7:656.13

Деділова Т.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

Пушкарьова Н.А.
студентка
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

Кабанець М.С.
студентка
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ЦІЛЬОВОЇ ПРОГРАМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ БЕЗПЕКИ ДОРОЖНЬОГО РУХУ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF EFFECTIVENESS CONCEPT OF STATE TARGET PROGRAM IMPROVEMENT OF ROAD SAFETY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз ефективності реалізації Концепції Державної цільової програми підвищення рівня безпеки дорожнього руху в Україні за напрямом отримання ефекту від поліпшення експлуатаційних показників автомобільних доріг за рахунок їх фінансування з альтернативних фінансових джерел згідно з планом розподілу фінансових ресурсів та ефекту від зниження витрат на лікування хворих із травмами внаслідок дорожньо-транспортних пригод.

Ключові слова: безпека дорожнього руху, дорожньо-транспортна пригода, автомобільні дороги, транспорт, збитки, ефект, оцінка.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ эффективности реализации Концепции Государственной целевой программы повышения уровня безопасности дорожного движения в Украине для получения эффекта от улучшения эксплуатационных показателей автомобильных дорог за счет их финансирования из альтернативных финансовых источников согласно плану распределения финансовых ресурсов и эффекта от снижения затрат на лечение больных с травмами, полученными в результате дорожно-транспортных происшествий.

Ключевые слова: безопасность дорожного движения, дорожно-транспортное происшествие, автомобильные дороги, транспорт, ущерб, эффект, оценка.

ANNOTATION

The article is analyzed the effectiveness of implementation of the Concept of the State target program to improve road safety in Ukraine in the direction of obtaining the effect of improving operational indicators of highways by funding from alternative financing sources in according to the plan of allocation of financial resources and in the direction of obtaining the effect of the reduction of the cost of treatment of patients with injuries resulting from road accidents.

Keywords: road safety, traffic accident, motor roads, transport, losses, effect, evaluation.

Постановка проблеми. Європейський вектор руху України зумовлює актуальність перебудови вітчизняної системи автомобільного транспорту та дорожнього господарства відповідно до вимог технічних стандартів якості провідних країн ЄС щодо розвитку та функціонування українського транспортно-дорожнього комплексу в цілому. За цих умов особливого розгляду потребують питання підвищення рівня безпеки дорожнього руху (БДР), загальний стан якої останнім часом вимагає від керівництва держави вживання відповідних заходів на всіх рівнях управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням підвищення рівня безпеки дорожнього руху в Україні присвячено роботи П.Ф. Горбачова, І.А. Дмитрієва, І.С. Наглюка, В.К. Мироненка, В.П. Поліщука, Є.Б. Решетнікова, В.Г. Шинкаренка та ін.

Однак сучасне функціонування транспортно-дорожнього комплексу України в контексті фінансово-економічної кризи висуває нові умови щодо розгляду цієї проблеми з позиції економічного аналізу.

Мета статті полягає в економічному детермінованому факторному аналізі ефективності реалізації Концепції Державної цільової програми підвищення рівня безпеки дорожнього руху в Україні за основними її напрямами та з урахуванням реальних термінів її дії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розроблення Концепції Державної цільової програми підвищення рівня безпеки дорожнього руху в Україні на період до 2016 р. (далі – Програма) передбачає фінансування заходів з підвищення безпеки дорожнього руху з урахуванням норм та досвіду країн Європейського Союзу щодо створення безпечних умов дорожнього руху, підвищення ефективності державного регулювання та контролю в даній сфері, вдосконалення організації дорожнього руху та системи підготовки водіїв, розвиток системи надання допомоги потерпілим у дорожньо-транспортних пригодах, підвищення рівня усвідомлення необхідності дотримання вимог безпеки дорожнього руху його учасниками.

Для оцінки ефективності реалізації Програми за період 2012–2014 рр. (від дати затвердження до періоду дострокового припинення

діяльності Програми Розпорядженням Кабміну з метою економії бюджетних коштів [10]) пропонується розгляд двох основних стратегічних напрямів:

Напрям 1. Ефект від поліпшення експлуатаційних показників автомобільних доріг за рахунок їх фінансування з альтернативних фінансових джерел згідно з планом розподілу фінансових ресурсів Програми.

Напрям 2. Ефект від зниження витрат на лікування хворих із травмами внаслідок ДТП.

Оцінку ефективності реалізації Програми доцільно проводити з використанням сучасного інструменту – економічного факторного аналізу.

При цьому під економічним факторним аналізом розуміється поступовий перехід від вихідної факторної системи до кінцевої факторної системи, розкриття повного набору прямих, кількісно вимірних факторів, що роблять вплив на вимір результативного показника .

У загальному випадку ефект від реалізації Програми від 2012 до 2016 р. станом на момент припинення її діяльності в 2014 р. за двома визначеними стратегічними етапами доцільно представити так:

$$E_{prg}^{2012-2014} = E_{prg}^{I} + E_{prg}^{II}, \quad (1)$$

де E_{prg}^{I}, E_{prg}^{II} – ефекти від реалізації Програми на I та II етапі відповідно.

При цьому особливий інтерес становить прогнозування результатів ефективності реалізації саме другого завершального етапу E_{prg}^{II} (2013–2014 рр.) щодо періоду 2012–2013 рр.:

Своєю чергою, ефект від реалізації I та II етапів визначається такою адитивною детермінованою двофакторною моделлю:

$$E_{prg}^{I} = E_{1}^{I} + E_{2}^{I}, \quad (2)$$

$$E_{prg}^{II} = E_{1}^{II} + E_{2}^{II}, \quad (3)$$

де E_{1}^{I}, E_{2}^{I}, E_{1}^{II}, E_{2}^{II} – ефекти від реалізації першого та другого напрямів підвищення рівня безпеки дорожнього руху.

Ефекти від реалізації першого напряму Програми (E_{1}^{I}, E_{1}^{II}) – це ефект від поліпшення експлуатаційних показників автомобільних доріг за рахунок їх фінансування з альтернативних фінансових джерел згідно з планом розподілу фінансових ресурсів Програми, а ефект від реалізації другого напряму (E_{2}^{I}, E_{2}^{II}) – ефект від зниження витрат на лікування хворих із травмами внаслідок ДТП.

Ефект від поліпшення експлуатаційних показників автомобільних доріг за рахунок альтернативних фінансових джерел, згідно з планом розподілу фінансових ресурсів програми, можна виразити абсолютним приростом обсягів фінансування на покращення експлуатаційних характеристик автомобільних доріг країні за рахунок інших коштів, в якому ΔF_{2012} та ΔF_{2014} – це початкові рівні досліджуваних рядів динаміки:

$$E_{1}^{I} = \Delta F^{(I)} = F_{2013} - F_{2012}; \quad (4)$$

$$E_{1}^{II} = \Delta F^{(II)} = F_{2014} - F_{2013}. \quad (5)$$

Ефект від зниження витрат на лікування хворих із травмами внаслідок ДТП визначається виходячи із середньорічної кількості хворих, що отримали травми внаслідок ДТП, їх середнього терміну перебування на лікарняному ліжку та вартості медикаментозного забезпечення 1 ліжко/дня у відповідному періоді:

$$E_{2}^{I} = \Delta T^{(I)} = T_{2013} - T_{2012}; \quad (6)$$

$$E_{2}^{II} = \Delta T^{(II)} = T_{2014} - T_{2013}. \quad (7)$$

Вихідні дані для аналізу факторів зміни ефекту від реалізації Програми, сформовані за результатами дослідження Державної служби статистики України в 2012–2014 рр. [1], представлено в табл. 1, 2.

Розрахуємо частки впливу фактора в цілому на ефект від реалізації Програми в 2012–2014 рр.:

$$D_{E_1^{2012-2014}} = \frac{\Delta E_1^{2012-2014}}{\Delta E_{prg}^{2012-2014}} \times 100\%; \quad (8)$$

$$D_{E_2^{2012-2014}} = \frac{\Delta E_2^{2012-2014}}{\Delta E_{prg}^{2012-2014}} \times 100\%. \quad (9)$$

Таблиця 1

Вихідні дані для допоміжних розрахунків детермінованого факторного аналізу, сформовані за 2012–2014 рр.

Показник	Значення показника				
	2012	2013	2014	Абс. приріст Δ2012-2013 (+/-)	Абс. приріст Δ2013-2014 (+/-)
Кількість травмованих в наслідок ДТП, осіб	37519	37521	31966	2	-5555
Середній термін перебування на лікарняному ліжку травмованих у ДТП, днів	16	12	14	-4	2
Вартість медикаментозного забезпечення 1 ліжко/дня, грн.	40	47	58	7	11
Обсяги фінансування дорожнього господарства за рахунок альтернативних фінансових джерел згідно з Програмою, млн. грн.	4,074	4,113	0,208	0,039	-3,905

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2

Вихідні дані для детермінованого факторного аналізу ефекту від реалізації Програми за період 2012–2014 рр., млн. грн.

Показник	Значення показника за етапами, млн. грн.		
	I етап (2012-2013)	II етап (2013-2014)	Зміна ефекту за етапами (+/-)
Ефект від поліпшення експлуатаційних показників автомобільних доріг за рахунок їх фінансування з альтернативних фінансових джерел згідно з планом розподілу фінансових ресурсів Програми (у т. ч. за рахунок коштів TRASECA)	0,039	-3,905	-3,866
Ефект від зниження витрат на лікування хворих із травмами внаслідок ДТП	-2,850	4,795	1,944
Ефект від реалізації відповідного етапу Програми	-2,811	0,890	-1,922

Джерело: розроблено авторами

Таким чином, числові значення часток дорівнюють:

$$D_{E_1^{2012-2014}} = \frac{\Delta E_1^{2012-2014}}{\Delta E_{prg}^{2012-2014}} \times 100\% = \frac{-3,856}{-1,922} \times 100\% = 201,17\%;$$

$$D_{E_2^{2012-2014}} = \frac{\Delta E_2^{2012-2014}}{\Delta E_{prg}^{2012-2014}} \times 100\% = \frac{1,944}{-1,922} \times 100\% = -101,17.$$

Розрахуємо відсотковий вплив зміни кожного з факторів на загальний ефект від реалізації Програми за період 2012–2014 рр.

$$\frac{\Delta E_{prg}^{2012-2014}}{\Delta E_{prg}^{I}} \times 100\% = \frac{-1,922}{-2,811} \times 100\% = 68,37\%.$$

Даний приріст несуттєво змінюється під впливом обсягів альтернативного фінансування дорожнього господарства, передбаченого Програмою:

$$\frac{\Delta E_1^{I}}{\Delta E_{prg}^{I}} \times 100\% = \frac{0,039}{-2,811} \times 100\% = -1,39\%.$$

На відміну від цього на розмір ефекту від реалізації Програми за період 2012–2013 рр. істотно впливає зниження витрат на лікування хворих із травмами внаслідок ДТП:

$$\frac{\Delta E_2^{I}}{\Delta E_{prg}^{I}} \times 100\% = \frac{-2,850}{-2,811} \times 100\% = 101,39\%.$$

Для II етапу відсотковий вплив на загальний ефект від реалізації Програми за період 2013–2014 рр. становить:

$$\frac{\Delta E_{prg}^{2013-2014}}{\Delta E_{prg}^{II}} \times 100\% = \frac{-1,922}{0,890} \times 100\% = -215,96\%.$$

На розмір ефекту від реалізації Програми за період 2013–2014 рр. меншою мірою впливає зміна ефекту від поліпшення експлуатаційних показників автомобільних доріг за рахунок використання альтернативних фінансових джерел згідно з планом розподілу фінансових ресурсів програми.

$$\frac{\Delta E_1^{II}}{\Delta E_{prg}^{II}} \times 100\% = \frac{-3,905}{0,890} \times 100\% = -438,76\%.$$

Приріст ефекту забезпечено переважно зниженням витрат на лікування хворих із травмами внаслідок ДТП так:

$$\frac{\Delta E_2^{II}}{\Delta E_{prg}^{II}} \times 100\% = \frac{4,795}{0,890} \times 100\% = 538,76\%.$$

На рис. 1 проілюстровано структурні зміни ефектів від реалізації Концепції Державної цільової програми підвищення рівня БДР в Україні на період до 2016 р. (за етапами реалізації 2012–2014 рр.). Загальну характеристику структури ефектів за двома періодами наведено

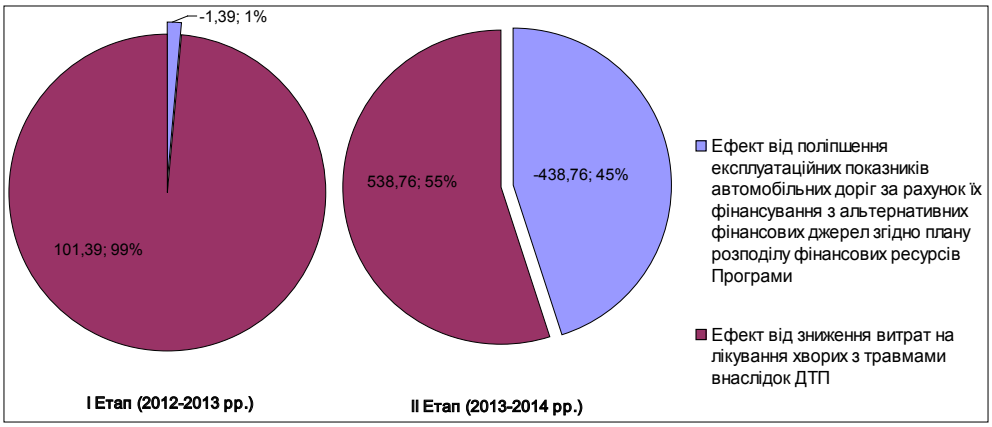


Рис. 2. Структурні зміни ефектів від реалізації Концепції Державної цільової програми підвищення рівня безпеки дорожнього руху в Україні на період до 2016 р. (за етапами реалізації 2012–2014 рр.).

Джерело: розроблено авторами

з урахуванням їх відсоткового значення, перерахованого відповідно до 100% значення за модулем.

Висновки. Таким чином, розгляд детермінованого факторного аналізу ефективності реалізації Концепції Державної цільової програми підвищення рівня безпеки дорожнього руху в Україні на період до 2016 р. дав змогу встановити вплив окремих факторів на ефект від її реалізації.

Зокрема, низька питома вага ефекту від поліпшення експлуатаційних показників автодоріг у загальному ефекті від реалізації Програми за першим етапом зумовлюється незначними змінами в обсягах фінансування дорожнього господарства за рахунок альтернативних фінансових джерел згідно з Програмою.

Вплив ефекту від зниження витрат на лікування хворих із травмами внаслідок ДТП є значно більшим та характеризується позитивними змінами у зменшені кількості травмованих унаслідок ДТП, а також скороченням термінів перебування на лікарняному ліжку травмованих у ДТП.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Транспорт / Матеріали офіційного сайту Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 328.52:338.488.1

Дружиніна В.В.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри туризму
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Залуніна О.М.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Рижак А.І.
студентка
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД ФАКТИЧНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПОСЛУГ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ

ANALYTICAL REVIEW OF ACTUAL USE OF SERVICES OF HOTEL AND RESTAURANT COMPLEX

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблеми сучасних підприємств готельного господарства та необхідність наукового обґрунтування стратегій їх розвитку. Надано перелік послуг готельно-ресторанних комплексів. Об'єктом дослідження є алгоритм аналізу процесу розселення туристів у готелі для оптимізації тимчасового інтервалу. Аргументовано твердження, що високий рівень сервісу готелю сприяє рекомендації себе на ринку туристичних послуг із кращого боку і дає змогу залучити більше клієнтів.

Ключові слова: послуги, готельно-ресторанні комплекси, інтенсивність поселення туристів.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы современных предприятий гостиничного хозяйства и необходимость научного обоснования стратегий их развития. Представлен перечень услуг гостинично-ресторанных комплексов. Объектом исследования является алгоритм анализа процесса расселения туристов в отеле для оптимизации временного интервала. Аргументировано утверждение, что высокий уровень сервиса отеля способствует рекомендации себя на рынке туристских услуг с лучшей стороны и позволяет привлечь больше клиентов.

Ключевые слова: услуги, гостинично-ресторанные комплексы, интенсивность поселения туристов.

ANNOTATION

In the work dannoy podnymaetsya topic sovremennыh problems hostynychnoho economy enterprises and scientific justification Need s development strategies. Predostavlyaetsya the list of services restorannыh hotel-complexes. Object Studies in Article javljaetsja algorithm analysis process rasselenyya tourists in calving interval for temporarily optimization. Adoption Arhumentyrovano, something the High Level Servis Hotel, recommendations promotes itself in the market with better services turystskyh sides and allows us bolshe Attract customers.

Keywords: services, hotel-restorannыe complexes, intensity poselenyya tourists.

Постановка проблеми. Нині готельне господарство в усьому світі стало на індустріальну основу і являє собою галузь економіки, яка забезпечує значні валютні надходження за рахунок розвитку іноземного та внутрішнього туризму. Готельно-ресторанні послуги займають величезну нішу в індустрії туризму, саме вони безпосередньо впливають на сукупну якість туристичних послуг.

Послуга – процес, що протікає в часі. Специфіка готельно-ресторанних комплексів полягає в тому, що проблеми, які стосуються виробництва, повинні вирішуватися швидко. У сучасних умовах клієнти вимагають швидкого обслуговування.

Послуги, що надаються в готельно-ресторанних комплексах, поділяються на основні і додаткові. Вони можуть бути безкоштовними і платними.

Перелік послуг залежить від категорії готелю. Не в усіх готелях є можливість організовувати побутове обслуговування гостей і надавати їм повний перелік послуг. Однак усюди повинні прагнути до того, щоб набір послуг повністю відповідав запитам гостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні роки завантаження підприємств готельного господарства України не перевищувало 25% пропускної спроможності; питома вага збиткових підприємств у загальній кількості готельних підприємств становила близько 30%, майже 80% потребують модернізації, автоматизації та комп'ютеризації. Ситуація також ускладнюється нестабільністю зовнішнього середовища, неузгодженістю процесів, які відбуваються всередині підприємств, не адекватним ринковим вимогам управлінням господарською діяльністю. Для забезпечення ефективного функціонування підприємств готельного господарства виникає необхідність наукового обґрунтування стратегій їх розвитку, які кореспондуються з передовим світовим досвідом та вдалою практикою вітчизняних підприємств-лідерів [2–7]. Особливості територіальної організації послуг детально висвітлені в працях Долішнього М.І., Євдокименко В.К., Корецького Л.М., Нєдаш-

ківської Н.Ю., Шаблія О.І. Слід зауважити, що проблеми, які безпосередньо стосуються принципів територіальної організації готельних послуг в регіоні, залишаються недостатньо дослідженими на даний час.

Мета статті полягає в аналізі типового обслуговування туристів на сучасному етапі; розрахунку показників, які характеризують інтенсивність поселення туристів у готелі.

Об'єктом дослідження є алгоритм аналізу процесу поселення туристів у готелі для оптимізації часового інтервалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємства, які надають послуги, повинні розміщуватися в доступному місці (найчастіше на першому поверсі). У вестибюлі, на поверхах, у номерах повинна бути інформація про те, як і де отримати послуги, години роботи повинні бути зручними для гостей.

Перед плануванням експлуатаційної програми здійснюється аналіз, у процесі якого оцінюється низка показників, характерних для оцінки експлуатаційної потужності підприємства: це місткість, пропускна спроможність і завантаженість об'єкта розміщення.

Для аналізу взято готельно-ресторанні комплекси Полтавської області. У табл. 1 представлений перелік послуг, які надають готелі області. Проаналізовано інтенсивність попиту даних послуг. Послуги, що надаються, впливають на попит.

Місткість (ємність) об'єкта розміщення виражається кількістю спальних місць і розраховується за формулою:

$$M = \sum_{i=1}^{n} K_H^i \cdot K_M^i \ , \qquad (1)$$

де М – ємність (місткість) готелю в кількості спальних місць;

K_H^i – кількість номерів кожної *i*-ї категорії;

K_M^i – кількість місць у кожному номері *i*-ї категорії;

n – кількість категорій номерів.

Пропускна спроможність готелю визначається потенційною кількістю місце-днів (місце-діб) за формулою:

$$ПС = М \cdot Д \ , \qquad (2)$$

де *ПС* – пропускна спроможність готелю;

Д – кількість днів у періоді.

Цей показник характеризує можливу пропускну спроможність готелю за умови повного завантаження всього номерного фонду.

Виходячи з потенційної пропускної спроможності, розраховується планова кількість місце-днів з урахуванням прогнозованої кількості відвідувачів готелю і планових можливостей використання пропускної спроможності. Потенційна пропускна спроможність виступає верхнім обмеженням планових показників експлуатаційної програми готелю.

Показники завантаження ємності готелю використовуються під час аналізу й обґрунтовуються на плановий період. До цих показників належать:

1) коефіцієнт завантаження готелю, який розраховується за формулою:

$$K_{ЗГ} = \frac{K_H^P}{K_H^{ПР}}, \qquad (3)$$

де K_H^P – кількість реалізованих (планованих) номерів;

$K_H^{ПР}$ – кількість номерів, що пропонувалися для продажу;

2) коефіцієнт завантаження номерного фонду готелю, який розраховується за формулою:

$$K_{ЗН} = \frac{Чт}{K_H^P}, \qquad (4)$$

де *Чт* – чисельність туристів (гостей).

Цей показник означає, скільки людей у середньому за певний період проживало в кожному номері.

Під час надання послуг важливим є не тільки їх кількість, але й якість, тому в багатьох готе-

Таблиця 1

Перелік послуг готельно-ресторанних комплексів

Перелік послуг	Опис послуг	Частота надання послуги	Готелі
Основні	До основних послуг належать проживання та харчування. Оформлення клієнтів, які проживають у готелі і відбувають із нього, повинно проводитися цілодобово. В організаціях громадського харчування, зв'язку та побутового обслуговування (розміщених у готелі) особи, які проживають в готелі, обслуговуються позачергово	Безперервно	«Палаццо», «Otte», «Аристократ», «ВерхолиРелакс Парк», «Явір», «Європейський», «Алмаз», «Україна-Люкс», «Миргород», «Каспій Преміум готель»
Безкоштовні	Без додаткової оплати гостям можуть бути надані такі види послуг: - виклик швидкої допомоги; - користування медичною аптечкою; - доставка в номер кореспонденції у разі її отримання; - побудка до певного часу; - надання окропу, голок, ниток, одного комплекту посуду і столових приладів	На замовлення	«Палаццо», «Аристократ», «Європейський», «Алмаз»
Додаткові		На замовлення	«Європейський», «Алмаз», «Україна-Люкс»

лях гостям за від'їзду пропонують заповнити невеликі анкети, які здаються в службу прийому і розміщення, а потім їх вивчають у службі реклами і маркетингу. Таким чином, готельно-ресторанні комплекси можуть удосконалювати свою роботу і бути конкурентоспроможними на ринку готельно-ресторанних послуг [1].

Системи обслуговування зазвичай класифікуються з позиції кількості каналів (кількість вузлів обслуговування) і кількості фаз (кількість зупинок в обслуговуванні).

Даний підхід можна застосувати під час аналізу інтенсивності заселення туристів у готелі.

Однофазові системи – це ті, в яких турист отримує послугу лише в одному пункті і залишає систему.

Наявна система обслуговування туристів характеризується такими показниками:

1. Середній час, який кожен турист проводить у системі.
2. Середня довжина черги.
3. Середній час, який кожен турист проводить у системі.
4. Середня кількість туристів у системі.
5. Імовірність, з якою засіб обслуговування буде простоювати.
6. Коефіцієнт використання системи.
7. Імовірність знаходження певної кількості туристів у системі.

Структуру системи представлено на рис. 1.

На сучасному етапі типове обслуговування туристів під час поселення в готелі являє собою одноканальну однофазову систему. За такого типу системи дотримуються такі умови:

1. Новоприбулі в порядку перебування.
2. Новоприбулі незалежні від прибулих раніше, але середня кількість туристів у черзі не змінюється в часі.
3. Інтенсивність вхідного потоку описується по асоновським розподілам імовірності. Туристи надходять із нескінченною сукупністю (розподіл за Асоном моделює випадкову величину яка являє собою число подій, що відбулися за фіксований час за умови, що дані події відбуваються з деякою фіксованою інтенсивність і незалежні один від одного).
4. Періоди часу обслуговування змінюються від одного туриста до іншого і не залежать один від одного, але їх середнє значення відомо.
5. Час обслуговування змінюється згідно з експоненціальним розподілом імовірності; це абсолютно неперервний розподіл, моделюючий час між двома послідовними звершеннями однієї і тієї ж події.
6. Середня інтенсивність обслуговування більше, ніж середня інтенсивність вхідного потоку.

У роботі розраховані показники, які характеризують інтенсивність поселення туристів у готелі. Для аналізу взято прем'єр-готель «Палаццо», який характеризується такими вихідними показниками: λ – середня кількість новоприбулих туристів за період часу; μ – середня кількість туристів, обслугованих за період часу. Проведено розрахунок показників:

λ – новоприбулі туристи за годину (6 туристів);

μ – обслуговано туристів за годину (7 туристів);

Ls – середня кількість туристів у системі:

$$Ls = \frac{\lambda}{(\mu - \lambda)}, \quad (5)$$

$$Ls = \frac{6}{(7-6)} = 6$$

Ws – середній час, який проводить турист у системі:

$$Ws = \frac{1}{(\mu - \lambda)}, \quad (6)$$

$$Ws = \frac{1}{(7-6)} = 1$$

Lg – середня кількість турист у черзі:

$$Lg = \frac{\lambda^2}{\mu(\mu - \lambda)}, \quad (7)$$

$$Lg = \frac{6^2}{7(7-6)} = \frac{36}{7} = \text{приймаємо } 5$$

Wg – середній час, який турист проводить у черзі:

$$Wg = \frac{\lambda}{\mu(\mu - \lambda)}, \quad (8)$$

$$Wg = \frac{6}{7(7-6)} = \frac{6}{7} = 40$$

ρ – коефіцієнт використання системи:

$$\rho = \frac{\lambda}{\mu}, \quad (9)$$

$$\rho = \frac{6}{7} = 85{,}7\ \%$$

ρ_0 – ймовірність того, що в системі нуль туристів:

$$\rho_0 = (1 - \lambda)/\mu, \quad (10)$$

$$\rho_0 = (1-6)/7 = 0{,}71.$$

Основним завданням є досягнення максимальної збалансованості витрат, тому розрахунок показників необхідний для оптимізації управління.

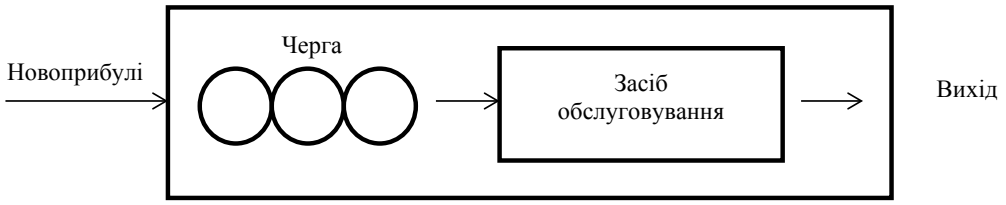


Рис. 1. Одноканальна однофазова система

Висновки. У статті проаналізовано типове обслуговування туристів; розраховано показники, які характеризують інтенсивність поселення туристів у готелі.

Процес надання готельних послуг є досить складним, але добре організованим і послідовним комплексом дій. Виконання кожного етапу цього комплексу має бути підпорядковане певним правилам, які встановлені законодавчими та іншими нормативно-правовими актами.

Для організації налагодженого процесу надання послуг обов'язки персоналу чітко розподілені. Працівники готелю виконують свої обов'язки швидко й оперативно, щоб не доставляти клієнту зайві незручності. Для готельних працівників головне – забезпечити клієнту високий рівень якості послуг, а, отже, високий рівень комфорту. Система заходів, що забезпечують високий рівень комфорту і задовольняють різноманітні побутові та господарські запити гостей у готельному господарстві, – першочергова.

Сервіс може бути дуже різним – від швидкого і професійного оформлення службою прийому до бездоганної роботи сантехнічного обладнання. Важлива кожна ланка в ланцюзі сервісу.

Високий рівень сервісу допомагає готелю зарекомендувати себе на ринку туристських послуг із кращого боку і залучити більше клієнтів.

Окрім того, надаючи будь-які послуги, персонал повинен проявляти такт та коректність. Сервіс потрібно будувати не тільки за принципом попиту (що хоче гість), але й за принципом пропозиції (готель пропонує все нові і нові послуги, які може надати, а гість вибирає, треба йому це чи ні). Але не можна нав'язувати послуги (можливо, гостю не буде потрібно те, що йому нав'язують, і тому він не хоче платити більше) [8].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://tourlib.net/books_ukr/roglev03-5.htm/.
2. Залунина О.М. Определение взаимосвязей отраслей, связанных с региональным строительством / О.М. Залунина // Технологічний аудит і резерви виробництва. – 2015. – № 1/7(21). – С. 8–12.
3. Залуніна О.М. Оцінка стану туристичної інфраструктури з урахуванням особливостей розвитку регіону / О.М.Залуніна, В.В. Дружиніна // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип.10. – Ч. 2. – С. 37–41.
4. Залунина О.М. Приоритеты информационного поля, используемые в управлении предприятием / О.М. Залунина // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2016. – № 6. – С. 132–135.
5. Залунина О.М. Управление инновационным развитием в туристической сфере на примере гостиничного бизнеса / О.М. Залунина, В.В. Рубан // Міжнародна науково-практична конференція «Формування та ефективність використання фінансових ресурсів в економічній діяльності» (Чернігів, 11–12 квітня 2014 р.). – Чернігів : ЧНТУ, 2014 – С. 205–208.
6. Zalunina O. Formation of condition severity index of the industrial-building systems / O. Zalunina // Technology audit and production reserves. – 2016. – № 2/5(28). – С. 38–42.
7. Zalunina O. Construction of complex index for evaluation of investment attractiveness of building projects / O. Zalunina // Scientific Journal «ScienceRise».– 2016 – Volume 5/1(22). – P. 41–45.
8. Исмаев Д.К. Международное гостиничное хозяйство по материалам зарубежной публикации / Д.К. Исмаев // Управление качеством услуг, управление доходами, маркетинг, работа с кадрами : Технологические требования по проектированию и оформлению гостиничных предприятий. – М. : Луч, 1998. – 180 с.

УДК 65.01.8:631.11:332.122

Дюк А.А.
кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький національний аграрний університет

ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ РЕФОРМУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

THEORETICAL AND ORGANIZATIONAL BASIS FOR REFORMING AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE REGION

АНОТАЦІЯ

У сучасних умовах господарювання потребує дослідження питання щодо реформування сільськогосподарських підприємств регіону. Для визначення напрямів реформування підприємств доцільно проаналізувати попередні реформи в аграрному секторі економіки, позитивні та негативні наслідки, а також проблеми, які актуальні для сільськогосподарських підприємств у процесі глобалізації.

Ключові слова: реформування, соціальне партнерство, форма власності, децентралізація, аграрна реформа.

АННОТАЦИЯ

В современных условиях хозяйствования требует исследования вопрос реформирования сельскохозяйственных предприятий региона. Для определения направлений реформирования предприятий целесообразно проанализировать предыдущие реформы в аграрном секторе экономики, положительные и отрицательные последствия, а также проблемы, которые актуальны для сельскохозяйственных предприятий в процессе глобализации.

Ключевые слова: реформирование, социальное партнерство, форма собственности, децентрализация, аграрная реформа.

ANNOTATION

In the modern business environment needs to study the issue of reforming the agricultural enterprises of the region. To determine the areas of reforming of previous advisable to analyze reforms in the agricultural sector. Identify positive and negative consequences and issues that are relevant to agricultural enterprises in the globalization process.

Keywords: reform, social partnership, ownership, decentralization, agrarian reform.

Постановка проблеми. Сільськогосподарське виробництво та діяльність підприємств має безліч проблем, таких як функціонування підприємств в умовах ризику та невизначеності. До глобальних проблем належать природні фактори діяльності підприємства, внутрішні проблеми галузі, стан національної економіки. Запобігання глобальним ризикам є запорукою стабілізації економіки, нарощування агропродовольчого виробництва, зміцнення експертних позицій аграрних підприємств регіону, продовольчій безпеці країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням реформування аграрного сектору присвячено праці багатьох науковців, таких як: Малієнко А.М., Молдаван Л.В., Саблук П.Т., Гайдуцький П.І., Кропивко М.Ф., Коритник М.В., Юшин С.О та ін. Однак залишаються невирішеними проблеми функціонування сільськогосподарських підприємств регіону.

Мета статті полягає в аналізі теоретико-історичного процесу реформування аграрних підприємств та сучасних умов господарювання в процесі децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо аграрні реформи не є безпосереднім наслідком революцій і переворотів, то їхні позитивні наслідки виявляються невдовзі після здійснення: спочатку в економічній, а потім – у соціальній сферах. У разі проведення реформ у результаті революцій або переворотів їхні наслідки тривалий час негативні. Історично в Україні склалося так, що протягом XX ст. сталося два перевороти:

- 1917 р. – утопічно-соціалістичний;
- 1992 р. – буржуазний, організований тією ж політичною силою [1].

Обидві аграрні реформи, основані на політичних переворотах, мають ознаки соціально-економічних криз і катастроф. На основі цих же даних складено порівняльну табл. 1, яка віддзеркалює особливості попередніх і сучасної реформ за основними пунктами. Зупинимося на найважливіших із них.

Усі минулі реформи здійснювалися державною владою, яка зосереджувала у своїх руках значні права в управлінні земельними ресурсами.

У кожній із проведених реформ було одне вузлове питання, що підлягало вирішенню. Це міг бути перехід від оброчної системи на панщину в межах кріпацької залежності селян, скасування кріпацтва, стимулювання розвитку трудового одноосібного господарства за послаблення ролі общинного і латифундистського панського, створення великих державних підприємств під виглядом колективних. Усі успішні реформи здійснювалися на користь найчисленнішого соціального прошарку – селянина. Всупереч задуманій подільній реформі фактично обрано об'єднуючий сценарій – у напрямі тіснішого злиття суспільного великомасштабного господарства з парцелярним селянським шляхом паювання землі та майна сільськогосподарських підприємств.

Таким чином, порушено важливий принцип функціонування двох основних форм виробництва – суспільного, або державного, і індивідуального –особистого.

У проведенні останніх аграрних реформ, окрім національних та міжнародних корпорацій, не зацікавлена жодна із залучених у неї

соціальних груп. Зважаючи на перші результати реформи, вона спрямована проти селянства для створення великих аграрних приватних монополій, що є небезпечним для соціальної сфери села, екологічного стану довкілля, держави. Сучасну аграрну реформу було побудовано на основі американської моделі, яка не відповідає жодним критеріям соціально-економічного розвитку нашої держави та аграрній сфері господарювання.

Для тих організаційно-правових форм корпоративних підприємств, що склалися за підтримки влади, характерним є те, що в них відносини власності та трудові відносини розмежовані. Тобто укладення договору оренди земельних ділянок і майнових паїв з їх власниками може супроводжуватися наймом останніх на роботу, а може й ні. Власники підприємства теж не зобов'язані в ньому працювати. У гонитві за прибутками агрохолдинги й інші комерційні сільськогосподарські підприємства стають вузькоспеціалізованими на виробництві зерна, соняшнику, ріпаку, порушуючи сівозміни та інші умови виробництва.

Основну увагу слід звернути на реформу Столипіна П.А., яка на відміну від реформ, які були проведені в нашій державі була не утопічна та здатна до втілення в життя.

Перша стаття Указу від 9 листопада 1906 р., найбільш відома і часто цитована, встановлювала, що кожен господар, що володіє землею на громадському праві, може в будь-який час вимагати закріплення за собою належної йому частини зазначеної землі.

9 грудня 1906 р. за підписом Столипіна П.А. був розісланий циркуляр МВС, в якому встановлювалося правило: господар, який подав заяву про вихід з общини після прийняття вироку про черговий переділ, але до затвердження нею повітовим з'їздом, зміцнює свій наділ у колишньому розмірі. Фактично це дорівнювало забороні загальних переділів, бо кожен, хто втрачає частину наділу, міг подати заяву про вихід, утримати за собою весь наділ і розладнати переділ. І уряду було відомо, що багато селян тримаються за громаду тільки тому, що вона періодично переділяла землю. У ті часи для селянства це було те, що зараз називається соціальною гарантією: кожен селянський хлопець, як би не склалася доля, міг розраховувати на свою частку в земельному наділі рідного села [8].

Питання про те, як розподілялися покупки банківських хуторів і висівок серед різних верств селянства, досліджений недостатньо. За деякими підрахунками, багата верхівка покупців становила всього 5–6%. Інші належали до середнього селянства і бідноти. Її спроби закріпитися на землях банку пояснювалися досить просто. Багато поміщицьких земель із року в рік здавалися в оренду одним і тим самим товариствам, стали як би частиною їх наділу. Продаж їх Селянському банку вдарила в першу чергу по малоземельним господарям. Тим часом банк давав позику в розмірі до 90–95% вартості ділянки.

Втім, це не виключає того, що на банківських землях з'явилися і досить міцні фермерські

Таблиця 1

Порівняння наслідків історичного розвитку реформ для України

Назва реформи	Основні аспекти
Відміна кріпацтва (1861 р.)	Початок індустріального розвитку, бурхливий розвиток парового флоту і залізниць, початок формування світового аграрного ринку. Від'єднання поміщицького господарства від селянського. Співіснування насінницького (батрацького), селянського громадського та особистого господарства.
Столипінська реформа (1907–1911 рр.)	Інтенсифікація промислового розвитку, бурхливий розвиток міст, подальший розвиток світового аграрного ринку.
Реформа соціалізації сільського господарства (1918–1921 рр.)	Перші спроби нав'язування у сільськогосподарському виробництві ідей утопічного соціалізму. Законодавство спрямовано на переважний розвиток колективних форм господарювання, артілей, комун, організації на базі панських маєтків радгоспів.
Колективізація (1929–1935 рр.)	Утворення державного феодального устрою, формування державних маєтків, закріплення за ними селян (повторне закріпачення).
Реформи Хрущова М.С. (1953–1958 рр.)	Післявоєнне відновлення і розвиток промисловості та сільського господарства. Розвиток сировинних галузей. Холодна війна, активна мілітаризація країни і виробничих галузей. Поступовий перехід від позаекономічного поневолення до економічних методів управління с.-г. галузей, вирівнювання паритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію. Розвиток і нарощування сільськогосподарського виробництва.
Реформа 1992 р.	Розпад господарства і ринку Радянського Союзу, вихід України із «закритого внутрішнього» планового ринку на відкритий зовнішній: 1) руйнування громадського колгоспно-радгоспного господарства; 2) спроба активізувати фермерський рух; 3) тривала системна криза всього аграрного господарського комплексу.
Реформи 2001 р. розвитку глобалізаційних процесів	Формування крупного латифундистського господарства латиноамериканського типу. Відмирання українського села як самобутнього господарського і соціокультурного утворення. Можливості формування ринку землі та монополізації сільськогосподарських підприємств.

Джерело: складено за [1, с. 23–37] з доповненнями автора

Таблиця 2

Характеристика основних наслідків американської моделі аграрної реформи

Компоненти аграрної кризи	Суть (позиція автора)	Напрямки(позиція автора)	Наслідки (позиція автора)
Ідеологічний	Порушено важливий принцип функціонування двох основних форм виробництва великомасштабно-го суспільного, або державного, і індивідуального – особистого	Розшарування населення та формування фермерських господарств	Необхідні зміни в аграрній галузі народного господарства, викликані різким переходом до ринкових відносин, виявилися незабезпеченими
Психологічний	Зміна цінностей у сільського населення щодо пріоритетів роботи в сільськогосподарській галузі	Власники майна сільськогосподарських підприємств не є працівниками підприємства	Зменшення зайнятості населення та соціальна напруженість суспільства
Соціальний	Відсутність будь-якої підтримки середнього класу	Соціальні виплати населенню, держава не бере активної участі в зайнятості населення	Зниження купівельної спроможності переважної частини населення країни
Соціокультурний	Урбанізація населення	Умови життя в місті приваблює населення	Швидке, в історичному вимірі, зникнення українського села як самобутньої виробничої і соціокультурної структури
Демографічний	Виникнення поняття «старіння нації»	Підтримка зростання населення за рахунок виділення субсидій, лише для малозабезпечених сімей	Скорочення людських ресурсів у подальшому економічному розвитку країни
Економічний	Розшарування підприємств та масове їх банкрутство	Відсутність підприємств на визначеній території та ризикові умови господарювання	Зниження валового виробництва сільськогосподарських підприємств та значне зростання імпорту готової продукції
Екологічний	Відсутність контролю над діяльністю підприємств та невідповідність міжнародним стандартам	Як наслідок, проблеми дотримання умов виробництва, праці та споживання продукції	Погіршення екологічного стану довкілля
Фінансово-кредитний	Відсутність будь-якої підтримки підприємств та високі ставки податкових стягнень	Проблеми сприяння розвитку малих і середніх підприємств, підприємницькій діяльності та соціальному партнерству	Не створено і фінансові структури для супроводу реформи на прикладі селянського банку в минулому
Структурний	Зміна власника майна та землі підприємства, держави	Омертвіння капіталу, який мав би бути задіяним у розвиток країни	Спеціальні державні структури типу міністерства у проведенні аграрної реформи відсутні
Організаційний	Суперечність у застосуванні моделі й об'єкта дослідження	Застосування нормативно-законодавчої бази, яка суперечить об'єкту дослідження або не має підтримки для застосування	Сучасну аграрну реформу було розроблено на основі наявної американської моделі
Криза ринку	Розвиток інфраструктури товарного ринку	Формування приватної власності господарства та орієнтації лише на максимальний прибуток	Зниження конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств
Системи аграрної науки	Методика дослідження відповідає науково-технічним інтересам зацікавлених сторін	Зниження фінансування аграрної науки з боку держави та застосування нових технологій	Однобічні погляди щодо думки науковців із питань економічного розвитку
Системи аграрної освіти	Вузька спеціалізація в підготовці спеціалістів	Нові напрями підготовки та спеціальності	Реформування освіти та зниження якості освіти

господарства. Із цієї точки зору землевпорядкування на банківських землях було перспективніше, ніж на надільних. Однак таких господарств спочатку було небагато.

Налагодивши діяльність Селянського банку, уряд упритул зайнявся реалізацією указу 9 листопада 1906 р. За ті п'ять років, що Столипін перебував при владі, у Росії щось зрушилося. Десятки тисяч селян, отримавши земельні наділи у власність, переселилися на хутори. Тисячі і тисячі сімей поїхали в «столипінських вагонах» за Урал і там за допомогою держави стали освоювати нові землі. Перед Першою світовою війною Росія з виробництва головних продуктів харчування на 28% випередила Аргентину, Канаду й Америку разом узятих. Очевидну користь столипінських реформ із часом визнали навіть його непримиренні вороги [8].

Столипінська програма була «революцією згори», яку не підтримував жоден великий суспільний клас, жодна партія або громадська організація, тому здається неймовірним, як міг Столипін замахнутися на настільки корінні соціальні перетворення.

Також основною причиною незавершеної столипінської програми може вважатися недолік виділеного йому і Росії історією часу. Як відомо, Столипін уважав, що реформи можуть бути успішно здійснені протягом 15–20 років.

Міцний працьовитий власник, за задумом Столипіна, повинен був формуватися на основі широких верств заможного та середнього селянства.

Земельна реформа Столипіна за своїми наслідками могла стати найбільшою мирною революцією, різко посилити міць і вплив Росії в усьому світі. Недарма розповідають, що німецький кайзер Вільгельм II, вникнувши в суть столипінських перетворень, заявив, що з Росією треба починати війну якомога швидше, інакше її неможливо буде перемогти.

Аграрні реформи – результат розвитку економічного потенціалу країни, продовольчої безпеки, фінансової стабільності та розвитку сільських територій.

Приймаючи американську модель аграрної реформи, ми були втягнуті у тривалу аграрну системну кризу. Основні її компоненти наведено в табл. 2.

Наведений аналіз дає підстави вважати, що час початку реформи вибрано невдало, а обрана модель її здійснення неадекватна сформованим в Україні організаційним економічним умовам та психологічним і соціокультурним установкам сільського населення, що історично склалися.

Таким чином, запропонований підхід до нової реформи спрямований на руйнування господарської та соціальної інфраструктури сіл, еміграцію сільського населення за кордон, розвиток аграрного латифундизму й транснаціонального землеволодіння та денаціоналізації території країни.

Висновки. В основі аграрної політики має бути концепція розвитку сільського населення і сільських територій, без участі держав здійснити дані перетворення неможливо:

1) сільське населення закріплює за державою її територію. У сучасному перенаселеному світі вільні залишені території тим чи іншим шляхом освоюються іншими народами і державами;

2) реформування майнових відносин власності шляхом перегляду методів паювання майна сільськогосподарських підприємств, визначення майнової власності (майнових паїв) і розвиток орендних відносин;

3) у сучасних умовах стратегічний розвиток аграрного сектору повинен охоплювати також обласні та районні рівні, кожне сільськогосподарське підприємство та їх виробничу сукупність. Тобто організація стратегічного розвитку аграрної сфери по вертикалі й горизонталі повинна стосуватися всіх без винятку його складників – організаційних, соціальних, структурних та ін.

4) важливим складником формування стратегії розвитку сільського господарства має стати виявлення в кожному регіоні місцевих можливостей його регулювання, у тому числі шляхом розробки та ефективного здійснення відповідних галузевих програм [7].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коритник М.В. Проведення аукціонів при передачі в оренду земель сільськогосподарського призначення державної форми власності / М.В. Коритник // Економіка АПК. – 2015. – № 2. – С. 116.
2. Юшин С.О. Фактор партнерства в аграрному реформуванні / С.О. Юшин // Економіка АПК. – 2015. – № 4 – С. 12.
3. Саблук П.Т. Результати і проблеми реформування сільського господарства України / П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 26.
4. Заяць В.М. Відносини власності у розвитку сільськогосподарського підприємництва / В.М. Заяць // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 100.
5. Саблук П.Т. Стан і напрями розвитку аграрної реформи / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2015. – № 2. – С. 10.
6. Гайдуцький П.І. Аграрна реформа Л.Д. Кучми в Україні: історико-економічні аспекти / П.І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2015. – № 1. – С. 5.
7. Кропивко М.Ф. Напрями удосконалення державного управління аграрним сектором в умовах децентралізації влади та дерегуляції господарської діяльності / М.Ф. Кропивко, М.М. Ксенофонтов, Н.В. Хміль // Економіка АПК. – 2015. – № 3. – С. 5.
8. Малієнко А.М. Сучасна аграрна реформа та її соціально-економічні наслідки / А.М. Малієнко // 2007. – №. – С. 9-18.

УДК 338.001.36

Дячек В.В.
викладач кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Осадча А.О.
студентка Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

ОПЛАТА ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

LABOUR COMPENSATION IN THE CONTEXT OF NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність заробітної плати як економічної категорії. Досліджено рівень оплати праці у різних видах економічної діяльності за офіційними та неофіційними даними. Проаналізовано взаємозв'язок між часткою валової доданої вартості у загальному випуску товарів за певним видом діяльності та заробітною платою працівників. Виконано порівняльний аналіз структури валового випуску продукції та загального фонду оплати праці. Зроблено висновки щодо досліджуваного взаємозв'язку.

Ключові слова: валова додана вартість, види економічної діяльності, заробітна плата, національна економіка, оплата праці.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность заработной платы как экономической категории. Исследован уровень оплаты труда в различных видах экономической деятельности по официальным и неофициальным данным. Проанализирована взаимосвязь между долей валовой добавленной стоимости в общем выпуске товаров по определенному виду деятельности и заработной платой работников. Выполнен сравнительный анализ структуры валового выпуска продукции и общего фонда оплаты труда. Сделаны выводы относительно исследуемой взаимосвязи.

Ключевые слова: валовая добавленная стоимость, виды экономической деятельности, заработная плата, национальная экономика, оплата труда.

ANNOTATION

The nature of wages as an economic category is considered in the article. The salary levels in different types of economic activities are reviewed according to official and non-official databases. The correlation between the share of gross added value in the total output of goods for a certain type of activity and wages of the employee is analyzed. Comparative analysis of the gross output structure and payroll budget is performed. Conclusions regarding the studied correlation are performed.

Keywords: gross added value, types of economic activity, wages and salaries, national economy, labour compensation.

Постановка проблеми. Заробітна плата є фундаментальною основою для формування соціально-трудових взаємозв'язків та вартості виробленої продукції, має важливе суспільне значення, оскільки відображає інтереси учасників трудових відносин та є показником рівня добробуту населення країни. Вона виступає основним доходом працівників підприємства та водночас є статтею його витрат. Джерелом формування заробітної плати є валова додана вартість, яка створюється під час виробництва товару, тому логічним є припущення, що зі зростанням та розвитком народного господарства буде зростати заробітна платня населення. Можна зробити висновок, що стимулюючи розвиток національної економіки, держава непрямо стимулює зростання добробуту всієї нації, як найманих працівників, так і підприємців. Але ще М. Кейнс зауважував, що ціноутворення на ринку праці обмежене нестачею інформації у продавців про стан на ринку, а також певними психологічними та іншими нераціональними стимулами, які заважають вільному перетіканню робочої сили від одного покупця до іншого.

Предметом дослідження став взаємозв'язок між часткою валової доданої вартості у загальному випуску товарів за певним видом діяльності та заробітною платою працівників, які зайняті за цим видом відповідно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна категорія заробітної плати, її структура, функції та суспільне значення є предметом вивчення багатьох вітчизняних науковців. Питання заробітної плати як складову частину економіки підприємства досліджували О.С. Іванілов, В.С. Рижиков, В.А. Панков, В.В.Ровенська, Є.О. Підгора. Особливості заробітної плати в організації праці і соціально-трудових відносинах визначали М.Г. Акулов, А.В. Драбаніч, Т.В. Євась, Є.П. Качан. Теоретичні аспекти викладено в роботах О.М. Сергієнко, Н.В. Федорчук.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У наукових дослідженнях розглядаються засади оплати праці та розглядається вплив на функціонування підприємства. Практично невирішеним залишається проблема взаємного впливу оплати праці та рівня розвитку національної економіки, а тому виникає необхідність в емпіричному дослідженні заробітної плати та визначенні зв'язку між рівнем оплати праці та макроекономічними показниками.

Мета статті полягає у визначенні взаємозв'язку між розвитком національної економіки та заробітною платою працівників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Законодавчо поняття заробітної плати визначено у ст. 1 Закону України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР: заробітною платою є винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівнику за виконану ним роботу [1].

У науковій літературі розглядають різні визначення поняття заробітної плати, що пояснюється наявністю різних поглядів на її формування та функціонування в економічній системі (рис. 1).

- Ціна робочої сили, яка відповідає вартості предметів споживання і послуг, забезпечує її відтворення та задовольняє фізичні і духовні потреби працівника і членів його родини
- Це частина національного доходу, призначена для задоволення особистих потреб працівників, що має грошову форму та варіюється до кількісної та якісної характеристики праці
- Це елемент витрат виробництва та фактор забезпечення матеріального інтересу працівників у досягненні кінцевих результатів праці
- Це економічна категорія взаємовідносин із розподілу доходу між підприємством (його власником) та найманим працівником
- Це елемент витрат виробництва, що формує собівартість виробленої продукції, впливає на прибуток підприємства та конкурентоспроможність
- Це елемент ринку праці, що формується як результат взаємодії попиту та пропозиції

Рис. 1. Визначення поняття «заробітна плата» з різних аспектів [6–9]

Із розглянутих вище дефініцій видно, що заробітна плата є елементом різних соціально-економічних категорій (рис. 2). На макрорівні заробітна плата є: елементом ринку праці, що визначається як ціна робочої сили та встановлюється на основі попиту і пропозиції; основним елементом доходів населення, що відображає рівень його добробуту, можливість забезпечувати собі гідне існування та задовольняти власні потреби. На макрорівні заробітна плата визначається як: елемент взаємовідносин між роботодавцем та найманим працівником, а розмір, особливості обчислення й оплати праці встановлюються у трудовому договорі; елемент ціни виробництва, оскільки заробітна плата є часткою у вартості, створеною підприємством під час виготовлення товарів та послуг.

Таким чином, розкривається подвійна сутність категорії заробітної плати. Заробітна плата виступає основою взаємовідносин між роботодавцем та працівником, що віддзеркалюється у формуванні собівартості виробленої продукції, та частиною національного доходу, що віддзеркалюється у формуванні валового внутрішнього продукту та доданої вартості (рис. 3).

Рис. 2. Заробітна плата як елемент різних соціально-економічних категорій
Джерело: складено автором

Рис. 3. Подвійна сутність категорії заробітної плати
Джерело: складено автором

Розгляд заробітної плати в розрізі особистого та національного доходу був використаний під час формування поняття ефекту мультиплікатора Дж. Кейнсом. Існує залежність між зміною обсягів інвестицій та національного доходу, яку вчений визначав через формування особистого доходу, тобто національний дохід є сукупністю безлічі особистих доходів населення. Дана залежність ще раз підтверджує важливість заробітної плати та її розміру в розвитку національної економіки.

Закон України «Про оплату праці» визначає три складника в структурі заробітної плати. До основної заробітної плати належить винагорода за роботу відповідно до норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадових обов'язків), що встановлюється як тарифна ставка (оклад) або відрядна розцінка для робітників та посадових окладів для службовців. Основна заробітна плата не має залежності від результатів діяльності підприємства.

Додатковою є винагорода за роботу понад норми, особливі умови праці (шкідливі, важкі, у святкові та вихідні дні, нічний час тощо) або трудові успіхи (інноваційність, винахідливість, виробничі результати тощо). Це також виплати за невикористану відпустку, за вислугу років, стаж роботи, оплата щорічної відпустки та ін.

Тобто це доплати, надбавки, гарантійні та компенсаційні виплати, а також премії. Додаткова заробітна плата передбачена на законодавчому рівні, а її рівень залежить від результатів діяльності підприємства.

Заохочувальні та компенсаційні виплати представляють собою нагороду за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами, гранти, компенсаційні та інші виплати. Дана категорія заробітної плати не передбачена законодавством та провадиться понад встановлені законодавством норми [1].

Така структура реалізує основні принципи заробітної плати: залежність винагороди від кількості, якості праці та кваліфікації; формування з двох частин: фіксованої, що гарантує мінімум для проживання та задоволення потреб, а також змінної, тобто такої, що залежить від успіхів у роботі.

Структура заробітної плати пов'язана з функціями прибутку: обліковою, оціночною, стимулюючою (рис. 4).

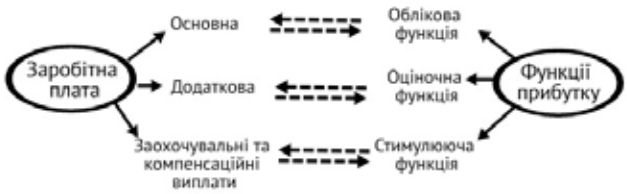


Рис. 4. Структура заробітної плати за чинним законодавством України та взаємозв'язок із прибутком підприємства

Облікова функція прибутку полягає в тому, що вона є засобом обрахунку суспільно необхідних витрат праці. Вона є пов'язаною з основною частиною заробітної плати, що встановлюється до норм праці, тобто відображає внесок працівника у створення готової продукції.

Оціночна функція пов'язана з додатковою заробітною платою, що на відміну від основної залежить від результатів діяльності підприємства. Дана функція дає змогу провести оцінку ефективності господарської діяльності та відобразити її на обсязі додаткової оплати праці найманого працівника.

Прибуток підприємства використовується не лише в інтересах підприємця як фінансовий результат діяльності, а й в інтересах найманого працівника шляхом отримання більшого розміру заробітної плати. У цьому полягає стимулююча функція прибутку. Стимулювання працівників через заробітну плату реалізовує прибуток як фінансовий ресурс підприємства, що може бути використаний для заохочувальних та компенсаційних виплат.

Заробітна плата виконує низку важливих функцій як власне для працівника, так і для підприємства та економіки країни у цілому. Характеристику відтворювальної, стимулюючої, оптимізаційної, соціальної, регулюючої функцій та функції формування платоспроможного попиту надано в табл. 1.

Заробітна плата є ключовою в структурі вартості та забезпечує відтворення робочої сили, яка створює додану вартість. Для відтворення робочої сили працівники мають бути забезпечені необхідними благами, що можуть бути придбані за кошти із заробітної плати. Даний аспект створює важливу особливість заробітної плати, є її номінальним та реальним вираженням.

Таблиця 1

Функції заробітної плати [2; 3; 6; 7; 9]

Функція	Сутність
Відтворювальна (відновлювальна)	Забезпечення працівників необхідними благами на такому рівні, що дасть змогу відновити працездатність, фізичні та духовні сили. Держава має встановлювати обґрунтований мінімум таких благ, тобто мінімальний розмір заробітної плати, що буде відповідати купівельній спроможності населення.
Стимулююча	Встановлення розміру заробітної плати, що буде залежати від внеску працівника в досягнення визначених результатів. Дана залежність має стимулювати працівника до підвищення ефективності своєї праці. Підприємство для цього повинно формувати ефективні системи оплати та преміювання праці персоналу.
Оптимізаційна	Заробітна плата є частиною витрат виробництва, а тому заохочує підприємство до раціонального використання праці. Це проявляється в зниженні заробітної плати на одиницю виготовленої продукції через запровадження прогресивних форм та систем оплати праці. Результатом буде оптимізація співвідношення між зростанням продуктивності праці та ростом середньої заробітної плати. Держава забезпечує дану функцію в установленні взаємозв'язку між платоспроможним попитом та товарною пропозицією. Підприємство – у зростанні продуктивності праці швидше, ніж над зростанням заробітної плати.
Соціальна (розподільча)	Забезпечення однакової винагороди за однаково виконану роботу, тобто усунення дискримінації та встановлення соціальної справедливості. Для виконання функції необхідне державне та договірне регулювання заробітної плати.
Регулююча (ресурсно-розміщувальна)	Забезпечення залежності заробітної плати від рівня кваліфікації працівника, ступеню складності тощо. Визначає регулювання вартості робочої сили під впливом попиту та пропозиції, а також території, галузі, економічної кон'юнктури.
Формування платоспроможного попиту	Координація платоспроможного попиту населення та виробництва споживчих товарів. Оскільки платоспроможний попит створюється за рахунок потреб та доходів населення, то заробітна плата в ринкових умовах установлює пропорції між товарною пропозицією та попитом.

За умови зростання цін на товари та послуги швидше за номінальну заробітну плату реальна оплата праці, відповідно, знижується. Дане явище простежується в Україні: зростання номінальної заробітної плати в 2015 р. не призвело до зростання реальної (рис. 5). Причиною став стрибок індексу цін майже на 38%, що привів до рекордного падіння реальної заробітної плати за останні шість років до 79,8%. Отже, рівень добробуту українського населення за показником реальної заробітної плати знижується щороку.

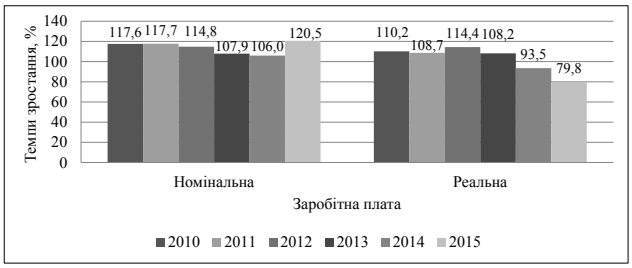


Рис. 5. Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати в Україні в 2011–2015 рр. [4]

Рис. 6. Середньомісячна заробітна плата за обраними видами економічної діяльності в Україні в 2014 р. [4]

Розглянемо рівень заробітної плати за видами економічної діяльності. За даними Державної служби статистики, найвищий рівень заробітної плати – у працівників фінансової та страхової сфери, промисловості, сфери професійної, наукової і технічної діяльності та інформаційно-телекомунікаційної сфери. Найменші показники мають працівники тимчасового розміщення та організації харчування (готельно-ресторанна сфера), сільського господарства, охорони здоров'я та освіти. Дві останні категорії працівників отримують заробітну плату переважно за рахунок державних коштів (рис. 6). У результаті ми бачимо диференціацію заробітної плати за видами економічної діяльності.

У результаті вищенаведених тез про взаємозв'язок заробітної плати та валової доданої вартості виду діяльності логічно припустити, що заробітна плата робітників, які залучені до видів діяльності з високою питомою вагою валової доданої вартості, також висока.

У 1930-х роках А. Фішером та К. Кларком була запропонована диференціація секторів, що враховувала первинний (важка промисловість), вторинний (легка промисловість) та третинний (сфера послуг) сектори економіки. Дана класифікація на час її розробки не була орієнтована на постіндустріальну економіку, а тому пізніше Д. Белл використав даний підхід, поділивши сферу послуг на ділові та суспільно-духовні послуги. У табл. 2 представлено класифікацію, що відповідає сучасній державній статистичній класифікації [5].

Дані щодо рівня заробітної плати за джерелами: Державна служба статистики України та сайту з пошуку роботи work.ua, а також обсяг валової доданої вартості за видами економічної діяльності представлено в табл. 3.

Для аналізу розраховано коефіцієнт кореляції за формулою:

$$r = \frac{n\sum xy-(\sum x)(\sum y)}{\sqrt{[n\sum x^2-(\sum x)^2][n\sum y^2-(\sum y)^2]}}\ . \qquad (1)$$

Таблиця 2

Типи секторів економіки за Фішером-Кларком-Беллом відповідно до національного класифікатору України з класифікації видів економічної діяльності [4; 5]

Сектор економіки	Вид економічної діяльності за ДК 009:2010
Первинний	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство (секція A); добувна промисловість і розроблення кар'єрів (секція B).
Вторинний	Переробна промисловість (секція C).
Третинний	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (секція D); водопостачання; каналізація, поводження з відходами (секція E); будівництво (секція F); транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (H).
Четвертинний	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (секція G); тимчасове розміщування й організація харчування (секція I); інформація та телекомунікації (секція J); фінансова та страхова діяльність (секція K); операції з нерухомим майном (секція L); професійна, наукова та технічна діяльність (секція M); діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (секція N); мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (секція R); надання інших видів послуг (секція S).
П'ятеринний	Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування (секція O); освіта (секція P); охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (секція Q); діяльність домашніх господарств (секція T); діяльність екстериторіальних організацій і органів (секція U).

Таблиця 3

Середньомісячна заробітна плата та валова додана вартість за видами економічної діяльності

№ з/п	Вид економічної діяльності	Середньомісячна заробітна плата за даними Держстату, грн.	Середньомісячна заробітна плата за даними work.ua, грн.	Валова додана вартість, %
		x_1	x_2	z
1	Переробна промисловість	4507	4354	22
2	Тимчасове розміщування й організація харчування	2261	3957	27
3	Будівництво	2860	5400	36
4	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	2556	5135	43
5	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	5445	4354	44
6	Інформація та телекомунікації	5176	6719	50
7	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3626	4898	50
8	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	3768	4307	52
9	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2601	3146	54
10	Професійна, наукова та технічна діяльність	5290	4208	55
11	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	3439	4163	56
12	Операції з нерухомим майном	3090	6031	60
13	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2441	4687	61
14	Фінансова та страхова діяльність	7020	4277	66
15	Освіта	2745	4458	71
Усього		56825	70093,75	747

Отримано коефіцієнт кореляції для x_1 та y, тобто заробітної плати за даними Держстату, на рівні 0,132. Для x_2 та y, тобто заробітної плати за даними Work.ua, кореляція становить 0,027. Можна зробити висновок про те, що зв'язок між змінними існує, але слабкий. Залежність між заробітною платою, за даними Держстату, та ВДВ є більш тісною, ніж за аналогічними показниками Work.ua.

Графічно взаємозалежність зображена на рис. 7 та 8.

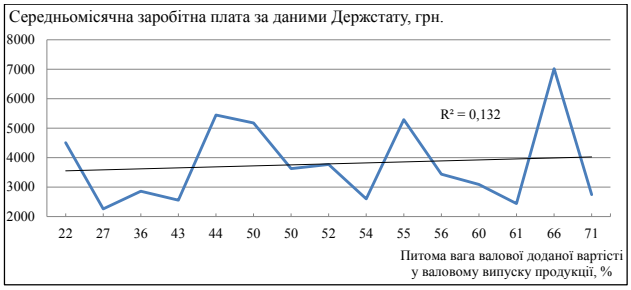


Рис. 7. Взаємозв'язок заробітної плати та валової доданої вартості [4]

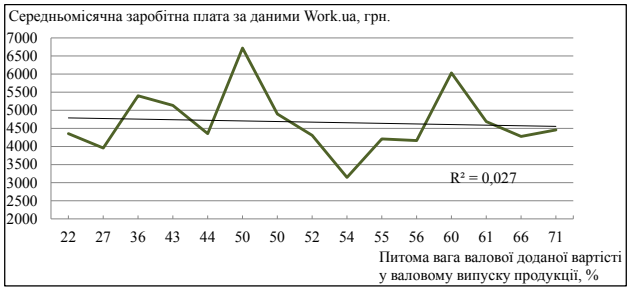


Рис. 8. Взаємозв'язок заробітної плати та валової доданої вартості [4]

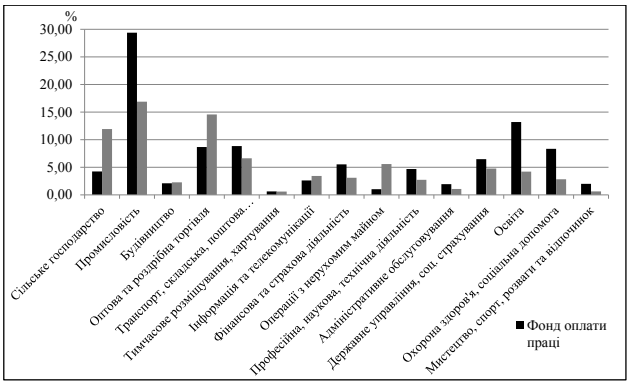


Рис. 9. Співставлення структури фонду оплати праці та ВВП за видами економічної діяльності в 2014 р [4]

У результаті аналізу рис. 7, 8 можна зробити висновок, що на практиці рівень заробітної платні слабо залежить від виду економічної діяльності, останній не є вирішальним фактором у формуванні ціни на робочу силу.

На додаток до кореляційно-регресійного аналізу зв'язку зарплатні та питомої ваги валової доданої вартості зробимо порівняльний аналіз структури валового випуску продукції та загального фонду оплати праці (рис. 9).

Так, питома вага ВДВ у ВВП у переробній промисловості досить невелика – 22%, тоді як заробітна плата вище. Найбільше невідповідність спостерігається в оплаті праці робітникам у сферах адміністративного та допоміжного обслуговування, освіти, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, оптової та роздрібної торгівлі.

Все це можна пояснити декількома факторами:

1) неефективністю використання ресурсів, як людських (низька продуктивність праці та кваліфікація робітників), так і матеріальних (низька енергоефективність, моральний та фізичний знос обладнання);

2) перетіканням ВДВ у ланцюгу створення цінності у сферу розподілу: оптову та роздрібну торгівлю; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, де спостерігається питома вага ВДВ і невисокий рівень оплати праці.

До того ж спостерігається невідповідність середньомісячної заробітної платні за офіційними даними Держстату та Work.ua, що свідчить про наявність неофіційної частки оплати праці, перш за все в будівництві, сільському господарстві, зайнятих в операціях із нерухомим майном. Розбіжності в охороні праці та освіті можуть пояснюватися тим, що work.ua не враховує державний сектор, в якому зарплатня нижче.

Порівняльний аналіз структури фонду оплати праці та валового виробництва товарів за видами економічної діяльності (рис. 7) підтверджує висунуті вище твердження. Так, найвища частка ФОП спостерігається в промисловості, у той час коли частка випуску товарів менше, зворотна картина спостерігається в оптовій та роздрібній торгівлі.

Висновки. Заробітна плата виступає у двох соціально-економічних категоріях: для найманого працівника – це частина доходу, отримана за реалізацію здібності до праці, а для підприємства – це елемент операційних витрат виробництва та важіль матеріальної зацікавленості працівників до високопродуктивної праці.

Аналіз взаємозв'язку розміру оплати праці та питомої ваги валової доданої вартості залежно від виду економічної діяльності показав таке:

1. Низький ступінь залежності рівня заробітної плати від виду економічної діяльності, тобто галузь економіки не виступає вирішальним фактором під час формування ціни на робочу силу.

2. Наявність невідповідності у формуванні величини фонду оплати праці робітникам та величини створеної частки доданої вартості в галузях економіки.

3. Наявність неофіційної частки в реальній заробітній платі.

Вищезазначені тези свідчать про недосконалість державного управління національною економікою та незбалансованість розвитку останньої, що є об'єктом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр.
2. Акулов М.Г. Економіка праці і соціально трудові відносини : [навч. посіб.] / М.Г. Акулов, А.В. Драбаніч, Т.В. Євась. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.
3. Гаєвая О.В. Щодо поняття функцій і структури заробітної плати / О.В. Гаєвая // Актуальні проблеми права: теорія і практика. – 2010. – № 17. – С. 99–108.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
5. Дячек В.В. Аналіз ланцюга створення цінності як складова методології розробки стратегій індикативного програмування / В.В. Дячек // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 13. – С. 103–110.
6. Іванілов О.С. Економіка підприємства : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / О.С. Іванілов. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
7. Качан Є.П. Економіка праці та соціально-трудові відносини : [навч.-метод. посібник] / Є.П. Качан [та ін.]. – Тернопіль : ТДЕУ, 2006. – 373 с.
8. Маркевич А.Є. Економічний зміст та підходи до поняття «заробітна плата» / А.Є. Маркевич // Ефективна економіка. – 2015. – № 2.
9. Рижиков В.С. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / В.С. Рижиков [та ін.] ; за ред. В.С. Рижикова. – Київ : Слово, 2004. – 253 с.
10. Сайт пошуку роботи work.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.work.ua/.
11. Сергієнко О.М. Заробітна плата: еволюція поглядів та система формування / О.М. Сергієнко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 4. – С. 212–219.
12. Федорчук Н.В. Заробітна плата: теоретичні основи, українські реалії і світові стандарти / Н.В. Федорчук. // Ефективна економіка. – 2013. – № 8.

УДК 336.77:330.131.7

Індус К.П.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри фінансів,
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Іванюк С.І.
магістр
Ужгородського національного університету

Пожо О.П.
магістр
Ужгородського національного університету

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

ECONOMICAL ESSENCE AND NATURE OF FINANCIAL CAPACITY

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено науково-теоретичні підходи до розуміння сутності фінансового потенціалу країни та її регіонів. У процесі дослідження з метою узагальнення та систематизації визначення поняття фінансового потенціалу обґрунтовано доцільність його групування за приналежністю, зокрема до макрорівня, тобто на рівні країни, до мезорівня – для регіонів, до мікрорівня – для підприємств. Наголошено на необхідності покращення фінансової діяльності економічних суб'єктів різних сфер і видів діяльності для усіх форм власності. Окреслено важливу роль регіональних органів влади, які в змозі забезпечити результативне координування діяльності підприємств на власній території, створивши для цього необхідні передумови.

Ключові слова: фінансовий потенціал, суб'єкти господарювання, регіональні органи влади, господарська діяльність, управління фінансовими ресурсами, зовнішні фінансові ресурси.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены научно-теоретические подходы к пониманию сущности финансового потенциала страны и ее регионов. В ходе исследования с целью обобщения и систематизации определения понятия финансового потенциала обоснована целесообразность его группировки по принадлежности, в частности к макроуровню, то есть на уровне страны, к мезоуровню – для регионов, к микроуровню – для предприятий. Отмечена необходимость улучшения финансовой деятельности экономических субъектов различных сфер и видов деятельности для всех форм собственности. Определена важная роль региональных органов власти, которые в состоянии обеспечить результативное координирование деятельности предприятий на собственной территории, создав для этого необходимые предпосылки.

Ключевые слова: финансовый потенциал, предприятия, региональные органы власти, хозяйственная деятельность, управление финансовыми ресурсами, внешние финансовые ресурсы.

ANNOTATION

Scientific theoretical approaches to the understanding of the essence of financial capacity of the country and its regions are generalized in the article. In the process of research with the aim of generalization and systematization of determination of concept of financial potential expediency of its grouping is discussed with belonging in particular to the macrolevel that is at the level of country, on the mesolevel for regions, on the microlevel for enterprises. The necessity of improvement of financial activity of economical subjects in different spheres and types of activity for all pattern of ownership is highlighted. Outlined the important role of regional government is able to provide the effective coordinating of activity of enterprises on own territory creating for this purpose necessary preconditions.

Keywords: financial capacity, economical subjects, regional authorities, economic activity, financial management, external financial resources.

Постановка проблеми. Сучасний стан та динаміка розвитку світової економіки зазнає суттєвих змін та інтеграційних процесів. Внаслідок диспропорцій і суперечностей у процесах формування, розподілу та перерозподілу ресурсів між державами та їх агентами при слабкості механізмів контролю за ефективністю їх використання поглибилася світова фінансова криза.

Україна та її регіони все активніше включаються у відзначені процеси. Становлення ринкової інфраструктури в Україні істотно змінює економічне, правове та інформаційне середовище функціонування підприємств, характер їх фінансової діяльності. В цьому контексті для транзитної економіки України важливими завданнями на перспективу є досягнення довгого стратегічного економічного росту за рахунок фінансових ресурсів, що належать державі (регіонам), розвиток пріоритетних видів економічної діяльності, що найбільшою мірою забезпечуються місцевими ресурсами і використання яких надає конкурентні переваги та формує конкурентоспроможність регіонів та країни загалом.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних підходів до розуміння сутності фінансового потенціалу країни та її регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З трактуванням терміна «потенціал» не виникає складностей. За своїм походженням (від лат. "potential") він означає сукупність наявних засобів, можливостей у певній галузі тощо [1]. Стосовно певного об'єкта потенціал може означати наявність у будь-кого можливостей та здібностей у певних сферах діяльності, за реалізації яких збільшується ефективність даного об'єкта (підприємства, регіону, суспільства, країни). Можна погодитися з думкою про те, що потенціал об'єднує в собі одночасно три рівня відносин: відбиває минуле, характеризує теперішнє та орієнтується на майбутнє [2].

Зазвичай у загальному контексті поняття «потенціал» пов'язують із поняттям сили або міцності. Традиційно цей термін використо-

вується для характеристики засобів, запасів і джерел, які можуть бути використані для вирішення певного завдання або досягнення певної цілі, а також для можливостей окремої особи, суспільства, держави. В економічному контексті потенціал характеризує сукупність його спроможностей. З одного боку, як потенціал звичайно розглядають набір факторів, що характеризують спроможність, її джерела, фінанси, запаси, ресурси, ряд інших резервів, які можна задіяти в господарській діяльності. З іншого боку, потенціал підприємства визначається якістю та кількістю ресурсів, кваліфікацією персоналу, інноваційними, інформаційними й фінансовими спроможностями.

В економічних дослідженнях та працях В. Боронос [3], М. Скрипниченко [4], С. Шумської [5] та інших видатних вітчизняних вчених висвітлюються різні тлумачення як економічної сутності цього терміна, так і його функцій в управлінні економічними процесами, що значно ускладнює дослідження та може призводити до помилкових рішень. Крім цього, залежно від мети дослідження використовуються такі його різновиди, як потенціал виробничий, потенціал кадровий, потенціал фінансовий, економічний потенціал.

На окрему увагу заслуговують роботи В. Боронос, яка виділяє на основі системного підходу основні властивості фінансового потенціалу регіону як системи. Так, автор стверджує, що у вузькому трактуванні фінансовий потенціал зводиться до визначення «фінансового потенціалу території», тобто сукупності фінансових потенціалів підприємств, що розташовані на території [6].

Колектив авторів у складі М. Коваленко, Т. Мацієвича, Г. Полевика, Н. Радванської [7] дослідили фінанси регіону як «сферу взаємовідносин щодо обігу фінансових ресурсів, де здійснюються їх мобілізація, розподіл та організація раціонального використання». Успішну реалізацію фінансового потенціалу автори пов'язали з такими напрямами державного регулювання, як «створення нормативно-законодавчої бази, податкової, тарифної та цінової політики, забезпечення приватизаційних процесів, створення ринкових умов конкуренції та залучення інвестицій».

На думку В. Россохи, потенціал за структурою складається з таких трьох компонентів, як соціальний, виробничий і природний [8, с. 37]. Соціальна складова визначається сукупністю трудових ресурсів, здатністю управлінського апарату, колективів та їх господарських підрозділів ефективно використовувати наявні ресурси. Виробнича складова потенціалу – це залучені у виробництво матеріально-технічні та нематеріальні ресурси. Природну складову зумовлюють наявні земельні ресурси виробництва і кліматичні умови, сприятливі для ведення сільськогосподарського виробництва [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на багатогранність наукових підходів до розуміння сутності фінансового потенціалу, окремих досліджень потребують питання розгляду відзначеного поняття через призму макро-, мезо- і мікрорівнів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наукові підходи до розуміння економічної сутності фінансового потенціалу відзначаються багатогранністю понять. З огляду на зазначене усю сукупність теоретичних визначень з метою узагальнення та систематизації доцільно згрупувати за їх приналежністю до макрорівнів, тобто визначення поняття фінансового потенціалу на рівні країни, до мезорівня – для регіонів, до мікрорівня – для підприємств.

Розглянемо термін фінансового потенціалу на макрорівні. Фінанси значно впливають на фінансовий стан держави, оскільки вони є підґрунтям її фінансової системи. З цією метою потрібно покращити фінансову діяльність економічних суб'єктів усіх сфер діяльності для усіх форм власності. Слабкість управління фінансовими ресурсами виявилася в наростанні зовнішньої заборгованості національних економік і посиленні їх залежності від міжнародних фінансових інститутів. Водночас фінансові міжнародні організації виявилися нездатними забезпечувати стабільність фінансової ситуації у світовому економічному просторі.

Загалом фінанси є об'єктивною економічною категорією, яка існує завдяки наявності держави та товарно-грошових відносин, тобто системою економічних (грошових) відносин, які виникають в ході таких процесів, як відтворення, розподіл (перерозподіл) і використання валового внутрішнього продукту та національного доходу, і пов'язуються з процесами формування та використання грошових доходів, фондів фінансових ресурсів (централізованих та децентралізованих). Вони є вартісною економічною категорією, важливим важелем соціально-економічного розвитку країни поряд з іншими економічними категоріями (гроші, ціна, собівартість, прибуток, кредит).

Як система економічних (грошових) відносин фінанси охоплюють державні фінанси, місцеві фінанси, фінанси підприємств, організацій і установ, фінанси фізичних осіб-підприємців. Використання фінансів становить особливу сферу економічної діяльності держави і суб'єктів господарювання.

Фінанси підприємств відіграють важливу роль в економіці країни, забезпечуючи збалансованість матеріальних та грошових фондів, які призначені для споживання та нагромадження. Стабільність грошового обігу, зокрема стабільність національної валюти, та стан розрахунково-платіжної дисципліни значною мірою залежать від забезпечення цієї збалансованості.

Фінанси беруть участь у вартісному розподілі створюваного валового внутрішнього про-

дукту, забезпечують формування та використання доходів і грошових фондів, що пов'язує їх безпосередньо з рядом інших економічних категорій та інструментів господарського механізму, таких як комерційні розрахунки, ціна, кредит. Через це фінанси підприємств є важливим інструментом стимулювання економіки країни, контролю її стану і управління нею.

Фінанси є чи не найсуттєвішим складником системи управління економікою. Без фінансів неможливо забезпечити індивідуальний оборот виробничих фондів на розширеній основі, стимулювання інвестиційної діяльності, запровадження науково-технічних досягнень, регулювання структурної перебудови економіки.

З огляду на принципи формування ринкової економіки, зокрема продуктивне й ефективне функціонування праці та капіталу, гуманізацію соціальних відносин, регіональна влада якнайкраще може координувати діяльність підприємств на власній території щодо дотримання цих ринкових принципів. Важливо лише створити для цього необхідні передумови.

Фінанси є неодмінним атрибутом організації підприємницької діяльності, управління регіоном, державною і зовнішньоекономічною діяльністю усіх суб'єктів ринку. Управляти системою будь-якого рівня організації, зокрема регіоном, – це управляти насамперед фінансовими потоками. Необхідність фінансів зумовлена потребами товарного виробництва і закону товарообміну та відповідає національним інтересам держави, інтересам регіону, підприємств і населення. Фінанси регіону є складовою частиною фінансів держави. Базою формування фінансового потенціалу є доходи і прибутки підприємств та населення, що розміщені і проживають у регіоні.

Динамічний розвиток національної економіки України можливий за рахунок раціонального використання фінансового потенціалу. Його можна досягти, дотримуючись оптимальних пропорцій та збалансовуючи розвиток усіх його складових за рядом параметрів зростання економіки, таких як високі і сталі темпи, розміри абсолютних приростів, структурні зрушення обсягів виробництва певних видів продукції та забезпечення їх якості.

Враховуючи такі умови, домінуючими факторами досягнення ефективності розвитку регіонів слід вважати високий рівень реалізації власного фінансового потенціалу, уміння залучати зовнішні фінансові ресурси та спрямовувати їх у високоприбуткові сфери економічної діяльності, оптимізацію структури фінансового потенціалу регіону за джерелами формування та напрямами використання.

Однією з важливих передумов фінансової і ринкової трансформації в Україні є фінансова самодостатність регіонів в особі підприємств та органів місцевого самоврядування. При цьому фінансова сторона економічної самодостатності регіону є визначальною, оскільки від фінансових можливостей залежать в кінцевому підсумку їх реальні владні функції.

Теоретичні засади формування фінансових ресурсів, що знаходяться або можуть знаходитися в розпорядженні регіональних органів влади та використовуватися ними, або можуть використовуватися для виконання завдань, спрямованих на забезпечення його соціально-економічного розвитку, групуються на загальній методології фінансів. Ефективне управління регіоном означає створення ефективного його фінансового потенціалу. Дослідження питань економічного розвитку регіону є перспективними й нині, що потребує додаткового розгляду змістовних характеристик поняття управління фінансовим потенціалом з урахуванням сучасних умов і тенденцій.

Теоретичні засади формування регіональних фінансів групуються на загальній методології фінансів щодо створення регіональної валової доданої вартості і формування на її основі бюджетних доходів місцевої влади, держави, підприємств і населення регіону.

Кожен елемент продуктивних сил є товаром і має вартість на ринку, перетворюючись у процесі обміну на гроші: Q=Г/ц. Товар і гроші перебувають в постійному обороті. Власники продають свій товар, споживачі платять за нього гроші. У процес обороту залучені праця, засоби виробництва, матеріально-сировинні ресурси, готова продукція, послуги та еквівалент їхньої вартості – гроші (рис. 1).

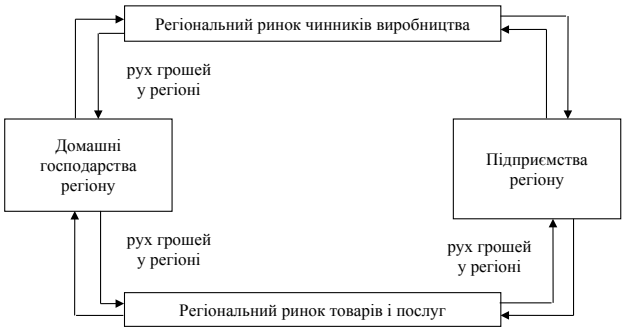


Рис. 1. Оборот товарів і грошей в регіоні країни

Від швидкості обороту елементів продуктивних сил залежить обсяг валового випуску продукції [7]:

$$Q = F(O_0 Ö_0 V). \quad (1)$$

Чим більшим є залучений оборот капіталу О0Ц0, чим більшою є оборотність V, тим більшим є валовий випуск регіонального продукту.

Швидкість обороту залежить від організації механізму оборотності товарів і грошей, економічної та грошової політики держави, податкової системи, монетарної системи, які сукупно утворюють систему фінансів.

З перших років незалежності Україна визначила власний шлях суспільного розвитку на засадах демократизації, роздержавлення приватної власності та її приватизації, побудови ринкової економіки і створення на цих засадах

громадянського суспільства. Для перебудови фінансових відносин було прийнято досвід розвинених європейських країн в напрямах децентралізації функцій держави щодо акумуляції, розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів між територіальними утвореннями. За основу було прийнято сучасні теорії місцевого самоврядування та бюджетного федералізму, які докорінно змінили наявні у вітчизняній економіці погляди на роль і функції фінансів у забезпеченні ефективного соціально-економічного розвитку не тільки держави, але й територій, що входять до її складу. Відповідно, з'явилися і нові дефініції фінансового потенціалу, в яких автори намагалися визначити сутність фінансового потенціалу через економічні відносини, що виникають між суб'єктами економіки у процесі формування і використання грошових ресурсів, фондів валового внутрішнього продукту, національного доходу, виділяючи при цьому фінанси державні, територіальні, регіональні, місцеві, публічні, приватні тощо. Однак такий підхід можна вважати лише першим кроком у визначенні економічної сутності фінансового потенціалу за територіальною ознакою. Оскільки характер економічних відносин залежить не тільки від територіально-просторового устрою держави, але й від нормативно-правової бази, яка регламентує такі процеси в державі.

Проте найменш досліджуваними сьогодні залишаються питання, пов'язані із визначенням функцій кожного з різновидів досліджуваних потенціалів у забезпеченні розвитку економічної системи загалом та взаємозв'язків між ними зокрема. Зокрема, в економічній енциклопедії потенціал визначається як наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура, а ресурси трактуються як [10, с. 208] основні елементи виробничого потенціалу системи, які використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку. Розглядаються також такі напрями розподілу ресурсів, як природні, технічні, технологічні, фінансові, кадрові, просторові.

Потенціал кожного регіону є його здатністю до забезпечення очікуваного результату чи вирішення поставлених завдань, при цьому до уваги береться наявна система внутрішніх, зовнішніх обмежень з врахуванням до його здатності розвиватися.

Економічна література описує ряд підходів, які дають змогу визначити структуру потенціалу регіонів. Основна частина дослідників торкається ресурсної структури потенціалу, але враховує різну кількість складових.

Згідно з ресурсною концепцією фінансовий потенціал регіону є системою ресурсів, які взаємодіють між собою та визначають досягнуті результати. За цією концепцією потенціал за структурою найчастіше складається з таких основних елементів [11], як технічні ресурси (виробничі потужності та їх особливості, матеріали, обладнання); технологічні ресурси (сукупність технологій, використані конкурентоспроможні ідеї, науково-технічні розробки); кадрові ресурси (працівники за кваліфікацією, у демографічному розрізі, за знаннями і прагненням їх удосконалити, як інтелектуальний капітал); інформаційні ресурси (якість і кількість інформації, канали її поширення тощо); фінансові ресурси (власний та позиковий капітал, його наявність і достатність, наявність ліній кредитування, ліквідність, стан активів); просторові ресурси; організаційні ресурси.

Економічна сутність фінансового потенціалу та джерел, які його створюють, на нашу думку, полягає в таких поняттях, як економічний потенціал, податковий потенціал, ресурси, ресурси бюджетні, ресурси фінансові.

На макрорівні необхідно, на наш погляд, розглядати економічний та фінансовий потенціал. Під економічним потенціалом пропонуємо розглядати сукупність наявних та придатних для мобілізації основних джерел, засобів країни, елементів цілісної економічної системи, що використовуються або можуть бути використаними для економічного зростання і соціального економічного процесу; систему відносин між людьми у взаємодії з розвитком продуктивних сил та базисними елементами господарського механізму, що виступають основними джерелами розвитку економічної системи.

Висновки. Таким чином, фінансовий потенціал є сукупністю фінансових ресурсів, які наявні, можна мобілізувати в усіх сферах та ланках фінансової системи, утворені внутрішніми та зовнішніми джерелами, запасами і нагромадження, в певний період визначають фінансові можливості як окремих економічних суб'єктів, так і країни загалом. При цьому фінансовий потенціал регіону зумовлюється обсягом усіх фінансових ресурсів, що знаходяться або можуть знаходитись в розпорядженні регіональних органів влади та використовуються ними або можуть використовуватися для виконання завдань, спрямованих на забезпечення його соціально-економічного розвитку.

Узагальнення підходів до розуміння сутності фінансового потенціалу країни є основоположною складовою економічного потенціалу, оскільки виступає забезпечувальною системою для розвитку усіх інших його компонентів. З концептуальної точки зору досліджуване поняття є комплексним та багатоаспектним, оскільки враховує як реальні, потенційно доступні фінансові ресурси, так і можливості економічної системи щодо їх акумуляції, трансформації у продуктивних капітал, абсорбції та використання для забезпечення сталого розвитку території. Таке комплексне врахування у складі фінансового потенціалу низки елементів створює основу для застосування теоретичних розробок на практиці під час здійснення процесу управління ним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Словник бюджетної термінології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://slovopedia.org.ua/50/53392-0.html.
2. Герасимчук З. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації / З. Герасимчук. – Луцьк : Надстир'я, 2001. – 528 с.
3. Боронос В. Дослідження сутності фінансового потенціалу території / В. Боронос // Экономика и управление. – 2012. – № 4. – С. 82–87.
4. Потенціал ендогенного зростання економіки України : [монографія] / [М. Скрипниченко, Т. Приходько, В. Сіденко] ; за ред. М. Скрипниченко. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2010. – 435 с.
5. Шумська С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки / С. Шумська // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 55–65.
6. Боронос В. Аналіз економічного змісту фінансового потенціалу регіону / В. Боронос, І. Карпенко // Схід. – 2011. – № 1(108). – С. 32–36.
7. Фінанси регіону : [навч. посіб.] / [М. Коваленко, Т. Мацієвич, Г. Полевик, Н. Радванська] ; за ред. М. Коваленка. – Херсон : Херсон. нац. техн. ун-т, 2010. – 311 с.
8. Россоха В. Методологічні аспекти формування та розвитку потенціалу підприємств аграрної сфери АПК / В. Россоха // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 36–42.
9. Мендрул О. Управління вартістю підприємства : [монографія] / О. Мендрул. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с.
10. Економічна енциклопедія : у 3 т. – К. : Вид. центр «Академія», 2002– . – Т. 3 / відп. ред. С. Мочерний та ін. – 2002. – 952 с.
11. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посібн.] / [Б. Бачевський, І. Заблодська, О. Решетняк]. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 400 с.

УДК 338.242

Іртищева І.О.
доктор економічних наук, професор,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова, Україна

Арчибісова Д.С.
магістрантка,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова

Рижкова Г.С.
магістрантка,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова

ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА РОЗВИТКУ МАРИКУЛЬТУРИ: НЕРОЗКРИТИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЧОРНОГО МОРЯ

ECONOMIC DIAGNOSIS OF MARICULTURE: UNTAPPED POTENTIAL OF THE BLACK SEA

АНОТАЦІЯ

Розглядаються проблеми і перспективи розвитку марикультури мідій у Чорному морі. Проводиться аналіз вітчизняного і зарубіжного досвіду культивування мідій. На основі проведеного дослідження була сформована стратегія організації морських ферм з штучного вирощення мідій. Марикультура мідій розглядаються як окрема самостійна галузь аквакультури. Доведено, що культивування чорноморських мідій дуже перспективний та вигідний бізнес.

Ключові слова: марикультура, морська аквакультура, чорноморські мідії, морські ферми.

АННОТАЦИЯ

Рассматриваются проблемы и перспективы развития марикультуры мидий в Черном море. Проводится анализ отечественного и зарубежного опыта культивирования мидий. На основе проведенного исследования была сформирована стратегия организации морских ферм, которые искусственно выращивают мидий. Марикультура мидий рассматриваются как отдельная самостоятельная отрасль аквакультуры. Доказано, что культивирование черноморских мидий очень перспективный и выгодный бизнес.

Ключевые слова: марикультура, морская аквакультура, черноморские мидии, морские фермы.

ANNOTATION

The problems and prospects of development of mariculture mussels in the Black Sea are considered. The analysis of domestic and foreign experience in cultivating mussels is conducted. The strategy of marine farms with artificial cultivation of mussels was formed on the basis of the established research. Mariculture of mussels is considered as a separate independent branch of aquaculture. It is proved that the Black Sea mussel cultivation is a very promising and profitable business.

Keywords: mariculture, marine aquaculture, the Black Sea mussels, sea farms.

Постановка проблеми. Полювання і збирання різних продуктів харчування на суші вже давно витіснені аграрними і промисловими господарствами - більш продуктивними, надійними і економічними. Інша річ – морські ферми, які дуже популярні у країнах Азії та Європи, але зовсім нерозвинені в Україні.

Чорне море надзвичайно перспективне для культивування гідробіонтів, особливо мідій. Наявність протяжної берегової лінії, великих природних поселень молюсків та теплий клімат дозволяють вирощувати мідії майже протягом всього року та створюють сприятливі передумови для розвитку малого морського фермерського бізнесу.

Через розосередженість молюсків по акваторії моря стає все важче вилучати їх у необхідній кількості для забезпечення продуктових резервів, не підриваючи природне відтворення мідій. У цих умовах виникає необхідність переходити від промислу до організації промислового культивування – марикультури.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Вивченням розвитку марикультури у Чорному морі займалися багато вітчизняних і зарубіжних вчених: Багров О.М., Борейко В.І., Боржевський П.П., Гринжевський М.В., Данилов В.М., Корельский В.Ф, Мамонтов Ю.П., Мурін В.О, Патин С. А., Стасишен М.С., Туркулов В.Н., Чижова Л.Н., Яркіна Н.Н., Boyd C., Immink A., Muir J.K., Pillay T. V.R., Shehaden Z.. Дослідження, висвітлені у наукових та методичних публікаціях цих вчених, значимі, але направлені, в основному, на освоєння біоресурсів моря, технічних та екологічних проблем морського промислу, тому актуальним залишається дослідження перспектив штучного вирощування чорноморських мідій та обґрунтування економічної привабливості марикультури.

Марикультура грає значну роль у досягненні продовольчої безпеки, зменшує залежність від природних рибних запасів, сприяє зайнятості населення, розвитку малого та середнього бізнесу, економічного розвитку. Тому виникає необхідність в обґрунтуванні доцільності відновлення морського бізнесу в Україні.

Цілі статті. Мета дослідження полягає в том, щоб провести поглиблений аналіз загроз, передумов, перспектив та розробки стратегії організації культивування чорноморської мідії в Україні і розробці алгоритму прийняття дій

щодо розвитку морських ферм на узбережжі Чорного моря.

Виклад основного матеріалу. Вперше дослідження штучного вирощування мідій у Чорному морі були розпочаті у 70 рр.. минулого століття. Так, у 1968 р. у місті Очаків (Миколаївська область) почав функціонувати Очаківський науково-дослідний мідійно-устричний рибоконсервний комбінат (ОНДМУРКК), а на території Кінбурнської коси (Очаківський район, Миколаївська область), у районі Ягорлицької затоки було створено перше в СРСР господарство з культурного розведення мідій. У затоці, обладнаній басейнами площею 15 тис. кв. метрів., розташували підводну ферму з розведення мідій. Щодоби комбінат випускав близько 6 тис. банок консервів з мідій, а протягом року - 4020 тис. банок різних консервів з риби і мідій. Вони відповідали найвищому знаку якості, відрізнялися м'якістю смаку, величиною, тому великими партіями експортувалися у Європу під назвами «Мідії натуральні», «Мідії в олії» та ін.

Рис. 1. Консерви чорноморської мідії, випущених на експорт ОНДМУРКК [1]

Вітчизняний і зарубіжний досвід показують, що культивування мідій надзвичайно важливе у наш час. Популяризація споживання мідій пов'язана, насамперед, із пропагуванням здорового способу життя, адже м'ясо мідій містить велику кількість білка, в якому є всі незамінні амінокислоти, ліпіди (4-15%), вуглеводи (7-45%), а також висока концентрація вітамінів групи В (тіамін, рибофлавін, кобаламін) і D. Багато в ньому мікроелементів — міді, кобальту, марганцю, цинку, йоду. Мідії – цінні джерела харчової, технічної та лікарської сировини.

Перевага мідій перед іншими молюсками полягає не тільки в енергетичній цінності та користі, але і в тому, що вони високопродуктивні, не потребують додаткового корму і для збору урожаю не потрібне спеціальне обладнання. З 1 гектара можна отримати до 600 тонн продукції, з них чистого м'яса - до 60 тонн. Ще однією перевагою мідієвого виробництва є його безвідходність – стулки використовують у якості добавок до раціону птахам.

Розташування марикультури мідій у Чорному морі дуже перспективне, адже протяжна морська берегова лінія та велика площа акваторії дозволяють вигідно розташуватися морським фермам, не заважаючи рекреації та не впливаючи на екологію (рис. 2).

Рис. 2. Перспективні регіони для розвитку марикультури в Україні [2]

Отже, основними перевагами створення підприємства з культивування мідій є:

- не вимагає великого капітального внеску і окупається вже через 10-12 місяців (коли мідія досягає товарних розмірів);
- теплий клімат дозволяє мідії швидко досягати товарного розміру;
- на внутрішньому ринку збуту майже відсутня конкуренція з вітчизняними виробниками;
- постійний ріст попиту на продукцію;
- наявність недорогої робочої сили тощо.

Таблиця 1

Аквакультура найбільших міст Канади і США (2015 рік) [3]

	Нью Фаундленд	Острів Принця Едуарда	Нова Шотландія	Нью-Брансуїк	Квебек	Онтаріо	Британська Колумбія	Канада
Морський молюск, тонн/рік	0	0	299	0	0	0	1 327	1 626
Устриця, тонн/рік	0	3 321	314	847	14	0	8 108	12 604
Мідія, тонн/рік	3 260	20 269	970	-	373	0	592	25 464
Гребінець, тонн/рік	0	0	-	5	9	0	100	114
Інші молюски, тонн/рік	0	0	58	41	20	0	0	119
Усього	3 260	23 590	1 641	893	416	0	10 127	39 927

Тому не дивно, що більшість країн, у яких є вихід до моря, розглядають мідійний бізнес як економічно вигідний і ця галузь є провідною в світовій марикультурі. Всього вирощується понад 10 000 000 т молюсків в рік. Найбільшими виробниками є Китай (6 822 000 т), Японія (835 000 т), США (598 800 т), а також Іспанія, Південна Корея, Італія, Франція, які вирощують по 250 000 - 300 000 тонн/рік. Наприклад, серед вирощуваних молюсків у США переважають устриці і мідії, що видно з таблиці 1.

За даними ФАО у 2015 р. 41,8 млн тонн (53%) рибництва припадає на внутрішні водойми – аквакультуру і 37,1 млн тонн (47%) на морські – марикультуру.

Щодо України, то в умовах економічної та політичної нестабільності, втрати Кримського півострова з його великою акваторією, в умовах анексії Криму, без ефективного контролю та державної підтримки марикультура Чорного моря не отримує належного розвитку попри увесь морський потенціал.

Марикультуру в Україні регулює постанова КМУ «Про затвердження Порядку здійснення спеціального використання водних біоресурсів у внутрішніх рибогосподарських водних об'єктах (їх частинах), внутрішніх морських водах, територіальному морі, виключній (морській) економічній зоні та на континентальному шельфі України», що набрала чинності 1-го січня 2016 р.

Основні бар'єри розвитку марикультури мідій в Україні представлені на рис. 2.

Однак, незважаючи на об'єктивні бюрократичні складнощі і проблеми марикультури мідій в Україні, вітчизняні і зарубіжні інвестори все більше цікавляться узбережжям Чорного моря. Тому виникає потреба у вирішенні всіх організаційних, економічних та законодавчих питань у найкоротший термін. На основі зарубіжного та вітчизняного досвіду необхідно розробити свою власну систему культивування чорноморських мідій.

Алгоритмом розвитку марикультури може стати така схема (рис. 3):

Рис. 3. Алгоритм вирішення проблематичних питань розвитку марикультури

Розглянемо детальніше кожен етап.

1. Створення та розробка законів, нормативних актів, постанов щодо визначення меж діяльності підприємств марикультури

Єдиними документами, які мають відношення до марикультури, - закон України «Про аквакультуру» від 18.09.2012 та постанова КМУ «Про затвердження Порядку здійснення спеціального використання водних біоресурсів у внутрішніх рибогосподарських водних об'єктах (їх частинах), внутрішніх морських водах, територіальному морі, виключній (морській) економічній зоні та на континентальному шельфі України». Закон визначає принципи державної політики, основні засади розвитку і функціонування аквакультури, правові основи діяльності органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування у сфері аквакультури, однак марикультуру як окрему галузь не виділяє [4]. Необхідно більше детальніше і конкретніше прописати умови оренди морської території, способи ведення господарства, вибір форми власності тощо саме для марикультури. Необхідно провести законодавче розмежування повноважень між різними рівнями виконавчої влади в управлінні марикультурою.

Закон передбачає жорстку централізацію управління, але зарубіжний досвід показує, що в цій галузі найбільш ефективно працює регі-

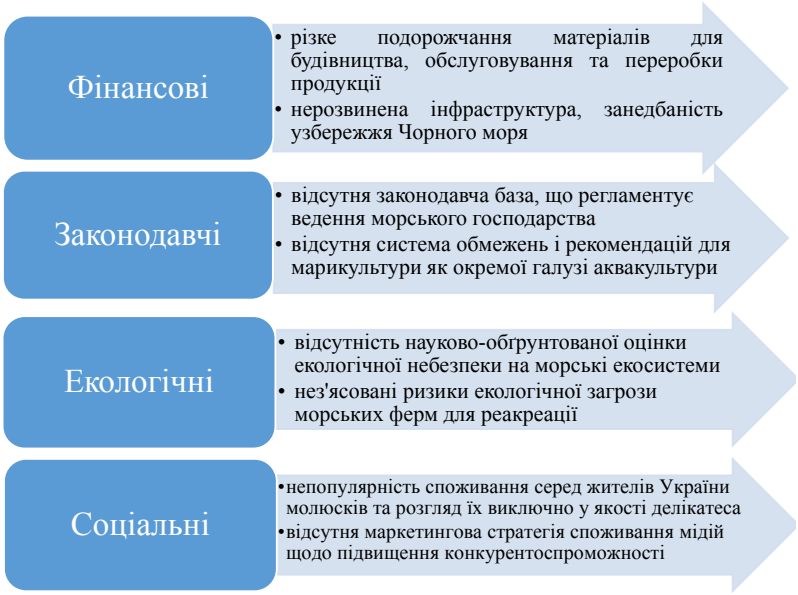


Рис. 2. Проблеми розвитку марикультури мідій в Україні

ональна система управлінських структур, які більш обізнані в природно-екологічних, економічних і соціальних особливостях регіону. Також необхідно спростити систему отримання дозволів на відкриття приватного підприємства з культивування мідій та максимально її «європеїзувати», щоб заручити іноземних інвесторів.

Новостворена система законів, нормативних актів, правових норм дозволяє виявити ймовірні прогалини та протиріччя, а також допоможе підприємцям встановити стабільні, зрозумілі та фіксовані відносини з державою.

2. Розвиток інфраструктури узбережжя Чорного моря

Транспортна система Півдня України розвинена недостатньо, адже до багатьох курортних міст, які є потенційно привабливими і для марикультури мідій (наприклад, Очаків), пролягають неякісні, розбиті, морально зношені дороги. Між містами та населеними пунктами є логістичні маршрути, але дороги потребують капітального ремонту. Узбережжя Чорного моря подекуди «дике» і занедбане, тому необхідно якісно покращувати систему захисту від підтоплень та штормів, захищати морські ферми від браконьєрів та ін. Покращення інфраструктури сприяє не тільки розвитку культивування мідій, але й посилення логістичних кластерів в цілому.

Тому, для реалізації розвитку інфраструктури необхідно виконати:

- зонування території, придатної для туристичного, рекреаційного відпочинку і зони культивування мідій;
- інженерно-технічне забезпечення берегової зони;
- організація транспортного обслуговування морських ферм;
- встановлення меж прибережно-захисних смуг, провести берегоукріплення та захист від підтоплень тощо.

3. Розрахунок потенційної екологічної небезпеки від діяльності морських ферм.

Важливе значення для побудови корисного і прибуткового господарства штучного вирощення мідій мають екологічні показники. Відсутність наукових досліджень та експертної оцінки впливу марикультури на екосистеми призводить до стагнації галузі, перешкоджає її розвитку. Тому, спільно з виконавчою владою, екологи повинні розробити певні дозволи і обмеження на користування морськими територіями, вибору місцевості для облаштування морської ферми, а також розробити рекомендації вирощення молюсків у штучних умовах, які б не загрожували зникненню природного середовища гідробіонтів і екосистеми моря в цілому.

Отже, необхідно провести виконати наступні дії:

- узгодити заходи з охорони та відтворення навколишнього природного середовища морів з Національною програмою екологічного оздоровлення басейнів України
- провести моніторинг доцільності розміщення морських ферм;
- контролювати стан морського середовища;
- забезпечення екологічної безпеки у морському природокористуванні.

4. Матеріально-технічна допомога і підтримка від держави новостворених підприємств марикультури.

Цей пункт стратегії передбачає фінансування від держави на початкових етапах малих і середніх підприємств, які вирішили займатися культивуванням мідій. Мається на увазі оформлення лізингу на обладнання морської ферми, надання позик, забезпечення кадрами та їх навчання тощо. Всестороння підтримка та допомога у веденні документації, організації виробництва та ін.

5. Допомога у рекламі та іншій популяризації споживання мідій серед населення України

Популяризація морської господарської діяльності сприяє формуванню позитивного іміджу Південного регіону і України, адже найбільш перспективною для регіонального економічного розвитку є раціональне використання ресурсів Чорного моря. Становлення України як морської держави повинно починатися із культури споживання риби і морепродуктів. Необхідно довести населенню, що споживання молюсків, особливо мідій, порівняно недороге і дуже корисно. У межах громадських програм розробити соціальні ролики про користь мідій, влаштовувати виставки продуктів моря, організовувати дегустаційні пункти тощо.

Всі ці складові стратегії розвитку марикультури чорноморської мідії дозволять зміцнити імідж України як морської держави, імпортозамінити морепродукти на вітчизняні, вийти на нові ринки збуту продукції, доцільно та раціонально покращувати екологію Чорного моря.

Висновки. Таким чином, можна впевнено сказати, що прийшов час активніше використовувати ресурси Чорного моря, покладаючись на вітчизняний і зарубіжний досвід, провівши реформи у галузі права, економіки та екології природокористування. Необхідно відновити науково-технічні дослідження у сфері культивування мідій задля ефективного ведення малого і середнього бізнесу, допомозі підприємцям у забезпеченні науковоємними схемами вирощення у штучних умовах мідій, кваліфікованими кадрами тощо.

Паралельно треба шукати шляхи підвищення ефективності морських мідійних ферм, наприклад, зниження собівартості морепродукції, здешевлення вартості, зниження витрат на обслуговування водойм. Крім того, дуже важливо постійно моніторити вплив промислового вирощування мідій на навколишнє середовище в цілях розробки природоохоронних заходів, які б не порушували біоценозу моря.

Марикультура мідій для України – надзвичайно важлива галузь аквакультури. Її розвиток неодмінно стане вирішенням гастрономіч-

них проблем населення, збільшенням частки експорту країни, приведе до розвитку інфраструктури прибережних територій, поліпшення екологічної ситуації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Очаківський портал. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ochakiv.info/articles/6245243829616640
2. Офіційний сайт Держрибагентства України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Офіційний сайт Міністерства сільського господарства США. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fas.usda.gov/data/us-fish-and-seafood-exports-reach-record-levels
3. Закон України «Про аквакультуру». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5293-17
4. Холодов В.И. Выращивание мидий и устриц в Черном море : практ. рук. / В.И. Холодов, А.В. Пиркова, Л.В. Ладыгина; Ин-т биологии юж. морей им. А.О. Ковалевского НАН Украины. – Севастополь, 2010. – 422 с. – (Образоват. науч.-техн. сер. для мор. фермеров; Вып. 2).

УДК 631.164.23

Калашнікова Т.В.
доктор економічних наук, доцент,
Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва

Калашніков А.О.
кандидат економічних наук,
Український ордена «Знак Пошани»
науково-дослідний інститут лісового господарства та агролісомеліорації
імені Г. М. Висоцького
Національної академії наук України

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

INVESTMENT ENSURE OF DEVELOPMENT OF UKRAINIAN AGRICULTURAL SECTOR: STATE AND PROSPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено тенденції змін показників інвестиційного забезпечення аграрного сектору країни та визначено вплив інвестиційного забезпечення на ефективність діяльності аграрної галузі. Розглянуто перспективи інвестиційного забезпечення розвитку аграрного сектору в умовах змін фіскально-бюджетної політики держави.

Ключові слова: інвестиційне забезпечення, розвиток, аграрний сектор, фіскально-бюджетна політика держави.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы тенденции изменения показателей инвестиционного обеспечения аграрного сектора страны и определено влияние инвестиционного обеспечения на эффективность деятельности аграрной отрасли. Рассмотрены перспективы инвестиционного обеспечения развития аграрного сектора в условиях изменения фискально-бюджетной политики государства.

Ключевые слова: инвестиционное обеспечение, развитие, аграрный сектор, фискально-бюджетная политика государства.

ANNOTATION

The article examines trends in indicators of investment maintenance of the country's agricultural sector and determined the effect of the investment to ensure the efficiency of the activities of the agricultural sector. The prospects of investment ensure of the agricultural sector's development were examined through changing in fiscal and budgetary policy.

Keywords: investment ensure, development, agricultural sector, fiscal and budgetary policy of the government.

Постановка проблеми. Інвестиційне забезпечення є найбільш важливою передумовою ефективного функціонування та розвитку суб'єктів аграрного господарювання, бо сприяє нарощуванню обсягів їх виробництва, збільшенню виробничого потенціалу, зростанню результативності галузі і зміцненню продовольчої безпеки країни; створює передумови розвитку соціальної сфери та підвищення родючості ґрунтів. Інвестиційне забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств слід трактувати як сукупність різноманітних умов, ресурсів, економічних механізмів, важелів і заходів, які забезпечують заданий перебіг інвестиційних процесів та у довготривалій перспективі приводять до зміни кількісних і структурних характеристик підприємства, його переходу у новий якісний стан та здатності протидіяти негативному впливу зовнішнього середовища [1]. У зв'язку з цим розвиток аграрного сектору є метою, а інвестиційне забезпечення – одним із інструментів його досягнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування, визначення сучасного стану, тенденцій змін та підвищення ефективності інвестиційного забезпечення розвитку аграрного сектору досліджувалися такими вченими, як, зокрема, В. Андрійчук, І. Вініченко, О. Гуторов, М. Добрянська, О. Захарчук, Л. Катан, М. Кісіль, М. Коденська, Ю. Лупенко, Л. Михайлова, О. Ролінський, П. Саблук, О. Шебаніна, Ю. Хвесик.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значну увагу науковців до цієї проблеми, недостатньо уваги приділяється вивченню тенденцій змін інвестиційного забезпечення та його впливу на розвиток аграрного сектору, переосмисленню дії заходів державного регулювання на перспективи інвестиційного забезпечення аграрної галузі.

Мета статті полягає в оцінюванні впливу інвестиційного забезпечення на показники розвитку аграрного сектору; визначенні перспектив інвестиційного забезпечення розвитку аграрного сектору в умовах змін фіскально-бюджетної політики держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досить обґрунтованою науковцями є теза, що стійкий економічний розвиток й забезпечення конкурентоспроможності національної економіки загалом та її галузей зокрема значною мірою визначаються рівнем інвестиційної активності і передбачають як нарощування обсягів інвестицій, так і підвищення їх ефективності [2–6], а передумовою зростання інвестицій є наявність сприятливого макроекономічного середовища – відповідних темпів нарощування виробленого продукту та норми накопичення [7].

У процесі дослідження визначено, що інвестиції в основний капітал сільського господарства

за період 2000–2015 рр. зросли у 29,8 рази, тоді як інвестиції в економіку – лише у 10,1 рази. Щорічно обсяги інвестицій в сільське господарство збільшувалися на 1,65 млрд. грн. (рис. 1), що пояснюється підвищенням інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки. Норма накопичення в сільському господарстві збільшилася на 3,6 в.п. (з 1,8% у 2000 р. до 5,4% у 2015 р.), або зростала щорічно на 0,27 в.п., тоді як частка інвестицій в економіку в структурі ВВП знижувалася на 0,06 в.п. Аграрний сектор, попри значні втрати інвестиційного потенціалу, демонструє достатню стійкість цього показника з певним погіршенням з 2013 р. Частка інвестицій в сільське господарство в структурі загальних інвестицій за досліджуваний період зросла з 3,6% до 10,7%, або на 7,1 в.п. Однак для аграрного сектору, внесок якого у ВВП у 2015 р. складав 27,5%, навіть таке нарощування не можна вважати достатнім.

З огляду на особливості сільськогосподарського виробництва дослідження інвестицій в основний капітал було здійснено у поєднанні з іншими факторами виробництва (земля та праця). Основну увагу під час проведення аналізу приділено визначенню тенденцій зміни показників інвестиційного забезпечення (питомих інвестицій на одиницю площі угідь та одного працівника, питомих прямих іноземних інвестицій в сільське господарство) та оцінці їх впливу на рівень продуктивності праці, ефективності використання землі та ефективності діяльності загалом.

Для оцінки впливу показників інвестиційного забезпечення на розвиток аграрного сектору нами застосовано кореляційно-регресійний аналіз із використанням системи лінійних рівнянь регресії. Вибір результативних показників базувався на твердженні про те, що питомі інвестиції перш за все мають впливати на підвищення ефективності використання землі та праці, забезпечувати позитивну динаміку фінансового результату діяльності та рентабельності виробництва. Результативними було обрано такі ознаки:

1) y_1 – валова продукція сільського господарства у постійних цінах 2010 р. на 1 га с.-г. угідь, грн.;

2) y_2 – валова продукція сільського господарства у постійних цінах 2010 р. на 1 працівника, тис. грн.;

3) y_3 – рентабельність (збитковість) с.-г. виробництва, %;

4) y_4 – прибуток (збиток) на 1 га с.-г. угідь, грн.

До основних факторних ознак, що визначають рівень інвестиційного забезпечення, віднесено такі:

1) x_1 – інвестиції в основний капітал в сільському господарстві на 1 га с.-г. угідь, грн.;

2) x_2 – прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в сільське господарство на 1 га с.-г. угідь, дол. США;

3) x_3 – інвестиції в основний капітал в сільському господарстві на 1 працівника, грн.

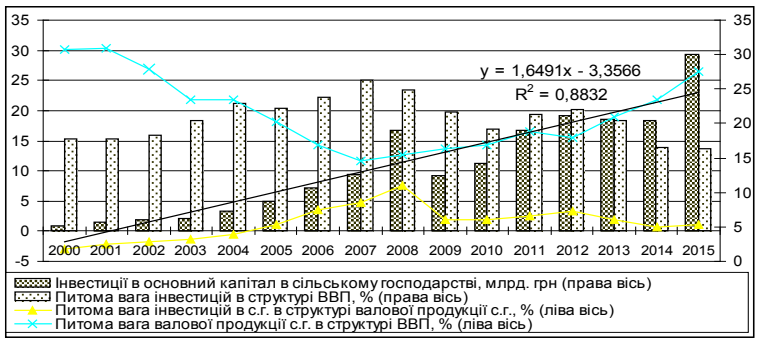


Рис. 1. Динаміка обсягів, питомих показників інвестицій та питомої ваги валової продукції сільського господарства в структурі ВВП України у 2000–2015 рр.

Джерело: розраховано авторами за офіційними даними [10]

Таблиця 1

Оцінка впливу інвестиційного забезпечення на показники ефективності діяльності в аграрному секторі України за 2000–2015 рр.

Результативні показники	Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації	F-критерій Фішера*
Валова продукція с. г. у постійних цінах 2010 р. на 1 га с.-г. угідь, грн.	$Y_1 = 4029,45 + 4,76\ x_1$	0,835	70,936
	$Y_1 = 3898,12 + 106,32\ x_2$	0,564	18,115
	$Y_1 = 4300,63 + 0,124\ x_3$	0,823	65,159
Валова продукція с. г. у постійних цінах 2010 р. на 1 працівника, тис. грн.	$Y_2 = 33,355 + 0,279\ x_1$	0,891	114,770
	$Y_2 = 22,524 + 7,235\ x_2$	0,630	23,876
	$Y_2 = 51,292 + 0,008\ x_3$	0,879	101,670
Рентабельність (збитковість) с.-г. виробництва, %	$Y_3 = 4,107 + 0,039\ x_1$	0,630	23,877
	$Y_3 = 7,176 + 0,655\ x_2$	0,184	3,154
	$Y_3 = 6,236 + 0,0012\ x_3$	0,680	29,712
Прибуток (збиток) на 1 га с.-г. угідь, грн.	$Y_4 = -269,576 + 2,395\ x_1$	0,648	25,754
	$Y_4 = 88,301 + 26,222\ x_2$	0,082	1,249
	$Y_4 = -157,376 + 0,076\ x_3$	0,742	40,315

* табличне значення F-критерію Фішера для вибірки обсягом 15 одиниць однофакторної моделі та рівня значущості α = 0,05 становить 1,13 ($F_{табл.} = 1,13$)

Джерело: розраховано за офіційними даними [10]

За результатами регресійного аналізу найбільш щільний зв'язок було виявлено між показниками інвестиційного забезпечення та обсягами виробництва сільськогосподарської продукції (табл. 1).

Визначено, що зростання на 1 грн. інвестицій в основний капітал в розрахунку на 1 га угідь приводить до підвищення обсягів виробництва продукції на одиницю площі на 4,76 грн., на одного працівника – на 279 грн. Кожна гривня, додатково інвестована в основний капітал в розрахунку на 1 працівника, сприяє підвищенню ефективності використання угідь на 12 коп., продуктивності праці – на 8 грн. Зі зростанням ПІІ на 1 дол. США на одиницю площі, продуктивність 1 га угідь підвищується на 106,32 грн., 1 працюючого – на 7 235 грн. При цьому значення коефіцієнта детермінації підтверджує високий рівень залежності варіації ефективності використання угідь і особливо продуктивності праці від варіації показників інвестиційного забезпечення. Згідно з розрахунками загальні зміни обсягів виробництва продукції з 1 га на 83,5% зумовлені відмінностями у рівні питомих інвестицій на одиницю площі, на 82,3% – питомих інвестицій на 1 працівника. А коливання продуктивності праці на 89,1% пов'язані з варіацією інвестицій на 1 га, на 87,9% – варіацією інвестицій на 1 працюючого.

В результаті оцінки впливу рівня інвестиційного забезпечення на показники ефективності діяльності в аграрному секторі виявлено досить щільний зв'язок між факторними ознаками та абсолютною величиною фінансового результату на одиницю площі угідь, адже зі зростанням інвестицій на 1 грн. в розрахунку на 1 га питомий прибуток підвищується на 2,40 грн.; на 1 працюючого – на 8 коп. За умови нарощування ПІІ на 1 дол. США в розрахунку на 1 га збільшення прибутку становить 26,22 грн.

Рівняння регресії, якими формалізовано зв'язок між рентабельністю виробництва сільськогосподарської продукції та рівнем інвестиційного забезпечення, свідчать про те, що випадкові коливання прибутковості на 68% зумовлені варіацією питомих інвестицій на 1 працюючого, на 63% – варіацією питомих інвестицій на 1 га, лише на 18,4% – ПІІ на одиницю площі угідь. При цьому найбільш істотні резерви підвищення рентабельності (на 0,66 в.п.) закладено саме у додатковому залученні прямих іноземних інвестицій. Через фактичні значення F-критерію Фішера побудовані нами регресійні функції є адекватними і такими, що повною мірою відображають характер виявленого зв'язку.

З огляду на позитивний вплив інвестиційного забезпечення на показники діяльності аграрного сектору особливої ваги набувають питання визначення джерел його фінансування, що безпосередньо обумовлено дією ринкового механізму та заходами державного регулювання і підтримки галузі. Визначено, що основним джерелом фінансування інвестицій в аграрному секторі є власні кошти виробників (понад 90%), що пов'язано зі зростанням показників ефективності діяльності аграрного сектору (рівень рентабельності у 2015 році становив 45,9%) та ускладненням доступу до банківського кредитування. Домінування в структурі джерел формування інвестиційного забезпечення власних коштів підприємств потребує переосмислення подальших перспектив нарощування ними інвестицій.

І є декілька причин цього. По-перше, висловлюється думка про те, що внаслідок недосконалої методології визначення показники рентабельності аграрного виробництва є завищеними. Згідно з розрахунками Л. Тулуша скориговані показники рентабельності у 2014–2015 рр. на 20–25 в.п. нижче, ніж показники, оприлюднені Держслужбою статистики [8], що значно скорочує можливості аграрних виробників щодо формування власних фінансових ресурсів та фінансового забезпечення процесу відтворення.

По-друге, у 2016 р. державою було збільшено податкове навантаження на сільськогосподарських товаровиробників шляхом підвищення єдиного податку (додаткове податкове навантаження за розрахунками становитиме 2,1 млрд. грн.); запроваджено перехідні умови у застосуванні спеціального режиму по сплаті ПДВ (збереження 15% у розпорядженні виробників за операціями із зерновими та технічними культурами, 80% – за операціями з продукцією тваринництва, 50% – за іншими сільськогосподарськими операціями); значно скорочено обсяги прямої бюджетної підтримки (на підтримку галузі тваринництва у поточному році передбачено 50 млн. грн., на фінансову підтримку заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів – 300 млн. грн.).

Водночас додатковими чинниками скорочення власних джерел інвестиційного забезпечення галузі можна вважати зниження фінансових результатів підприємств через погіршення цінової кон'юнктури на окремі види продукції на агропродовольчому ринку; девальвацію національної валюти; брак іноземних інвестицій тощо. Отже, є всі підстави для прогнозування погіршення умов процесу формування власних джерел інвестицій більшістю товаровиробників.

За таких обставин значно підвищується роль держави у регулюванні та стимулюванні інвестиційної активності в аграрному секторі. Як зазначає Т. Затонацька, в Україні започатковано ряд інституційних змін, однією з яких є податкова реформа, метою якої є запровадження у 2016 р. дієвого механізму «інвестиційного податкового кредиту» задля стимулювання нових інвестицій у країні. Пропонується замінити податкові пільги наданням прозорої прямої бюджетної підтримки в процесі проведення євроінтеграційних змін [9].

В цьому контексті Мінагрополітики розроблено Стратегію розвитку аграрного сектору «3+5», одним із основних пріоритетів якої визначено реформу системи державної підтримки з акцентом на дрібних фермерів, а основними інструментами реалізації такої підтримки визначено компенсацію кредитних ставок; розвиток страхування; використання державної інфраструктури; створення фонду підтримки малих сільськогосподарських виробників; субсидування дрібних фермерів. На підтримку малих і середніх виробників передбачено виділення з бюджету коштів у розмірі 1% від обсягу виробництва сільськогосподарської продукції, що, згідно з експертними оцінками, у 2017 р. може скласти 5,5 млрд. грн.

Попри обґрунтованість зазначених напрямів реформування державної підтримки аграрного сектору євроінтеграційними прагненнями, вважаємо за доцільне висловити авторську позицію щодо очікуваного скасування з 2017 р. непрямої підтримки галузі. Через те, що у 2014 р. непряма державна підтримка за рахунок спеціального режиму акумуляції ПДВ становила 19,8 млрд. грн., у 2015 р. – 28 млрд. грн., згідно з оцінками експертів лише запровадження перехідних умов у його застосуванні у 2016 р. приведе до вилучення обігових коштів підприємств на суму 27 млрд. грн., які використовувались на виробничі цілі за умови відсутності джерел їх заміщення; падіння обсягів виробництва на 4,3–4,5%; зменшення обсягів валютної виручки від експорту аграрної продукції в розмірі близько 1 млрд. доларів.

За умови переходу у 2017 р. від державної підтримки за рахунок спеціального режиму акумуляції ПДВ до прямої бюджетної підтримки цільової групи виробників навіть у разі повного виконання бюджетних видатків в обсязі 5,5 млрд. грн. власні інвестиційні ресурси аграрних підприємств суттєво скоротяться, а отже, зменшиться і можливий рівень їх інвестиційного забезпечення. Однак задекларований проектом Державного бюджету на 2017 р. дефіцит в розмірі 77,5 млрд. грн. (10% бюджетних видатків) значно послаблює ймовірність виконання зазначених видатків бюджету. Вважаємо, що у середньостроковій перспективі перехід від державної підтримки через податкові пільги на підтримку з бюджету є необґрунтованим. Задля стимулювання нарощування інвестиційного забезпечення агарного сектору в умовах посилення податкового навантаження на аграрних товаровиробників необхідно не лише напрацювати комплекс програм державної підтримки, але й забезпечити відповідне їх фінансування.

Висновки. Посилення стратегічного значення аграрного сектору в національній економіці сприяє підвищенню його інвестиційної привабливості, про що свідчить позитивна динаміка нарощування показників інвестиційного забезпечення. Незважаючи на те, що темпи нарощування інвестицій в сільське господарство майже втричі вищі, ніж середні по економіці, а щорічне зростання норми накопичення в сільському господарстві становить 0,27 в.п., тоді як частка інвестицій в економіку в структурі ВВП знижувалася на 0,06 в.п., в структурі інвестицій на галузь припадає лише 10,7%, що не є достатнім. Із застосуванням регресійного аналізу визначено щільний зв'язок між рівнем інвестиційного забезпечення та ефективністю використання угідь, особливо – продуктивністю праці, та встановлено, що найбільш істотні резерви підвищення рентабельності закладено у додатковому залученні прямих іноземних інвестицій в аграрний сектор.

Задля стимулювання нарощування інвестиційного забезпечення агарного сектору в умовах посилення податкового навантаження на аграрних товаровиробників, зниження фінансових результатів підприємств через погіршення цінової кон'юнктури на окремі види продукції, девальвацію національної валюти необхідно не лише напрацювати комплекс програм державної підтримки, але й забезпечити відповідне їх фінансування. Обґрунтовано, що перехід від державної підтримки через податкові пільги до бюджетного фінансування галузі повинен бути поступовим, поетапним, базуватися на реальних показниках доходної бази бюджету, враховувати параметри формування інвестиційного забезпечення аграрного сектору, достатні для досягнення стратегічних цілей його розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Калашніков А. Теоретико-методичні та практичні засади інвестиційного забезпечення розвитку аграрного сектора : [монографія] / А. Калашніков. – Х. : ФОП Панов А.М., 2016. – 171 с.
2. Коденська М. Мотиваційні чинники інвестиційного забезпечення розвитку аграрно-промислового виробництва / М. Коденська // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2013. – № 2. – С. 62–66.
3. Михайлова Л. Передумови забезпечення ефективного інвестиційного процесу в умовах глобалізації та інтернаціоналізації бізнесу / Л. Михайлова // Система національного менеджменту в контексті інтеграційного виміру : [монографія] / за наук. ред. Л. Михайлової. – Суми : ПП Вінниченко М.Д. ; ФОП Литовченко Є.Б., 2014. – С. 161–173.
4. Кісіль М. Пріоритетні напрями інвестицій у аграрну сферу України в умовах нестабільності / М. Кісіль // Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 1. – С. 83–90.
5. Гуторов О. Інвестиційне забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств: лекція / О. Гуторов. А. Калашніков. – Х. : Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва, 2014. – 42 с.
6. Катан Л. Інвестиційне забезпечення сталого розвитку аграрної сфери України в контексті сучасних світових тенденцій / Л. Катан // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2013. – № 1. – С. 177–180.
7. Калашнікова Т. Інвестиційне забезпечення розвитку аграрного сектору економіки / Т. Калашнікова // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – С. 79–84.

8. Тулуш Л. Оцінювання рентабельності діяльності як передумова надання держфінпідтримки сільгосппідприємствам / Л. Тулуш, О. Гріщенко // Економіка АПК. – 2016. – № 7. – С. 60–71.
9. Затонацька Т. Світові тенденції формування напрямів державної інвестиційної політики: практика реалізації в Україні / Т. Затонацька // Економічний часопис – XXI. – 2016. – № 156(1–2). – С. 26–30.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 338.001.36

Кучер М.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Дніпровський державний технічний університет

Джафаров Н.А.
студент
Дніпровського державного технічного університету

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

TENDENCIES OF INVESTMENT PROCESSES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті оцінено сучасні тенденції розвитку інвестиційних процесів в Україні та їх вплив на функціонування економіки країни в умовах рецесії. Визначено роль інвестиційної складової економічного розвитку країни. Розглянуто чинники впливу на інвестиційний клімат. На основі складеного переліку тенденцій розвитку інвестиційних процесів в Україні виокремлено позитивні та негативні напрями функціонування інвестиційної сфери. Представлено пропозиції щодо покращення інвестиційної привабливості України.

Ключові слова: інвестиції, економічний розвиток, інноваційно-інвестиційні процеси, іноземні інвестиції, інвестори, інвестиційний клімат, джерела фінансування інвестицій.

АННОТАЦИЯ

В статье оценены современные тенденции развития инвестиционных процессов в Украине и их влияние на функционирование экономики страны в условиях рецессии. Определена роль инвестиционной составляющей экономического развития страны. Рассмотрены факторы влияния на инвестиционный климат. На основе составленного перечня тенденций развития инвестиционных процессов в Украине выделены положительные и отрицательные направления функционирования инвестиционной сферы. Представлены предложения по улучшению инвестиционной привлекательности Украины.

Ключевые слова: инвестиции, экономическое развитие, инновационно-инвестиционные процессы, иностранные инвестиции, инвесторы, инвестиционный климат, источники финансирования инвестиций.

ANNOTATION

The article evaluated the current trends of investment processes development in Ukraine and its impact on the functioning of the economy in a recession. The role of the investment component in economic development. The factors of influence on the investment climate. On the basis of a list drawn up by trends development of investment processes in Ukraine highlighted the positive and negative directions of the investment sphere functioning. Presented proposals to improve the investment attractiveness of Ukraine.

Keywords: investment, economic development, innovation-investment processes, foreign investment, investors, investment climate, investment financing sources.

Постановка проблеми. В умовах недостатньо високих показників економічного розвитку України все більший акцент робиться на інвестиційну складову як засіб, що здатен забезпечити формування позитивної динаміки в економічних процесах. Ситуація економічного розвитку, яка склалась нині в Україні, є досить складною. Серед сукупності причин, що сприяли економічній кризі та утримують перехід України на траєкторію економічного зростання, є низька інвестиційна активність. З огляду на вищевикладене виникає необхідність оцінки тенденцій розвитку інвестиційних процесів в Україні, їх впливу на розвиток економіки та розроблення пропозицій щодо покращення інвестиційної привабливості країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням різних аспектів інвестиційного розвитку та його впливу на розвиток економіки присвячено роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Найбільш відомими є Ф. Кене, Т. Ман, Д. Рікардо, А. Сміт, Дж. Стигер М. Портер, Й. Шумпетер, П. Самуельсон, О.Є. Ісаєва, В.М. Грідасов, С.В. Кривченко, І.М. Крупка, А.А. Пересада, Л.І. Симоненко, О.О. Удалих, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник.

Мета статті полягає в узагальненні сучасних тенденцій розвитку інвестиційних процесів в Україні та оцінюванні впливу інвестицій на економічний розвиток в умовах рецесії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційна система України переживає не найкращі часи свого становлення та розвитку, що пов'язано перш за все з політичними подіями та постійними процесами перерозподілу сфер впливу. Внаслідок цього досить проблематичним вбачається створення цієї системи як системи організаційно-економічного забезпечення розвитку інноваційно-інвестиційних процесів на рівні держави, а також надання змоги системі розвиватися, поширюватися й ефективно працювати в умовах нестабільності ринку України.

Інвестиції торкаються найглибших основ господарської діяльності, визначають процес економічного зростання загалом. У сучасних умовах вони виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень у народному господарстві, зростання технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- і макрорівнях.

Крім того, інвестиції дають змогу впроваджувати науково-технічні досягнення у виробництво і на цій основі забезпечувати зростання ВНП, продуктивності праці, реальних доходів на душу населення, а також вирішувати багато соціальних проблем. Дослідженнями встановлено пряму залежність між темпами зростання ВНП та інвестиціями, бо конкурентоспроможність і темпи розвитку підприємства визна-

чаються інвестиціями. Без них підприємство будь-якої форми власності приречене на банкрутство.

Слід зазначити, що в Україні довгий час виділялося недостатньо коштів на розширення виробництва. При цьому основна маса капітальних вкладень спрямовувалася на нове будівництво, що в результаті поглиблювало технологічну диференціацію виробництва в національній економіці загалом і в її галузях зокрема. Збільшувались інвестиції у позанормативне незавершене будівництво, невстановлене устаткування і товарно-матеріальні запаси. Усе це призвело до невиправданого перенапруження української економіки, де питома вага спрацювання діючих основних виробничих фондів є значно більшою порівняно з впровадженням нових [1].

Основним акумулятором позитивних зрушень в економічному розвитку держави має стати інвестиційна діяльність.

Для того щоб вийти з економічної кризи, державі потрібен прилив нової енергії для відновлення та подальшого розвитку економіки. Цим «енергетиком» з легкістю можуть стати інвестиції. Але для того щоб інвестор захотів вкласти в країну гроші, необхідно його зацікавити в цьому. Для цього й існує таке визначення, як інвестиційний клімат. Загалом інвестиційний клімат – це сукупність економічних правових, регуляторних, політичних та інших факторів, яка в результаті визначає ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання [2, с. 123].

Під час аналізу стану інвестиційного клімату необхідно враховувати чинники, які на нього впливають. Ці чинники відображені на рис. 1.

Оцінка тенденцій розвитку інвестиційного клімату в Україні дала змогу відокремити виявлені позитивні та негативні напрями функціонування інвестиційної сфери (рис. 2).

Аналіз переліку позитивних тенденцій показує, що вони з'явилися не завдяки виваженій державній політиці з підтримки й розвитку інноваційно-інвестиційних процесів, а завдяки саморегулюючим ринковим механізмам. На

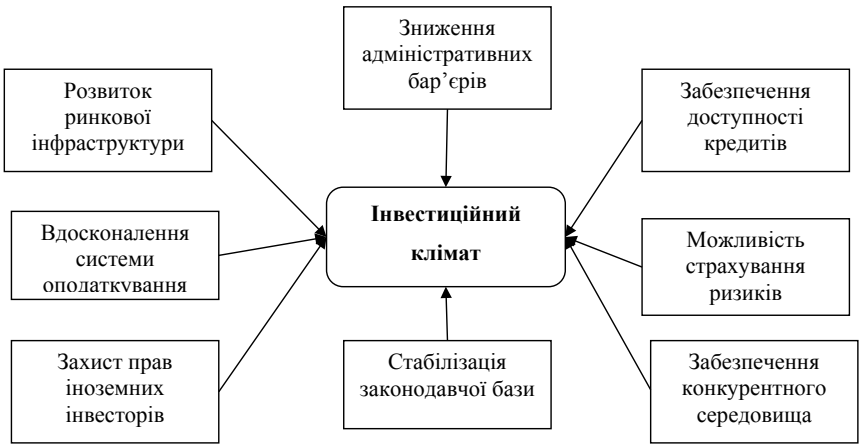


Рис. 1. Чинники впливу на інвестиційний клімат

Рис. 2. Оцінка тенденцій розвитку інвестиційного клімату в Україні

жаль, держава в цьому процесі не має провідних позицій.

Саме відсутність тісної ефективної кооперації державних органів з наукою, бізнес-освітою та ринковими структурами не лише не дає змогу розв'язувати наявні проблеми, але й сприяє породженню нових проблем. Це ще більше ускладнює ситуацію з забезпеченням розвитку інноваційних процесів в Україні.

Для України найпоширенішими формами інвестиційної діяльності є інвестиції в основний капітал. Обсяги залучення інвестицій в основний капітал в Україні на основі статистичних даних [4] представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка капітальних інвестицій в Україні за 2010–2015 роки

Період (рік)	Капітальні інвестиції		
	всього, млн. грн.	темпи зміни, %	
		базисні	ланцюгові
2010	180 575,5	100	100
2011	241 286,0	133,6	133,6
2012	273 356,0	151,4	113,3
2013	249 873,4	193,8	91,4
2014*	219 419,9	121,5	62,7
2015*	273 116,4	151,2	124.5

* без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим і м. Севастополя, а також частини зони проведення антитерористичної операції

Дані табл. 1 свідчать про те, що в Україні протягом 2010–2015 років спостерігається загальна тенденція до збільшення вкладення фінансових коштів в капітальні інвестиції. Так, за період з 2010 року по 2015 рік включно загальний обсяг капітальних інвестицій збільшився на 51,2%, але протягом перших чотирьох років аналізу ці темпи були більш прискореними і складали 93,8%. Зниження темпів спостерігається в 2014 та 2015 роках, що насамперед пов'язано з нестабільною економічною та політичною обстановкою в країні.

Джерелами фінансування інвестицій в основний капітал виступають власні кошти підприємств та організацій, кошти державного та місцевих бюджетів, кредити банків та інші позики, кошти іноземних інвесторів та населення тощо. Динаміку структури джерел фінансування інвестицій в основний капітал за 2011–2015 роки представлено в табл. 2.

Аналізуючи вищенаведені дані стосовно інвестиційного фінансування, можна зробити такі висновки:

– основним джерелом фінансування інвестицій є власні кошти підприємства, їх частка в загальній структурі перевищує 50% і має тенденцію до зростання;

– кредитні ресурси займають незначну частку в загальній сумі інвестицій і мають тенденцію до її зниження;

– частка держаного фінансування інвестицій у 2014–2015 роках різко зменшилась: якщо в 2011 році державне фінансування інвестицій в рейтингу структури джерел фінансування посідало четверте місце, то в 2014 та в 2015 роках його позиції спустилися на останнє, сьоме, місце.

Залучення прямих іноземних інвестицій є ще одним важливим видом інвестиційної діяльності. Цей вид інвестицій можна представити як залучення та кредитування ресурсів зарубіжних корпорацій і фірм [5]. Це один із ефективних способів подолання економічної кризи на державному рівні та подальшого активного розвитку країни, тому доцільним є проведення аналізу динаміки та структури залучення іноземних інвестицій у національну економіку.

Таблиця 2

Динаміка структури джерел фінансування інвестицій в основний капітал

Джерела фінансування	Період аналізу (роки)									
	2011		2012		2013		2014*		2015*	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Всього, зокрема за рахунок:	241 286,0	100	273 256,0	100	249 873,4	100	219 419,9	100	273 116,4	100
коштів державного бюджету	17 376,7	7,2	16 288,3	6,0	6 174,9	2,5	2 738,7	1,3	6 919,5	2,5
коштів місцевих бюджетів	7 746,9	3,2	8 555,7	3,1	6 796,8	2,7	5 918,2	2,7	14 260,0	5,2
власних коштів підприємств та організацій	147 569,6	61,2	171 176,6	62,6	165 786,7	66,3	154 629,5	70,5	184 351,3	67,5
кредитів банків та інших позик	36 651,9	15,2	39 724,7	14,5	34 734,7	13,9	21 739,3	9,8	20 740,1	7,6
коштів іноземних інвесторів	5 038,9	2,1	4 904,3	1,8	4 271,3	1,7	5 639,8	2,6	8 185,4	3,0
коштів населення на будівництво житла	17 589,2	7,3	22 575,5	8,3	24 072,3	9,6	22 064,2	10,1	31 985,4	11,6
інших джерел	9 312,8	3,8	10 030,9	3,7	8 036,7	3,3	6 690,2	3,0	6 674,7	2,6

* без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим і м. Севастополя, а також частини зони проведення антитерористичної операції

В табл. 3 представлено динаміку прямих іноземних інвестицій в Україну з виділенням основних країн-інвесторів.

Як показали проведені дослідження, політична й економічна нестабільність протягом 2014–2015 років в Україні призвела до скорочення іноземних інвестицій, але склад основних п'яти країн-інвесторів, до яких входять Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація та Австрія, не змінюється. Варто зазначити, що значна частина інвестицій із Кіпру не є в прямому сенсі іноземною, оскільки це, як правило, кошти вітчизняних бізнесменів.

Згідно з прогнозами фінансових аналітиків у період 2016–2025 років Україна може розраховувати на мінімальні обсяги інвестицій. Зокрема, А.В. Гайдуцький [5] таку ситуацію пояснює тим, що:

– по-перше, у США завдяки відкриттю покладів дешевого сланцевого газу знову стає вигідно відкривати виробництва і складальні цехи, що сприятиме зростанню прямих інвестицій у країну до 300–400 млрд. дол. США на рік;

– по-друге, у Китаї влада планує перейти від кількісного зростання економіки до якісного, що призведе до щорічного припливу інвестицій обсягом 200–250 млрд. дол. США;

– по-третє, у ЄС завдяки створенню Фонду стратегічних інвестицій планується залучити майже 400 млрд. дол. США прямих інвестицій.

Також варто звернути увагу на те, що ряд міжнародних організацій важливими чинниками непривабливості інвестування в Україну вважає недосконалість законодавства, високий рівень корупції, а також слабкість регуляторного середовища. На думку багатьох потенційних інвесторів, інвестиційна діяльність в Україні є ризикованою, що обумовлено падінням вихідних макроекономічних параметрів розвитку економіки, зниженням курсу національної валюти, збільшенням зовнішнього боргу та інфляції, зниженням рівня рентабельності діючого виробництва, падінням реальних грошових доходів населення, зменшенням обсягів інвестиційних ресурсів, недосконалим господарським механізмом і наявністю значної частки тіньової економіки.

Хоча інвестиційна діяльність в Україні регулюється спеціалізованими законами (зокрема, Законами «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про захист іноземних інвестицій в Україні»), представлена в положеннях відповідних кодексів (Господарського кодексу України, Цивільного кодексу України), розглядається в інших нормативно-правових актах, необхідність опрацювання великої кількості правових документів є суттєвою перепоною на шляху до її практичної активізації.

Висновки. Дослідивши тенденції розвитку інвестиційних процесів в Україні та їх вплив на функціонування економіки в сучасних умовах, а також вивчивши думки фінансових аналітиків щодо проблем інвестування та нормативно-правову базу з регулювання інвестиційної діяльності, можна зробити висновок про те, що, хоча Україна є досить привабливою для залучення інвестицій, інвестиційний клімат в країні залишається несприятливим. У зв'язку з цим необхідно:

– в умовах недостатньо високих показників економічного розвитку України все більший акцент робити на інвестиційну складову як засіб, що здатен забезпечити формування позитивної динаміки в економічних процесах;

– на державному рівні вдосконалити нормативно-правову базу з питань регулювання інвестиційного розвитку;

– створити дієвий механізм протидії корупції;

– сприяти розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності;

– забезпечити доступність та вдосконалити систему розкриття інформації про інвестиційний ринок країни;

– не абсолютизуючи роль та значення іноземних капіталовкладень, враховувати конфлікт інтересів під час залучення іноземних інвестицій та створювати умови для активізації вітчизняного інвестора;

– розробити систему державної інвестиційної політики, основними завданнями якої мають стати створення прозорого та зрозумілого правового поля, розроблення регіональних програм стимулювання приватних вітчизняних та іноземних інвестицій на базі виявлених у

Таблиця 3

Динаміка обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну

	Періоди аналізу, роки									
	2011		2012		2013		2014		2015	
	млн. дол.	%	млн. дол.	%	млн. дол.	%	млн. дол.	%	млн. дол.	%
Усього	49 362,3	100	54 462,4	100	58 156,9	100	45 916,0	100	43 371,4	100
Кіпр	12 645,5	25,6	17 275,0	31,7	19 035,9	32,7	13 710,6	29,9	11 744,9	27,1
Німеччина	7 386,4	15,0	5 317,5	9,8	6 291,8	10,8	5 720,5	12,5	5 414,3	12,5
Нідерланди	4 822,8	9,8	5 168,6	9,5	5 561,5	9,6	5 111,5	11,1	5 610,7	12,9
Російська Федерація	3 594,5	7,3	3 785,8	7,0	4 287,4	7,4	2 724,3	5,9	3 392,1	7,8
Австрія	3 423,1	7,3	3 401,4	6,2	3 257,5	5,6	2 526,4	5,5	2 402,4	5,5

Примітка: для проведення аналізу використано матеріали [6]

регіонах потреб і можливостей з урахуванням місцевих умов і накопиченого досвіду в сфері інвестиційного співробітництва, розвиток співробітництва України з провідними міжнародними фінансовими організаціями, формування привабливого іміджу країни на світових ринках капіталів. При цьому закордонний досвід у галузі інвестування в Україні слід застосовувати з урахуванням специфічних національних особливостей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жувагіна І.О. Інвестиції та економіка України / І.О. Жувагіна // Сучасний соціокультурний простір 2016 : мат. XIII Міжнар. наук. інтернет-конференції (15–17 вересня 2016 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://intkonf.org/zhuvagina-io-investitsiyi-ta-ekonomika-ukrayini.
2. Денисенко М.П. Основи інвестиційної діяльності : [підручник для студентів вищих навчальних закладів] / М.П. Денисенко. – К. : Алерта,2003. – 338 с.
3. Шляга О.В. Тенденції розвитку інноваційних процесі в Україні та їх вплив на функціонування економіки в сучасних умовах / О.В. Шляга // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 3 (17). – С. 39–44.
4. Державне агентство України з інвестицій та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.in.gov.ua/index.
5. Гайдуцький А.В. Не за крихти. Україні потрібна якісно нова стратегія залучення іноземного капіталу / А.В. Гайдуцький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/finances/ne-za-krihti-ukrayini-potribna-yakisno-novastrategiya-zaluchennya-inozemnogo-kapitalu.html.
6. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ/zd/ivu/ivu_u/ivu0412.html.

УДК 658.821(477)

Лазебна І.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач
Київського національного торговельно-економічного університету

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ЗАХИСТ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ У СПОЖИВЧОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ANALYSIS AND PROTECTION OF ECONOMIC COMPETITION IN THE CONSUMER SECTOR UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Для оцінки ситуації на товарних ринках і розроблення заходів із формування і підтримки умов конкуренції потрібно на постійній основі проводити моніторинг товарних ринків, на яких протиправні дії монополій можуть завдати суттєвої шкоди. У статті проаналізовано стан конкуренції на товарних ринках споживчих товарів України у 2009–2014 рр. Досліджено проблеми регулювання економічної конкуренції у споживчому секторі. Запропоновано напрями, які сприятимуть створенню ефективного конкурентного середовища на ринку споживчих товарів.

Ключові слова: конкуренція, захист економічної конкуренції, ринок споживчих товарів, харчова промисловість, легка промисловість, концентрація ринку.

АННОТАЦИЯ

Для оценки ситуации на товарных рынках и разработки мер по формированию и поддержанию условий конкуренции нужно на постоянной основе проводить мониторинг товарных рынков, на которых противоправные действия монополий могут нанести существенный вред. В статье проанализировано состояние конкуренции на товарных рынках потребительских товаров Украины в 2009–2014 гг. Исследованы проблемы регулирования экономической конкуренции в потребительском секторе. Предложены направления, способствующие созданию эффективной конкурентной среды на рынке потребительских товаров.

Ключевые слова: конкуренция, защита экономической конкуренции, рынок потребительских товаров, пищевая промышленность, легкая промышленность, концентрация рынка.

ANNOTATION

To assess the situation at the markets and to develop the measures for build and maintain conditions of competition government need to permanently monitor the commodity markets in which monopolies illegal actions can cause significant damage. The article analyzes the state of competition in product markets consumer products in Ukraine 2009-2014 biennium. The problems of regulating economic competition in the consumer sector. Directions that will facilitate the creation of an effective competitive market of consumer goods.

Keywords: competition, protection of economic competition, the market of consumer goods, food processing, light industry, market concentration.

Постановка проблеми. В умовах регулювання ринку споживчих товарів пріоритет повинен віддаватися забезпеченню гармонійних відносин у системі «населення – посередницькі підприємства – виробники – влада» шляхом створення умов для ефективної діяльності всіх суб'єктів ринку споживчих товарів. Держава повинна намагатися регулювати соціальні провали через економічні механізми, найдієвішим з яких є формування економічної конкуренції. Впливаючи одночасно на конкурентне середовище виробників, оптово-посередницькі підприємства, роздрібні підприємства і споживачів, держава повинна прагнути до формування середовища працюючої конкуренції. При цьому, врівноважуючи відносини суб'єктів ринку споживчих товарів у рамках відтворювального циклу, можна досягти рівноважного розвитку ринку споживчих товарів, у рамках якого будуть досягатися ефективність підприємницьких структур і соціальне благополуччя населення.

Захист конкуренції, у тому числі забезпечення справедливих та рівних умов розвитку ринку споживчих товарів, у розрізі ведення підприємницької діяльності є передумовою трансформації економіки, зростання ефективності бізнесу, підвищення його конкурентоспроможності в умовах глобалізації економіки. Всебічне та повномасштабне забезпечення розвитку конкуренції є завданням держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, загальнотеоретичні положення, методологічні підходи до конкуренції та конкурентного середовища окремих систем, ринків і галузей викладено в працях відомих зарубіжних дослідників: М. Портера, Дж. Робінсон, Р.А. Фатхудінова, Ф.А. Хайека, Й. Шумпетера, А.Ю. Юданова та ін. У сфері внутрішньої торгівлі науково-теоретичні дослідження конкуренції та конкурентного середовища розкриті в працях В.В. Апопія, І.О. Бланка, О.О. Костусєва, В.Д. Лагутіна, А.А. Мазаракі, Г.М. Филюк та ін., в яких висвітлено сутність конкуренції, окремі аспекти конкурентної політики, а також характер сучасних конкурентних стратегій і концепцій на різних товарних ринках.

Мета статті полягає у дослідженні розвитку конкуренції на товарних ринках та визначенні необхідності захисту економічних конкурентних відносин на ринку споживчих товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення конкурентних відносин на вітчизняному ринку споживчих товарів відбувалося за складних умов. У результаті проведення ринкових перетворень було закладено основи розвитку і регулювання конкуренції у цьому сегменті, як і в національному господарстві в цілому [1, с. 14–17], а за останні роки ще й адаптованих до законодавства Європейського Союзу. Головним є те, що було сформовано наці-

ональну систему конкурентного та антимонопольного законодавства, норми якої містяться у більш як 600 нормативно-правових актах, у тому числі у 60 законах України [2, с. 5].

Важливе значення мало створення структури органів державної влади, яка забезпечує захист економічної конкуренції, реалізацію норм цієї галузі вітчизняного законодавства і контроль над його дотриманням. Забезпечення захисту конкуренції в Україні є головним завданням Антимонопольного комітету України (АМКУ), а також його територіальних відділень, національних комісій із регулювання природних монополій, відповідних структурних підрозділів у законодавчих та виконавчих органах державної влади, органах місцевого самоврядування.

Узагальнення практики діяльності АМКУ щодо захисту економічної конкуренції свідчить про необхідність вирішення таких проблем, як: посилення реального впливу АМКУ на економічні процеси, підвищення дієвості заходів, які вживаються ним на найзначніших товарних ринках; підвищення відповідальності органів влади за рішення, що створюють перешкоди для розвитку підприємницької діяльності; недопущення обмежень конкуренції, коли державні органи одночасно здійснюють на певному ринку господарську діяльність і функції державного регулювання; впорядкування державної допомоги вітчизняним товаровиробникам, створення прозорих механізмів її надання, недопущення або мінімізація антиконкурентних наслідків її надання (одержання окремими підприємствами невиправданих переваг над конкурентами).

Оцінити структурні передумови конкуренції в національній економіці дозволяє визначення співвідношення сукупних часток підприємств, що діють на ринках різних типів, у загальному обсязі реалізованої продукції. За даними АМК України, на 2015 р. частка підприємств, що діють на ринках із конкурентною структурою, становить 42,7% (2011 р. – 49,8%, 2013 р. – 45,7%); питома вага підприємств, що діяли на ринках зі структурними ознаками домінування, зросла з 27,6% у 2011 р. та 29,9% у 2013 р. до 30,8% у 2015 р., а частка олігопольного сектора становила 16,7%, майже як і в 2013 р. – 16,9% (на початок 2011 р. – 15,4%); на ринках, де структурні передумови конкуренції повністю відсутні, реалізувалося 9,8% (у 2013 р. – 7,5 %) продукції [3–5]. Такі зміни показників структурних передумов конкуренції в економіці свідчать про досить суттєве зниження рівня конкуренції в цілому по Україні.

Досить сприятливими все ще залишаються структурні передумови конкуренції у сфері торгівлі (частка ринків із конкурентною структурою у 66,5% у 2015 р. утричі перевищує частку монополізованих ринків), але ще в 2010 р. цей показник становив 80,5%. Разом із тим 2014 р. відзначився суттєвим скороченням (на 5,8%) конкурентного сектору у цій сфері, переважно в оптовій торгівлі.

Завдання держави полягає у захисті конкурентної структури тих ринків, де вона вже склалася, демонополізація відповідних сегментів економіки, сприянні входженню на ринки нових суб'єктів господарювання [6, с. 110].

До напрямів захисту конкуренції на ринках споживчих товарів можна віднести: захист від антиконкурентних дій суб'єктів господарювання, державних органів, недобросовісної конкуренції; посилення впливу заходів АМКУ на стан конкуренції, обмеження негативних проявів монополізму на соціально важливих загальнодержавних та регіональних ринках споживчих товарів; попередження та недопущення сприяння з боку органів виконавчої влади, місцевого самоврядування зловживанням монопольним становищем окремих суб'єктів господарювання; створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів ринку, забезпечення їх взаємодії на умовах недопущення проявів дискримінації одних суб'єктів іншими, насамперед у сфері монопольного ціноутворення та за рахунок зниження якості товарів та послуг [7, с. 363–364]; сприяння формуванню проконкурентної свідомості у суб'єктів підприємництва, що діють на ринку і в цілому в суспільстві.

Найбільш численною групою порушень законодавства про захист економічної конкуренції, що припинялися в останні роки Антимонопольним комітетом України, були зловживання монопольним (домінуючим) становищем. Вони становили у 2008 р. – 25,3%, у 2009 р. – 38%, у 2010 р. – 32,5%, у 2012 р. – 44%, у 2013 р. – 42%, у 2015 р. – 48% [3–5].

У центрі уваги Антимонопольного комітету України завжди були соціально важливі ринки, обмеження конкуренції на яких зачіпають інтереси широкого кола споживачів, впливають на функціонування економічних процесів [8, с. 13]. Так, упродовж останніх років одними з пріоритетних соціально важливих ринків для Антимонопольного комітету України були ринки продуктів харчування.

У 2015 р. найбільше зловживань на ринках споживчих товарів було у вигляді антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання та зловживань монопольним (домінуючим) становищем. Також органи Комітету в 2015 р. приділили особливу увагу виявленню та припиненню оманливої реклами на соціально важливих ринках.

Антимонопольний комітет дуже активно працює щодо виявлення порушень конкурентного законодавства, однак культура конкуренції в підприємницьких колах України залишається ще досить низькою.

Контроль над дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції дає змогу АМК України підтримувати здорову конкуренцію на товарних ринках та сприяти її розвитку. Однак одного тільки правозастосування недостатньо для забезпечення виконання цього

завдання в повному обсязі, тому конкурентні відомства в усьому світі здійснюють підтримку конкуренції за допомогою інших заходів, зокрема оцінки впливу на конкуренцію регуляторних актів та проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи.

Для оцінки ситуації на товарних ринках і розробки оперативних заходів щодо формування і підтримки умов конкуренції потрібно здійснювати на постійній основі моніторинг товарних ринків, особливо ринків споживчих товарів, ринків продуктів харчування, легкої промисловості, на яких протиправні дії монополій можуть нанести суттєву шкоду населенню України.

Нині функціонування внутрішнього споживчого ринку відбувається під істотним впливом глобалізаційних процесів, наслідки яких осо-

Таблиця 1

Структурні передумови розвитку конкуренції на ринках харчової та легкої промисловості

Роки	Кількість підприємств	Обсяги виробництва продукції, робіт, послуг у наявних цінах (без ПДВ, акцизу), млн. грн.	Частка 1 виробника, %, (CR_1)	Частка 3 виробників, %, (CR_3)	Частка 5 виробників, %, (CR_5)
Ринок м'яса та м'ясних продуктів					
2009	1755	20109910,7	13,11	28,76	40,31
2010	1510	23126807,1	17,21	32,80	42,86
2011	1304	27093571,7	16,89	32,14	42,59
2012	954	288405930	17,58	35,93	47,32
2013	893	30584799,1	15,36	34,25	45,55
2014	764	33998619,9	17,65	44,91	56,55
Ринок молочних продуктів					
2009	391	19971315,8	10,08	20,85	28,51
2010	357	25764096,9	8,97	20,07	27,89
2011	329	27618701,7	8,35	20,79	30,00
2012	266	294995791	11,15	21,23	29,50
2013	253	31673401,8	11,32	22,92	30,71
2014	211	31748604,6	9,53	23,19	32,38
Ринок борошномельно-круп'яних продуктів					
2009	3015	18042394,9	13,87	26,79	33,58
2010	2751	21210076,7	14,57	29,22	36,00
2011	2434	25091977,8	15,30	29,92	36,64
2012	1727	233094328	13,34	27,87	35,36
2013	1562	24682447,7	14,99	27,30	36,64
2014	1303	22818866,3	14,43	28,07	37,14
Ринок алкогольних напоїв					
2009	346	22899529,9	23,42	54,76	64,63
2010	323	24372155	24,06	57,03	66,27
2011	298	26741282,9	27,67	60,55	71,82
2012	194	320862420	24,39	58,49	70,69
2013	190	28716754,2	24,28	57,22	68,35
2014	134	25101471,1	28,06	64,05	75,34
Ринок безалкогольних напоїв					
2009	350	8120927	37,15	55,63	65,13
2010	331	9782806,8	35,02	55,57	65,47
2011	313	10677099,3	32,84	54,86	65,30
2012	194	111502298	35,23	58,45	69,69
2013	189	12588461,5	33,35	64,68	73,56
2014	155	13054491,2	31,74	65,08	74,59
Ринок одягу					
2009	1463	2385049,5	10,86	24,58	32,89
2010	1181	2699630,6	10,87	25,86	34,57
2011	1212	3311656,8	12,21	26,34	34,96
2012	712	29464917	16,23	32,69	41,22
2013	718	2835847,1	18,34	32,54	40,07
2014	611	3105286,7	13,78	30,64	40,53

Джерело: побудовано автором за даними [9–12]

бливо суперечливо проявилися в період світової фінансово-економічної кризи.

Найважливішим показником, який дає змогу оцінити структурні передумови конкуренції в національній економіці України, є частка підприємств, що діють на ринках різних типів, у загальному обсязі реалізованої продукції.

Проаналізуємо динаміку та сучасний стан структурних передумов розвитку конкуренції у споживчому секторі.

Важлива роль цього сектору визначає необхідність державного регулювання, спрямованого на підтримання рівноваги на ринку споживчих товарів, якнайповніше задоволення потреб споживачів. Для цього необхідно провести ґрунтовний аналіз ринків, визначити рівень конкуренції, ступінь концентрації ринку. Найбільше уваги слід приділити харчовій промисловості (табл. 1), оскільки в структурі споживчих витрат домашніх господарств продуктам харчування належить більше 50%.

До найбільш монополізованих належать ринки крохмальних продуктів, дієтичних продуктів та продуктів дитячого харчування, солоду, пива, соків. У зазначених сферах одне підприємство володіє більше ніж 80% ринку. Найбільш конкурентними ринками в даній підгалузі є виробництво м'яса, риби та продуктів із них, виробництво молочних продуктів, круп, борошна, хліба. Тобто на цих ринках структурні передумови є найбільш сприятливими для формування та розвитку ефективного конкурентного середовища.

Оцінимо ступінь концентрації ринку.

Для того щоб оцінити ступінь концентрації ринку продуктів харчування, обчислимо такі показники:

1) *Коефіцієнт концентрації* (CR_n) показує відсоткову частку всіх продажів, яку обчислюють для певної кількості фірм. У даному разі обчислимо для певної кількості фірм відсоткову частку всього виробництва продукції харчової та легкої промисловості (табл. 3).

$$CR = \frac{\sum_{i=1}^{n} Qi}{Q} * 100\%. \quad (1)$$

Аналіз показників свідчить про те, що ринок конкурентний.

2) І*ндекс Херфіндаля-Хіршмана* – розраховується як сума квадратів часток суб'єктів господарювання:

$$HHI = \sum_{i=1}^{n} S_i^2.$$

$$HHI = S_1^2 + S_2^2 + \cdots + S_n^2, \quad (2)$$

де S_i – частка фірми-виробника на ринку; n – кількість фірм, які функціонують на ринку.

Індекс Херфіндаля-Хіршмана може мати значення від 0 до 1. Встановлена така шкала градації рівня концентрації залежно від рівня *I.X-X.*: 1) 0 – мінімальна концентрація; 2) від 0 до 0,1 – низький рівень концентрації; 3) від 0,10 до 0,18 – середній рівень концентрації; 4) понад 0,18 – високий рівень концентрації.

Розрахувавши Індекс Херфіндаля-Хіршмана за минулі роки, можна зробити висновки, що ринки з 2009 р. є конкурентним, виняток становить ринок безалкогольних напоїв, який у 2014 р. мав досить значний рівень концентрації (табл. 2).

Таким чином, ринки продуктів харчування та легкої промисловості є конкурентними, низькоконцентрованими, крім алкогольного та безалкогольного ринків (вони середньо концентровані). Фірмам легко увійти на ринок, злиття будуть дозволені, тобто в якому так багато продавців і покупців певного товару, що ніхто не може самостійно вирішальним чином впливати на ринкову ціну.

3) *Коефіцієнт ентропії (E)* – представлений у вигляді середньої частки фірм, яку вимірюють за натуральним логарифмом зворотної величини. Ентропія в цьому разі вказує на невпорядкованість розподілу часток між фірмами: чим вищий показник ентропії, тим нижче можливості фірм впливати на ринкову ціну. Для порівняння показників ентропії використовується відносний показник ентропії: абсолютний показник ентропії поділяється на кількість діючих на ринку фірм.

$$E = \sum_{i=1}^{n} Qi ln \frac{1}{Qi}. \quad (3)$$

Якщо значення індексу ентропії коливається в межах від 0 до 0,5 – ринок є монополізованим; від 0,5 до 2 – олігопольний ринок; вище 2 – свідчить про достатньо високий ступінь конкурентності ринку.

За нашими розрахунками, E на всіх ринках вище 2 (табл. 3) – а це свідчить, що ринки продуктів харчування та легкої промисловості конкурентні. Окремому суб'єкту ринку неможливо самостійно встановлювати ціну на товар і відсутність підстав для заборони концентрації на ньому.

Таблиця 2

	ІНН					
	2009	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Ринок м'яса та м'ясних продуктів	0,036	0,047	0,046	0,055	0,048	0,075
Ринок молочних продуктів	0,020	0,019	0,020	0,023	0,025	0,025
Ринок борошномельно-круп'яних продуктів	0,030	0,034	0,037	0,031	0,035	0,035
Ринок алкогольних напоїв	0,109	0,117	0,137	0,125	0,120	0,150
Ринок безалкогольних напоїв	0,160	0,149	0,135	0,158	0,165	0,161
Ринок одягу	0,025	0,027	0,029	0,044	0,047	0,039

Джерело: побудовано автором

Таблиця 3

Рівень конкуренції та ступеня концентрації на ринках споживчих товарів України в 2009–2014 рр.

Показник	Ринки	Значення показника						Висновок
		2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Коефіцієнт концентрації (CRn)	м'яса та м'ясних продуктів	CR_1= 13,11	CR_1= 17,21	CR_1= 16,89	CR1= 17,58	CR_1= 15,36	CR_1= 17,65	ринок конкурентний
		CR_3= 28,76	CR_3= 32,80	CR_3= 32,14	CR3= 35,93	CR_3= 34,25	CR_3= 44,91	
		CR_5= 40,31	CR_5= 42,86	CR_5= 42,59	CR5= 47,32	CR_5= 45,55	CR_5= 56,55	
	молочних продуктів	CR_1= 10,08	CR_1= 8,97	CR_1= 8,35	CR_1= 11,15	CR_1= 11,32	CR_1= 9,53	ринок конкурентний
		CR_3= 20,85	CR_3= 20,07	CR_3= 20,79	CR_3= 21,23	CR_3= 22,92	CR_3= 23,19	
		CR_5= 28,51	CR_5= 27,89	CR_5= 30,00	CR_5= 29,50	CR_5= 30,71	CR_5= 32,38	
	борошномельно-круп'яних продуктів	CR_1= 14,57	CR_1= 10,08	CR_1= 15,30	CR_1= 13,34	CR_1= 14,99	CR_1= 14,43	ринок конкурентний
		CR_3= 29,22	CR_3= 20,85	CR_3= 29,92	CR_3= 27,87	CR_3= 27,30	CR_3= 28,07	
		CR_5= 36,00	CR_5= 28,51	CR_5= 36,64	CR_5= 25,36	CR_5= 36,64	CR_5= 37,14	
	алкогольних напоїв	CR_1= 23,42	CR_1= 24,06	CR_1= 27,67	CR_1= 24,39	CR_1= 24,28	CR_1= 28,06	формуються передумови колективної монополізації ринку
		CR_3= 54,76	CR_3= 57,03	CR_3= 60,55	CR_3= 58,49	CR_3= 57,22	CR_3= 64,05	
		CR_5= 64,63	CR_5= 66,27	CR_5= 71,82	CR_5= 70,69	CR_5= 68,35	CR_5= 75,34	
	безалкогольних напоїв	CR_1= 37,15	CR_1= 35,02	CR_1= 32,84	CR_1= 35,23	CR_1= 33,35	CR_1= 31,74	формуються передумови колективної монополізації ринку
		CR_3= 55,63	CR_3= 55,57	CR_3= 54,86	CR_3= 58,45	CR_3= 64,68	CR_3= 65,08	
		CR_5= 65,13	CR_5= 65,47	CR_5= 65,30	CR_5= 69,69	CR_5= 73,56	CR_5= 74,59	
	одягу	CR_1= 10,86	CR_1= 10,87	CR_1= 12,21	CR_1= 16,23	CR_1= 18,34	CR_1= 13,78	ринок конкурентний
		CR_3= 24,58	CR_3= 25,86	CR_3= 26,34	CR_3= 32,69	CR_3= 32,54	CR_3= 30,64	
		CR_5= 32,89	CR_5= 34,57	CR_5= 34,96	CR_5= 41,22	CR_5= 40,07	CR_5= 40,53	
Індекс Херфіндаля-Хіршмана (ІНН)	м'яса та м'ясних продуктів	0,036	0,047	0,046	0,055	0,048	0,075	ринок низько концентрований
	молочних продуктів	0,020	0,019	0,020	0,023	0,025	0,025	ринок низько концентрований
	борошномельно-крупяних продуктів	0,030	0,034	0,037	0,031	0,030	0,035	ринок низько концентрований
	алкогольних напоїв	0,109	0,117	0,137	0,125	0,120	0,150	ринок помірно концентрований
	безалкогольних напоїв	0,160	0,149	0,138	0,158	0,165	0,161	ринок помірно концентрований
	одягу	0,025	0,027	0,029	0,044	0,047	0,039	ринок низько концентрований
Індекс ентропії	м'яса та м'ясних продуктів	5,76	5,51	5,44	5,02	5,09	4,42	ринок конкурентний
	молочних продуктів	5,29	5,58	5,13	4,98	4,90	4,74	ринок конкурентний
	борошномельно-крупяних продуктів	6,45	6,12	6,24	5,99	5,85	5,72	ринок конкурентний
	алкогольних напоїв	3,62	3,50	3,20	3,14	2,51	2,84	ринок конкурентний
	безалкогольних напоїв	3,79	4,96	3,48	3,83	3,56	2,87	ринок конкурентний
	одягу	6,03	5,81	5,80	5,14	5,18	5,11	ринок конкурентний
Показник розкиду логарифмів ринкових часток (показник дисперсії) (σ)	м'яса та м'ясних продуктів	4,47	4,43	4,53	4,63	4,67	5,50	ринки високодисперсні, що свідчить про нерівномірність розподілу часток
	молочних продуктів	4,67	4,83	4,73	4,77	4,83	9,63	
	борошномельно-крупяних продуктів	5,06	5,02	5,06	5,10	5,14	3,93	
	алкогольних напоїв	4,49	4,33	4,43	4,43	4,19	14,49	
	безалкогольних напоїв	3,55	3,60	3,60	3,50	3,60	13,40	
	одягу	3,80	3,78	3,81	3,81	3,76	5,80	
Індекс Ханна-Кея (HKI)	м'яса та м'ясних продуктів	0,30	0,30	0,30	0,40	0,40	0,50	переважає вплив великих фірм
		1,50	1,40	1,40	1,50	1,50	1,60	
	молочних продуктів	0,20	0,20	0,30	0,30	0,30	0,30	переважає вплив великих фірм
		1,80	1,80	1,80	1,70	1,80	1,80	
	борошномельно-крупяних продуктів	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,50	переважає вплив маленьких фірм
		0,09	0,09	0,09	0,08	0,08	0,09	
	алкогольних напоїв	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,11	переважає вплив великих фірм
		1,80	1,80	1,80	1,80	1,80	1,85	
	безалкогольних напоїв	0,30	0,30	0,30	0,30	0,40	0,30	переважає вплив великих фірм
		1,50	1,50	1,50	1,60	1,60	1,50	
	одягу	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20	0,15	переважає вплив великих фірм
		1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,40	

Джерело: складено і розраховано автором

4) *Показник розкиду логарифмів ринкових часток (показник дисперсії)* (σ) – використовується для оцінки можливої ринкової влади підприємств через нерівність їх розмірів, який відбиває ступінь нерівномірності розподілу часток підприємств на певному ринку і знаходиться за формулою:

$$\sigma^2 = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}(lnS_i - ln\bar{S})^2 , \quad (4)$$

де i = 1, 2, ..., n; S_i – частка фірми на ринку; S – середня часка фірм на ринку, дорівнює 1/n; n – кількість фірм на ринку.

Цей показник використовується для визначення ступеня нерівності розмірів підприємств, що функціонують на ринку. Чим більшим є розкид, тим вищою є концентрація виробників на ринку. Проте розкид логарифмів не дає характеристики щодо розміру підприємств, тому його можна використовувати тільки як допоміжний засіб.

Оскільки σ досить віддалена від 0, то ринок є середньодисперсним, що свідчить про нерівномірність розподілу часток на ньому (табл. 3).

5) *Індекс Ханна-Кея (Hannah-Kay index)*

$$HK = \left(\sum_{i=1}^{n} S_i^{\alpha}\right), \quad (5)$$

де, Si – часка фірми на ринку; α – позитивна константа, яка підбирається залежно від цілей дослідження; n – число фірм на ринку.

• Індекс Ханна-Кея аналогічний індексу Херфіндаля-Хіршмана, але дає змогу привласнювати різні ваги фірмам галузі.

• Збільшуючи значення *a*, можна надати більшої ваги більш великим фірмам, які функціонують на ринку, це головна перевага даного індексу.

Після проведеного дослідження можна зробити такі висновки: ринки м'яса та м'ясних продуктів, молочних продуктів, борошномельно-круп'яних продуктів, одягу є конкурентними, компанії-монополісти відсутні на ринку. На ринках алкогольної та безалкогольної продукції формуються умови колективної монополізації ринку, за проведеними дослідженнями можна сказати, що це олігопольні ринки, оскільки на цих ринках присутня досить значна кількість суб'єктів господарювання. Наявність декількох методів в арсеналі засобів виміру концентрації ринку розширює можливості його всебічного аналізу (табл. 3).

За останні роки експерти відзначають негативну тенденцію розвитку конкуренції на ринках споживчих товарів. Зокрема, у звіті АМКУ за 2015 р. сказано, що з точки зору тенденцій розвитку структурних передумов конкуренції на товарних ринках України 2015 р. був у цілому несприятливим. Про це свідчить й аналіз загальних показників споживчого сектору, й оцінка ситуації в розрізі окремих галузей. Основні гравці закріплюються на лідерських позиціях, зникають можливості вступу нових компаній, створюються умови розвитку ринкової влади та існує перспектива монополізації стратегічно важливої сфери.

Єдина конкурентна політика всіх органів державної влади та органів місцевого самоврядування є необхідною запорукою функціонування та розвитку ефективного конкурентного середовища в Україні. Водночас не виважені рішення державних органів можуть мати більш вагомий та тривалий негативний вплив на конкуренцію, ніж антиконкурентні дії суб'єктів господарювання, тому у взаєминах із цими органами Антимонопольний комітет України застосовує як засоби переконання та роз'яснення, так і засоби правозастосування.

Конкурентна політика невіддільна від принципу захисту вітчизняного товаровиробника [13, с. 6]. У цьому плані необхідним є проведення збалансованої експортно-імпортної політики, дотримання умов конкуренції за державної підтримки експорту; попередження монополістичної діяльності іноземних компаній на українських ринках; участь Антимонопольного комітету України у процесах зміни ставок митних тарифів, що є головним інструментом зовнішньоекономічного регулювання.

Висновки. Конкурентна політика, захист економічної конкуренції на ринку споживчих товарів не є чимось ізольованим від усієї системи економічного регулювання. Основну роль повинно тут грати заохочення добросовісної конкуренції і боротьба з нечесною підприємницькою діяльністю, попередження та обмеження негативних наслідків монополізації.

Створенню ефективного конкурентного середовища на ринку споживчих товарів сприятиме: детінізація економіки задля недопущення розвитку неконтрольованих процесів – розподіл ринків, встановлення антиконкурентних узгоджених дій, цінових картелів тощо; вдосконалення українського законодавства шляхом усунення правових ніш та колізій, його гармонізації з європейськими та світовими нормами, у тому числі й у сфері захисту інтелектуальної власності; здійснення моніторингу і контролю над розвитком конкуренції на ринку споживчих товарів, окремими його сегментами для недопущення їх монополізації (негативних наслідків монополізму), створення сучасної наукової та інформаційної бази для прийняття кваліфікованих рішень у процесі формування конкурентного середовища у сфері торгівлі; запобігання виникненню невиправданих конкурентних переваг окремих ринкових суб'єктів, зокрема у вигляді зловживання монопольним чи домінуючим становищем, нечесній конкуренції, недобросовісній рекламі тощо; відмова від адміністративного тиску, реальні дерегуляція та дебюрократизація економіки, боротьба з корумпованістю; вирішення проблеми державного протекціонізму та державної фінансової допомоги; забезпечення «оптимальної інтенсивності конкуренції», за якої має місце поява

постійної мотивації до технічного, технологічного, організаційного вдосконалення, швидкий технічний прогрес у відношенні товарів і процесів; заохочення інвестиційно-інноваційної діяльності для модернізації вітчизняного виробництва, для створення якісних товарів і послуг, стимулювання формування ефективних структур у сфері виробництва і розподілу, здатних забезпечити прогресивні зрушення, найліпше задовольняти попит і вимоги споживача, протистояти експансії іноземних фірм як на внутрішньому, так і на глобальному ринках; раціональна державна підтримка ефективних торговельно-економічних структур; посилення вимог до якості товарів і послуг, що реалізуються на внутрішньому ринку, заохочення застосування ефективних систем якості на вітчизняних підприємствах; захист національної економіки від недобросовісної іноземної конкуренції; стимулювання підвищення платоспроможного попиту населення на основі зростання продуктивності праці і проведення реформування соціальної сфери.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Филюк Г.М. Конкуренція на споживчому ринку: сучасний стан і перспективи розвитку / Г.М. Филюк // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2011. – № 2(11). – С. 14–17.
2. Борисенко З. Перше десятиріччя конкурентної політики в Україні / З. Борисенко // Економіка України. – 2003. – № 11. – С. 5.
3. Звіт Антимонопольного комітету України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amcu.gov.ua.
4. Звіт Антимонопольного комітету України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/ document%3fid=95114&schema=main.
5. Звіт Антимонопольного комітету України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/ document?id=122547&schema=main.
6. Мірко Н.В. Удосконалення організаційно-економічного механізму регулювання та активізації розвитку внутрішнього ринку продукції легкої промисловості / Н.В. Мірко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 4. – С. 110.
7. Петруня Ю.Є. Риси конкурентного середовища та антимонопольне регулювання у сфері роздрібної торгівлі продовольчими товарами / Ю.Є. Петруня // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1(7). – С. 361–366.
8. Костусєв О. Політика захисту конкуренції в Україні: проблеми й шляхи вирішення / О. Костусєв // Вісник АМКУ. Конкуренція. – 2010. – № 4. –С. 13.
9. Тенденції розвитку конкурентних відносин в економіці України у 2009 році: звіт про науково-дослідну роботу / Т.В. Куць, С.І. Кірєєв, А.В.Щербак [та ін.] ; Антимонопольний комітет України, Центр комплексних досліджень із питань антимонопольної політики. – К., 2010. – 214 с.
10. Тенденції розвитку конкурентних відносин в економіці України у 2010 році: звіт про науково-дослідну роботу / Т.В. Куць, В.В. Венгер, С.І. Кірєєв [та ін.] ; Антимонопольний комітет України, Центр комплексних досліджень із питань антимонопольної політики. – К., 2011. – 186 с.
11. Тенденції змін стану конкурентного середовища в економіці України у 2011 році: звіт про науково-дослідну роботу / Т.В. Куць, В.В. Венгер, С.І. Кірєєв [та ін.] ; Антимонопольний комітет України, Центр комплексних досліджень із питань антимонопольної політики. – К., 2012. – 162 с.
12. Тенденції змін стану конкурентного середовища в економіці України у 2012 році: звіт про науково-дослідну роботу / Т.В. Куць, В.В. Венгер, С.І. Кірєєв [та ін.] ; Антимонопольний комітет України, Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики. – К., 2013. – 176 с.
13. Марцин В.С. Конкуренція як засіб антимонопольного регулювання товарних ринків та місце в ньому держави / В.С. Марцин // Економіка, фінанси, право. – 2007. – № 10. – С. 6.

УДК 336.512

Литвин О.В.
здобувач
Львівського торговельно-економічного університету

ВИЗНАЧЕННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

THE FACTORS AFFECTING DETERMINATION OF THE PUBLIC INVESTMENT POLICY EFFICIENCY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто вплив якісних та кількісних показників на ефективність реалізації державної інвестиційної політики. Здійснено аналіз залежності обсягів залучених капітальних інвестицій як результуючої ознаки ефективності реалізації державної інвестиційної політики та показників соціально-економічного розвитку областей України на основі регресійного крос-секшн-аналізу. Виокремлено якісні фактори впливу на ефективність інвестиційної діяльності та визначено ті, що мають негативний вплив на інвестиційну діяльність в Україні.

Ключові слова: державна інвестиційна політика, ефективність реалізації державної інвестиційної політики, кількісні чинники впливу, якісні фактори впливу, показники соціально-економічного розвитку областей, крос-секшн-аналіз.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено влияние качественных и количественных показателей на эффективность реализации государственной инвестиционной политики. Проведён анализ зависимости объёмов привлечённых капитальных инвестиций как результирующий признак эффективности реализации государственной инвестиционной политики и показателей социально-экономического развития областей Украины на основе регрессионного кросс-секшн-анализа. Выделены качественные факторы влияния на эффективность инвестиционной деятельности и определены те, которые имеют негативное влияние на инвестиционную деятельность в Украине.

Ключевые слова: государственная инвестиционная политика, эффективность реализации государственной инвестиционной политики, количественные факторы влияния, качественные факторы влияния, показатели социально-экономического развития областей, кросс-секшн-анализ.

ANNOTATION

The article examines the impact of qualitative and quantitative indicators on the state investment policy efficiency. The depending between capital investment volumes as the state investment policy implementation effectiveness result and the Ukrainian regions' socio-economic development based on the cross-section regression analysis were analyzed. In the thesis the qualitative factors of the investment effectiveness influence were determined and identified those that have a negative impact on investment activity in Ukraine.

Keywords: public investment policy, public investment policy efficiency, quantitative influence factors, quality influence factors, the regions' socio-economic development.

Постановка проблеми. Ефективність державної інвестиційної політики в Україні нині залишається низькою. Це підтверджується невисокими показниками інвестиційної активності та окремими негативними тенденціями щодо обсягів інвестування, його рівня та структури. На ефективність реалізації інвестиційної політики держави (результуючою ознакою чого є обсяги залучених інвестицій) впливає велика кількість чинників. Частина з них є кількісними, а частина – якісними. Однак серед науковців немає однозначної думки щодо їх визначення, оскільки постійна зміна економічної ситуації в країні не дає змоги встановити чіткий кількісний зв'язок між можливими факторами впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ефективності державної інвестиційної політики займалися такі науковці, як: В. Федоренко, Д. Стеченко, І. Бланк, М. Денисенко, Т. Майорова, О. Сталінська, В. Гомольська, О. Носова, С. Іщук, Т. Кулініч, Т. Уманець, Г. Харламова, І. Хмарська, І. Гришина та ін.

Мета статті полягає у визначенні кількісних показників та якісних факторів впливу на ефективність реалізації державної інвестиційної політики, які впливають на обсяги залучення інвестицій та окреслюють дослідження протягом тривалого періоду часу, а також актуальних нині якісних факторів впливу на інвестиційну діяльність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для визначення низки чинників впливу на ефективність реалізації державної інвестиційної політики відібрано показники соціально-економічного розвитку за областями України. Для отримання більш вірогідних результатів дослідження розраховано вагові показники та коефіцієнти, що значно розширило можливості процесу виявлення та спостереження залежностей між змінними. Для врахування найбільшого часового проміжку дані підготовлено за період у шість років на основі офіційної інформації Державної служби статистики України. Для збереження однорідності масиву даних за досліджуваний період розрахунки проводилися без урахування даних по АР Крим, Донецькій та Луганській областях. Статистичні дані за 2014–2015 рр. по АР Крим відсутні, а по зазначених областях показники значно зменшені через отримання даних тільки з підконтрольної Україні території, що не відображає реального стану соціально-економічного розвитку та негативно вплине на отримані результати.

Для проведення регресійного крос-секшн-аналізу за залежну змінну (Y) було обрано три показника: обсяг капітальних інвестицій у розрахунку на одного зайнятого (Y_1, тис. грн.), обсяг капітальних інвестицій у розрахунку на 100 грн. активів (Y_2, грн.), обсяг капіталь-

них інвестицій у розрахунку на 1 грн. ВВП (Y_3, грн.). Незалежними змінними (X_1–X_{20}) було визначено вагові показники соціально-економічного розвитку регіонів України за 2010–2015 рр., а саме: x_1 – обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) на одну особу населення, грн.; x_2 – оборот роздрібної торгівлі на одну особу, тис. грн.; x_3 – індекси реальної заробітної плати, %; x_4 – обсяг реалізованої продукції малих підприємств, млн. грн./од; x_5 – продуктивність праці малих підприємств, тис. грн./1 зайнятий; x_6 – заборгованість із виплати заробітної плати на одного зайнятого, грн.; x_7 – кількість малих підприємств на 10 тис. осіб, од.; x_9 – наявний дохід на одну особу, грн.; x_{10} – індекси с/г виробництва, %; x_{12} – рівень економічної активності населення, %; x_{14} – коефіцієнт покриття експортом імпорту; x_{16} – частка прибуткових підприємств, %; x_{17} – частка збиткових підприємств, %; x_{18} – ВРП на одного зайнятого, тис. грн.; x_{19} – прийняття в експлуатацію житла на 1 000 осіб, кв. м заг. площі; x_{20} – частка видалених відходів у спеціальні місця до утворених, %.

Таким чином, було охоплено всі доступні регіони України за 20 показниками за період у шість років, тобто загальна вибірка становила 3 036 значень показників. Вхідні дані було нормовано (логарифмовано), а кінцеві результати розрахунків наведено нижче.

Так, розглядаючи вплив незалежних змінних на всі залежні, можемо стверджувати, що значний вплив на обсяг капітальних вкладень мають частка прибуткових підприємств, коефіцієнт покриття експортом імпорту, прийняття в експлуатацію житла та частка видалених відходів у спеціально відведені місця (від утворених). Не було зафіксовано впливу на обсяги надходження капітальних інвестицій, не було зафіксовано з боку обсягу реалізованої промислової продукції на одну особу, індексів будівельної продукції, індексу споживчих цін, індексів промислової продукції та рівня безробіття.

За даними дослідження встановлено, що на обсяг капітальних інвестицій у розрахунку на одного зайнятого найбільш істотний позитивний вплив мали частка прибуткових підприємств (бета-коефіцієнт становив 0,47), частка збиткових підприємств (0,38), ВРП на одного зайнятого (0,28) та кількість малих підприємств. Решта показників мали незначний вплив на результуючу ознаку (табл. 1).

На зниження обсягів капітальних інвестицій на одного зайнятого впливає зростання таких показників, як оборот роздрібної торгівлі (бета-коефіцієнт дорівнює -0,53), індекси реальної заробітної плати (-0,11), заборгованість із виплати заробітної плати (-0,12) та коефіцієнт покриття експортом імпорту (-0,13). Із меншою вірогідністю можемо відзначити негативний вплив індексу с/г виробництва (-0,04).

Аналогічні показники позитивного та негативного впливу є результатом розрахунків із результуючою змінною Y_3 – обсяги капітальних інвестицій у розрахунку на 1 грн. ВВП (табл. 2). Єдиною відмінністю є наявність силь-

Таблиця 1

Інформація про статистичну значущість результатів регресійного аналізу впливу показників соціально-економічного розвитку регіонів на обсяг залучених капітальних інвестицій у розрахунку на одного зайнятого (Y1) у 2010–2015 рр.

	Beta	Std.Err.	B	Std.Err.	t(118)	p-level
Вільний член	-	-	-5,81138	1,387468	-4,1885	0,000054
x_2	-0,528354	0,024835	-0,69225	0,032538	-21,2748	0,000000
x_3	-0,114466	0,035450	-0,37493	0,116115	-3,2290	0,001609
x_4	0,153342	0,039885	0,21956	0,057108	3,8446	0,000196
x_6	-0,118788	0,021119	-0,04448	0,007908	-5,6248	0,000000
x_7	0,273421	0,026410	0,42280	0,040839	10,3528	0,000000
x_9	0,096137	0,043056	0,19134	0,085697	2,2328	0,027448
x_{10}	-0,036596	0,019097	-0,13603	0,070985	-1,9163	0,057744
x_{14}	-0,126726	0,032570	-0,09956	0,025588	-3,8909	0,000166
x_{16}	0,468453	0,119080	2,34629	0,596425	3,9339	0,000142
x_{17}	0,376167	0,121933	0,86114	0,279134	3,0850	0,002536
x_{18}	0,275726	0,042340	0,36569	0,056155	6,5122	0,000000
x_{19}	0,077981	0,034008	0,05354	0,023348	2,2930	0,023618
x_{20}	0,078247	0,020941	0,03560	0,009526	3,7365	0,000289

R = 0,98187839; R^2= 0,96408518; скоригований R^2=0,96012846;

F(13,118)=243,66; p<0,0000; стандартна похибка: 0,03762

де x_2 – оборот роздрібної торгівлі на 1 ос., тис. грн.; x_3 – індекси реальної заробітної плати, %; x_4 – обсяг реалізованої продукції малих підприємств, млн. грн./од.; x_6 – заборгованість із виплати заробітної плати на 1 зайнятого, грн.; x_7 – кількість малих підприємств на 10 тис. осіб, од; x_9 – наявний дохід на одну особу, грн.; x_{10} – індекси с/г виробництва, %; x_{14} – коефіцієнт покриття експортом імпорту; x_{16} – частка прибуткових підприємств, %; x_{17} – частка збиткових підприємств, %; x_{18} – ВРП на 1 зайнятого, тис. грн.; x_{19} – прийняття в експлуатацію житла на 1 000 осіб, кв. м заг. площі; x_{20} – частка видалених відходів у спеціальні місця до утворених, %.

Джерело: розраховано автором

ного негативного впливу показника ВРП на одного зайнятого (-0,78).

Більш вагомими, ніж у попередньому розрахунку, є негативний вплив показника обороту роздрібної торгівлі (-0,86) та позитивний вплив частки прибуткових підприємств (0,76), частки збиткових підприємств (0,61) на обсяг капітальних вкладень у розрахунку на 1 грн. ВВП.

Обсяг капітальних інвестицій у розрахунку на 100 грн. активів є залежним від меншої кількості показників. Так, найбільший позитивний вплив мали частка прибуткових підприємств

Таблиця 2

Інформація про статистичну значущість результатів регресійного аналізу впливу показників соціально-економічного розвитку регіонів на обсяг залучених капітальних інвестицій у розрахунку на 1 грн. ВВП (Y3) у 2010–2015 рр.

	Beta	Std.Err.	B	Std.Err.	t(118)	p-level
Вільний член	-	-	-5,81139	1,387469	-4,1885	0,000054
x_2	-0,861864	0,040511	-0,69225	0,032538	-21,2748	0,000000
x_3	-0,186720	0,057826	-0,37493	0,116115	-3,2290	0,001609
x_4	0,250136	0,065062	0,21956	0,057108	3,8446	0,000196
x_6	-0,193770	0,034449	-0,04448	0,007908	-5,6248	0,000000
x_7	0,446012	0,043081	0,42280	0,040839	10,3528	0,000000
x_9	0,156820	0,070235	0,19134	0,085697	2,2328	0,027448
x_{10}	-0,059696	0,031152	-0,13603	0,070985	-1,9163	0,057744
x_{14}	-0,206719	0,053129	-0,09956	0,025588	-3,8909	0,000166
x_{16}	0,764154	0,194247	2,34629	0,596425	3,9339	0,000142
x_{17}	0,613614	0,198900	0,86114	0,279134	3,0850	0,002536
x_{18}	-0,780147	0,069066	-0,63431	0,056155	-11,2957	0,000000
x_{19}	0,127204	0,055475	0,05354	0,023348	2,2930	0,023618
x_{20}	0,127639	0,034160	0,03560	0,009526	3,7365	0,000289

R= 0,95101749; R^2=0,90443427; скоригований R^2=0,89390584 ;

F(13,118)= 85,904; p<0,0000; стандартна похибка: 0, 03762

де x_2 – оборот роздрібної торгівлі на 1 ос., тис. грн.; x_3 – індекси реальної заробітної плати, %; x_4 – обсяг реалізованої продукції малих підприємств, млн. грн./од; x_6 – заборгованість із виплати заробітної плати на 1 зайнятого, грн.; x_7 – кількість малих підприємств на 10 тис. осіб, од; x_9 – наявний дохід на одну особу, грн.; x_{10} – індекси с/г виробництва, %; x_{14} – коефіцієнт покриття експортом імпорту; x_{16} – частка прибуткових підприємств, %; x_{17} – частка збиткових підприємств, %; x_{18} – ВРП на 1 зайнятого, тис. грн.; x_{19} – прийняття в експлуатацію житла на 1 000 осіб, кв. м заг. площі; x_{20} – частка видалених відходів у спеціальні місця до утворених, %..

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3

Інформація про статистичну значущість результатів регресійного аналізу впливу показників соціально-економічного розвитку регіонів на обсяг залучених капітальних інвестицій у розрахунку на 100 грн. активів (Y2) у 2010–2015 рр.

	Beta	Std.Err.	B	Std.Err.	t(121)	p-level
Вільний член	-	-	-9,99389	2,849274	-3,50752	0,000636
x_1	-0,684712	0,098592	-0,34495	0,049670	-6,94491	0,000000
x_2	-0,492924	0,074728	-0,50048	0,075873	-6,59626	0,000000
x_3	-0,188631	0,095661	-0,47880	0,242817	-1,97186	0,050907
x_5	-0,438943	0,105233	-0,37242	0,089284	-4,17115	0,000057
x_{12}	0,381425	0,069570	4,03013	0,735080	5,48258	0,000000
x_{14}	0,222566	0,085604	0,13550	0,052117	2,59993	0,010485
x_{16}	0,749009	0,285245	2,90716	1,107132	2,62585	0,009760
x_{17}	0,497184	0,304448	0,88201	0,540096	1,63307	0,105054
x_{19}	0,241951	0,095090	0,12873	0,050591	2,54445	0,012204
x_{20}	0,120764	0,052425	0,04257	0,018481	2,30358	0,022953

R= 0,85141244; R^2= 0,72490315; скоригований R^2=0,70216787;

F(10,121)=31,885; p<0,0000; стандартна похибка: 0,07968

де x_1 – обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) на одну особу населення, грн.; x_2 – оборот роздрібної торгівлі на 1 ос., тис. грн.; x_3 – індекси реальної заробітної плати, %; x_5 – продуктивність праці малих підприємств, тис. грн./1 зайнятий; x_{12} – рівень економічної активності населення, %; x_{14} – коефіцієнт покриття експортом імпорту; x_{16} – частка прибуткових підприємств, %; x_{17} – частка збиткових підприємств, %; x_{19} – прийняття в експлуатацію житла на 1000 осіб, кв. м заг. площі; x_{20} – частка видалених відходів у спеціальні місця до утворених, %.

Джерело: розраховано автором

(0,75) та частка збиткових підприємств (0,49 із меншою вірогідністю) (табл. 3).

Як показало дослідження, зниження обсягів капітальних інвестицій у розрахунку на 100 грн. активів є залежним від зростання таких показників, як обсяг реалізованої промислової продукції у розрахунку на особу населення (-0,68), оборот роздрібної торгівлі (-0,49) та продуктивність праці малих підприємств (-0,43).

Ураховуючи результати обчислень, наведених у таблицях 1–3, отримуємо такі рівняння регресії:

$$y_1= -5,81-0,69x_2-0,37x_3+0,22x_4-0,04x_6+0,42x_7+0,19x_9-0,14x_{10}-0,1x_{14}+2,35x_{16}+0,86x_{17}+0,37x_{18}+0,05x_{19}+0,04x_{20} \quad (1)$$

$$y_3= -5,81-0,69x_2-0,37x_3+0,22x_4-0,04x_6+0,42x_7+0,19x_9-0,14x_{10}-0,1x_{14}+2,35x_{16}+0,86x_{17}-0,63x_{18}+0,05x_{19}+0,04x_{20} \quad (2)$$

$$y_2= -9,99-0,34x_1-0,5x_2-0,48x_3-0,37x_5+4,03x_{12}+0,14x_{14}+2,91x_{16}+0,88x_{17}+0,13x_{19}+0,04x_{20} \quad (3)$$

На обсяги залучення капітальних інвестицій не мають впливу рівень безробіття в Україні та індекси будівельної та промислової продукції. Найбільш важливими показниками, що визначають зростання капітальних вкладень, є частка прибуткових підприємств. Постає питання про підвищення ефективності роботи підприємств та організацій малого та середнього бізнесу. Позитивним впливом відзначається рівень економічної активності населення та кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб та їх обсяги діяльності. Ці показники мають прямувати до постійного зростання, а частка збиткових підприємств має зменшуватися, що, на нашу думку, сприяє підвищенню ефективності процесу реалізації державної інвестиційної політики. Показники обсягів сільськогосподарського виробництва продукції вказують на те, що діяльність АПК нині не є достатньо впливовим чинником для залучення капітальних інвестицій (у Y2 його вплив виявився незначним, і до рівняння регресії його не було враховано). Негативним впливом на ефективність інвестиційної політики держави відзначились обсяги роздрібної торгівлі та індекси реальної заробітної плати. Це означає, що праця кваліфікованих робітників є недооціненою, що змушує їх працювати у торгівлі. Для зростання ефективності реалізації інвестиційної політики в Україні позитивним критерієм буде покращення соціального стану населення.

Вітчизняні науковці виділяють багато якісних чинників, які впливають на інвестиційне середовище та інвестиційний клімат в Україні. Ресурсні, кліматичні, географічні переваги наявні в кожній державі. Вони визначають спеціалізацію країни, на основі чого виділяються галузі, що є інвестиційно привабливими. Але існують чинники, які можуть змінювати напрям свого впливу, такі як політична та економічна ситуація в країні, стан законодавчої бази тощо.

Одним із важливих якісних чинників впливу на процес залучення інвестицій є стабільність економічної системи світу. Зокрема, внутрішній економічний розвиток країни залежить від надходження іноземного капіталу у формі кредитів та інвестицій; змін світових цін на товари, процентних ставок і курсів іноземних валют; рівня використання досягнень науково-технічного прогресу тощо [2, с. 2]. Так, у 2005–2008 рр. в Україні спостерігалася стабільна і позитивна тенденція щодо капітального інвестування та ВВП, однак кризові явища дещо погіршили ці показники, що відобразилося в показниках 2009 р. (капітальні інвестиції в Україні скоротилися на 29,1% порівняно з попереднім роком) [4, с. 9].

О. Денисюк акцентує увагу на необхідності концентрувати увагу на прозорості та справедливості правил інвестування та веденні господарської діяльності, а також мінімізації державного втручання в перебіг господарських процесів (лише для недопущення монополізації ринків) [4, с. 10–11]. Відповідно, ці чинники можуть як сприяти, так і стримувати процес надходження інвестицій в економіку України.

У роботах Д. Черваньова [8] та Л.М. Борщ [1] виділено такі фактори впливу на активність інвестиційної діяльності: природно-географічні умови; стратегія і тактика державної політики; фінансова та податкова системи країни; зовнішньоекономічні відносини; соціально-політична ситуація в країні; правове поле.

Географічне положення, історичні зв'язки, розвинена транспортна мережа, високий освітній рівень та великий внутрішній ринок визначають позитивне інвестиційне поле в будь-якому регіоні. На думку О. Носової, саме зовнішні фактори, такі як зміни державної регіональної політики та місцевої влади, можуть швидко змінити географію інвестиційної привабливості України та покращити або погіршити інвестиційний клімат в країні [6, с. 120].

До вже розглянутих факторів С. Степаненко додає необхідність урахування природозахисного потенціалу країни, стану її довкілля та рівень загальної безпеки [7].

Перешкодою для іноземних інвесторів С. Гуткевич визначає недостатньо розвинуту виробничу і соціальну інфраструктуру. Також науковець акцентує на чинниках загального характеру, до яких належать: стабільність політичної обстановки і довіра урядові; надійність інформаційного забезпечення; простір дій для приватного підприємництва; адекватне і прогнозоване оподатковування; правові й інші гарантії виконання договорів; скорочення ролі бюрократичного апарата управління, зменшення корупції в органах державної та місцевої влади; спрощення процедури видачі дозволів; ліберальний зовнішньоторговельний режим; можливість користуватися недорогими послугами інфраструктури, такими як електроенергія, вода, телекомунікації, транспортне

повідомлення тощо; відсутність контактів із кримінальними структурами [2, с. 2–3].

Чималою мірою вповільнення інвестиційного процесу в Україні зумовлене корупцією органів державної влади, потужним податковим тягарем та недосконалою законодавчою базою, насамперед у сфері захисту прав інвесторів, а також недостатнім висвітленням інформації про емітентів, професійних учасників ринку цінних паперів, ризиками стосовно фінансових інструментів, що перешкоджає оцінці інвестором реальної вартості і потенціалу українських підприємств та прийняттю ним інвестиційних рішень; значними обсяги тіньового бізнесу як основного джерела нелегального накопичення та вивезення капіталу тощо. Крім того, розпорошування інвестиційних бюджетних коштів – спрямування інвестиційного потенціалу приватизації переважно на цілі бюджетного споживання, на думку Т. Майорової, є найбільшими негативними чинниками впливу на інвестиційний процес в Україні [5, с. 14–16]. До вищенаведеного переліку додаються: низька конкурентоздатність багатьох українських товарів, що робить невигідними вкладення в їх випуск; недостатня інтегрованість у світову економіку; відсутність чіткої інвестиційної політики з відповідними механізмами реалізації на державному та місцевому рівнях; нестача оперативної інформації і внаслідок цього – зменшення ефективності співпраці між суб'єктами ринку; інертність місцевої влади під час залучення інвестицій, відсутність стимулів і механізмів для залучення інвестицій, а також неготовність судів та суддівського корпусу до розгляду справ із приводу захисту прав інвестора, корпоративного власника [3, с. 121–122].

Таким чином, нині існує багато перешкод для активного провадження інвестиційної діяльності, подолання яких, на нашу думку, мають виступати як основні пріоритети державної інвестиційної політики для забезпечення збільшення обсягів інвестицій в Україні.

Висновки. На основі проведеного дослідження визначено, що на ефективність реалізації інвестиційної політики держави (результуючою ознакою якої є обсяги залучених інвестицій) впливають такі чинники: частка прибуткових підприємств, коефіцієнт покриття експортом імпорту, прийняття в експлуатацію житла, частка видалених відходів, рівень економічної активності населення, кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб та їх обсяги діяльності. Негативним є вплив таких факторів, як обсяги роздрібної торгівлі та індекси реальної заробітної плати. Серед об'єктивних перешкод інвестиційної активності в Україні найбільш істотними є нестабільність політичної ситуації, недовіра до владних структур, недосконала судова система, відсутність ресурсів для отримання оперативної інформації для інвесторів, відсутність податкових та митних стимулів, наявність тіньового сектору бізнесу, нестабільність та неоднозначність законодавчої бази та неповне виконання запланованих заходів щодо покращення інвестиційного клімату, відсутність належного контролю над прозорістю та дотриманням усіх необхідних умов ведення інвестиційного бізнесу, що значно знижує ефективність інвестиційної діяльності в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борщ Л.М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи / Л.М. Борщ. – К. : Знання, 2003. – 318 с.
2. Гуткевич С.О. Міграція як фактор впливу на інвестиційну привабливість / С.О. Гуткевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/22368/1/Migration.pdf.
3. Демчук Н.І. Чинники та показники інвестиційної привабливості регіональних соціально-економічних структур / Н.І. Демчук // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2013. – № 2(8). – С. 118–123 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/download/111/110.
4. Денисюк О.М. Аналіз інвестиційного середовища України: сучасні тенденції та перспективи / О.М. Денисюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 21. – С. 7–11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.investplan.com.ua/pdf/21_2015/3.pdf.
5. Майорова Т.В. Капітальні інвестиції: сутність та проблеми реалізації в кризових умовах / Т.В. Майорова, В.В. Крук, Я.В. Шевчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 21. – С. 12–16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.investplan.com.ua/pdf/21_2015/4.pdf.
6. Носова О.В. Інвестиційна привабливість регіонів / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 1(2). – С. 120–126 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/book/strpryor/2/3-4-Nosova.pdf.
7. Степаненко С.В. Інвестиційна привабливість регіонів та інноваційна політика в контексті сталого економічного зростання / С.В. Степаненко // Державне будівництво. – 2012. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/10.pdf.
8. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств / Д.М. Черваньов. – К. : Знання-Прес, 2003. – 622 с.

УДК 330.341.1

Ляхович О.О.
кандидат економічних наук,
Національний університет водного господарства
та природокористування

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СТАРТАП-КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF STARTUP COMPANIES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сучасний стан та проблеми розвитку науково-інноваційної сфери в Україні. Значну увагу приділено аналізу вітчизняного та світового досвіду комерціалізації результатів наукових досліджень. Запропоновано основні шляхи розвитку вітчизняних стартап-компаній. Розроблено модель та схему функціонування таких компаній в Україні.

Ключові слова: наука, інновацій, комерціалізація, стартап-компанія, державно-приватне партнерство.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто современное состояние и проблемы развития научно-инновационной сферы в Украине. Значительное внимание уделено анализу отечественного и мирового опыта коммерциализации результатов научных исследований. Предложены основные пути развития отечественных стартап-компаний. Разработана модель и схема функционирования таких компаний в Украине.

Ключевые слова: наука, инноваций, коммерциализация, стартап-компания, государственно-частное партнерство.

ANNOTATION

This article describes the current state and problems of science and innovation sector in Ukraine. Special attention is paid to the analysis of domestic and international experience of the research results commercializing. In the article presented the basic ways of national start-up companies development. The model of start-up companies in Ukraine are developed by author.

Keywords: science, innovation, commercialization, start-up, public-private partnership.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання рівень та динаміка розвитку науково-інноваційної сфери є визначальними показниками економічного зростання, здатності до здійснення ринкових перетворень. Відсутність належної уваги до проблем організації та стимулювання розвитку науково-інноваційної діяльності може призвести до поступової й остаточної втрати можливості брати активну участь у формуванні основних тенденцій відтворення глобальних ринків науково-технічних інновацій. Саме тому на теперішньому етапі розвитку вітчизняної економіки постає проблема пошуку та використання нових форм економічної співпраці між суб'єктами державного та приватного секторів для реалізації науково-інноваційного потенціалу. У даному напрямі формування та розвиток стартап-компаній є однією з перспективних форм такої співпраці. Цим і зумовлена актуальність даного дослідження

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні теоретичні та практичні аспекти розвитку науково-інноваційної діяльності розглядають у своїх працях провідні зарубіжні та вітчизняні науковці: А. Маршалл, М. Портер, І.В. Запатріна, В.О. Оскольский, Л.І. Федулова, А.І. Каширин, І. Одотюк, П.М. Цибульов, Л.С. Марков, С.І. Соколенко, З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська, А.Ф. Мельник та ін. Між тим у працях вітчизняних учених питанню впровадження сучасних підходів кооперації науки, бізнесу та держави, зокрема у процес формування та розвитку стартап-компаній, приділено недостатньо уваги.

Мета статті полягає у поглибленні теоретико-практичних основ упровадження у вітчизняну практику рекомендацій щодо розвитку та формування стартап-компаній. Для досягнення даної мети у ході дослідження необхідно вирішити такі завдання: розкрити сутність проблем, які стримують ефективне впровадження інновацій в Україні; навести кращий світовий досвід щодо комерціалізації наукових досліджень; запропонувати шляхи формування та розвитку стартап-компаній у вітчизняній практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Першоджерелом інновацій є насамперед фундаментальна та прикладна наука. Так, основний науковий потенціал України зосереджений в інститутах Національної академії наук України (НАН України), вищих навчальних закладах та інших державних наукових установах, перед якими стоїть завдання вдосконалення структури науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, збільшення частки прикладної тематики, спрямованої на прискорене впровадження результатів наукових досліджень у промисловість.

У НАН України традиційними були міцні зв'язки між наукою і практикою у формі надійно діючого ланцюжка «інститут ↔ спеціалізоване конструкторсько-технологічне бюро ↔ дослідне виробництво». Нині дві останні ланки цього ланцюжка істотно ослаблені або взагалі відсутні в результаті кризових явищ в економіці і недостатньо ефективної державної політики у минулі два десятиліття. Різного роду бюрократичні бар'єри, невиправдані обмеження та недосконалість механізмів інвестування інноваційних проектів не дають змоги повною мірою використовувати наявний науковий та дослідно-виробничий потенціал академії.

Також зазначимо, що в сучасному ланцюжку взаємозв'язку структур в інноваційному процесі науково-дослідний інститут не виконує основної своєї місії – доведення результатів наукових досліджень (РНД) до промислової технології, оскільки більшість промислових підприємств змінили державну форму власності на приватну. За роки незалежності України в кілька разів скоротився ринок для вітчизняних РНД. До критичної межі скоротилося фінансування НАН України. Ці зміни вимагають адекватних кроків із боку держави і передусім у напрямі залучення приватних структур до інноваційного процесу, зокрема за комерціалізації результатів наукових досліджень. Першими кроками у цьому напрямі можуть бути [1, с. 47]:

- створення в кожному інституті на сучасній функціональній основі структурних підрозділів, спрямованих на комерціалізацію РНД;
- навчання персоналу таких підрозділів технології комерціалізації РНД;
- заснування інститутами стартап-компаній для доведення РНД до технологій та виробництва на їх основі інноваційної продукції.

У сучасних умовах розвитку науково-інноваційної сфери України створення стартап-компаній сприятиме усуненню «вузьких місць» на етапі комерціалізації результатів науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт (НДДКР). Під стартап-компанією слід розуміти недавно створене мале підприємство (може бути ще не зареєстроване офіційно) з обмеженими ресурсами, що будує свій бізнес на основі впровадження результатів НДДКР. Тобто це компанія, яка ще не вийшла на ринок або лише починає на нього виходити. Однак в Україні існували та існують бар'єри організаційного та законодавчого характеру щодо створення таких структур.

Так, наприклад, в Україні довгий час за умовами договорів державного замовлення результати наукових досліджень належали замовнику – органу державної влади. Це не лише сповільнювало їх комерціалізацію, але не сприяло мотивації самих розробників до участі в даному процесі. Лише з прийняттям змін до Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 02.10.2012 результати таких робіт належать виконавцям робіт [2]. Але необхідно зазначити, що в сучасних умовах виконавцями таких робіт переважно є державні установи, зокрема інститути НАН України та ВНЗ, тому в подальшій перспективі необхідно розробити законодавче забезпечення щодо подальшої їх комерціалізації, тобто передачі результатів НДДКР із державного у приватний сектор.

Діюче законодавство не дає можливості повноцінного та прозорого вирішення проблем комерціалізації технологій із безпосередньою участю державних наукових установ; не забезпечує механізмів комерційного трансферту і взаємодії з підприємницьким сектором. Така проблема закриває можливість для ефективного використання у вітчизняній практиці одного з ключових інструментів інноваційного розвитку.

Слід зазначити, що така ситуація не є характерною лише для України. У багатьох європейських країнах досить довгий період існували обмеження щодо створення дочірніх компаній. Однак у сучасних умовах загальною практикою в європейському законодавстві є створення таких правових ініціатив, у межах яких державним науковим організаціям надаються стимули, наприклад у створенні на засадах партнерства стартап-компаній. Така тенденція виходить з об'єктивної оцінки ефективності застосування різноманітних підходів, які розроблені в період еволюції європейського законодавства, зокрема використовуючи й американський досвід.

Необхідно розглянути можливість і доцільність прийняття законів (за типом американських законів Бея-Доула і Стівенсона-Уайдлера) про умови передачі в промисловість для комерційного використання розробок інститутів, виконаних за фінансової підтримки держави. Такі закони стали основою для вироблення в США нових принципів державної науково-технічної політики, що забезпечило подальше зростання і підвищення конкурентоспроможності національної економіки. У 1980 р. уряд США фінансував 60% академічних досліджень і володів до того часу 28 тис. патентів, лише 4% з яких були затребувані промисловістю. Після прийняття законів кількість патентів збільшилася в 10 разів. За два-три роки для комерціалізації науково-технічних результатів було організовано 2 200 фірм, створено більше 300 тис. нових робочих місць. Із тих пір щорічно 40–50 млрд. доларів вливається в бюджет США за рахунок приватизаційної інтелектуальної держвласності [3].

Університети США стали одним з основних джерел нових технологій і досить значними ліцензіарами, що спричинило інтенсивний розвиток ліцензійної торгівлі університетів і збільшення їх доходів. У результаті три американських ВНЗ (Каліфорнійський університет, Массачусетський технологічний інститут і Стендфордський університет) мали до 1/3 усіх ліцензій і доходів від них, які за 15 років зросли на два порядки (тільки в Каліфорнійському університеті вони зросли від 0,6 млн. до 44,6 млн. доларів). На відміну від України, де ВНЗ продають розроблені технології через господарчі договори або ліцензії, університети США, як правило, не продають розроблені технології, а передають права на їх використання на основі патентних ліцензійних угод [4].

А у Франції, згідно з відповідним законом, дослідник державної установи може брати участь у створенні стартап-компанії для використання отриманих ним результатів досліджень. Такий дослідник має право бути рівноправним партнером із володінням акціями компанії, але на період шість років повинен

зберігати статус державного службовця. Лише по завершенні даного терміну дослідник обирає, чи залишатися у державному секторі, чи розпочинати підприємницьку діяльність [5].

Отже, із вищенаведеного, слід зазначити, що найбільш ефективним механізмом створення стартап-компаній є впровадження системи державно-приватного партнерства (ДПП) у науково-інноваційній сфері. У даному напрямі зазначимо, що в сучасних умовах основною договірно-правовою формою партнерства в науково-інноваційній сфері є державний договір на виконання науково-дослідних, дослідно-конструкторських та технологічних робіт. Але, на нашу думку, більш ефективною формою партнерства може бути договір про створення простого товариства (або договір про спільну діяльність). Під ним необхідно розуміти партнерство в межах договірних відносин між двома та більше учасниками, що спільно інвестують свої ресурси і функціонують як зі створенням юридичної особи, так і без створення її для досягнення бажаних результатів.

За таких умов необхідне організаційно-економічне вдосконалення порядку виконання фундаментальних, прикладних досліджень, інноваційних проектів НАНУ та інших державних наукових установ:

– дозволити науковим установам, винахідникам новацій брати участь у підтримці створення стартап-компаній для комерціалізації результатів НДДКР, інноваційної продукції, виготовленої в рамках інноваційних проектів, на госпдоговірних або орендних умовах;

– спростити наявний порядок оформлення продажу, оренди та лізингу інноваційної продукції, створеної в підрозділах інститутів у результаті виконання інноваційних проектів, а також промислової продукції, що випускається в інститутах за власними розробками.

Для створення умов щодо розвитку вітчизняних стартап-компаній необхідно результати ініціативних розробок, виконаних за державні кошти, передавати творчому колективу; лише в окремих випадках залишати у власності державного сектору, якщо результати НДДКР є стратегічно важливими для держави (оборона, безпека та ін.). А використання обладнання та іншої матеріально-технічної власності державних установ, університетів повинно бути складовою частиною об'ємів фінансування НДДКР, а не підставою для претендування даних державних організацій на об'єкти інтелектуальної власності.

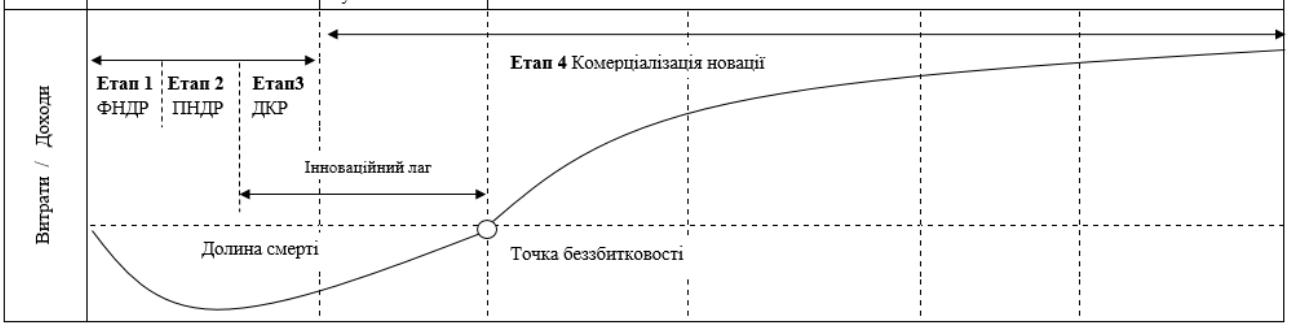
Саме тому результатом НДДКР повинен бути не звіт, а отриманий на авторський колектив патент (заявка), тобто об'єкт інтелектуальної власності, готовий промисловий зразок чи методика під контрактний проект. Лише такі результати є основою для подальшої взаємодії з приватним сектором. При цьому наукові установи та університети, що фінансуються з державного бюджету, не повинні примушувати розробників інноваційних рішень передавати права на об'єкти інтелектуальної власності на власний баланс. Ці активи повинні знаходитися на балансі малих підприємств, стартап-компаній, створені розробниками при університетах та наукових установах.

Окрім того, необхідно встановити правила пільгового розміщення таких стартап-компаній на території університету, кафедр за умови

Таблиця 1

Модель формування та розвитку стартап-компанії

Етап	*SEED* Посівний	*STARTUP* Стартап	*EARLY GROWTH* Початкового росту	*EXPANSION* Розширення	*MEZZANINE* Проміжний	*EXIT* Вихід
Діяльність	Проведення НДДКР	Організація виробництва	Випуск і комерційна реалізація продукція	Додаткові маркетингові дослідження	Покращення показників росту компанії	Продаж стратегічному інвестору
	Маркетингові дослідження	Впровадження продукції на ринок		Збільшення основних фондів та оборотних засобів		IPO
	Створення компанії					MBO
Джерела фінансування	Бізнес-янголи	Венчурні фонди	ФОНДИ ПРЯМИХ ІНВЕСТИЦІЙ			
	Сім'я, друзі	Бізнес-ангели				
	Державні фонди, гранти	Сім'я, друзі				
	Ресурси наукових установ та ВНЗ	Гранти	БАНКІВСЬКІ КРЕДИТИ			
		Ресурси наукових установ та ВНЗ				



50–60% складу працівників даного підприємства з працівників даної державної установи. Така схема трансферту технологій уже функціонує в багатьох країнах, що стало об'єктивною умовою виживання у кризові періоди. Створення законодавчої бази, що сприятиме розвитку системи партнерства при наукових установах та університетах, дасть можливість науково-інноваційній сфері менш залежати від суб'єктивних факторів.

Автором розроблена модель формування та розвитку стартап-компанії на засадах ДПП у сучасних вітчизняних умовах ринкової економіки (табл. 1). Модель побудована на основі визначення життєвого циклу проекту. Вона передбачає деталізацією джерел фінансування на кожній зі стадій розвитку даної компанії у взаємозв'язку з етапами інноваційного процесу. Згідно з даною класифікацією, проект проходить п'ять стадій: посівну (seed); стартап (start-up); початкового росту (earlygrowth); розширення (expansion); проміжний (mezzannine); вихід (exit).

На «посівній» стадії компанія знаходиться в процесі формування, адже існує лише ідея інноваційного рішення, відбувається процес створення управлінської команди, здійснюються НДДКР і маркетингові дослідження, а також створюється концепція розвитку бізнесу, відбувається залучення початкових фінансових ресурсів, створюється прототип інноваційного рішення.

Друга стадія характеризується створенням компанії, яка володіє дослідним зразком і намагається організувати виробництво та випуск продукції на ринок. На даному етапі продовжується формування команди, здійснюються аналіз конкуренції та залучення перших споживачів на ринку. Зазначимо, що саме на етапі «стартап» виконується перехід від прототипу товару до збільшення виробництва.

На стадії «раннього росту» компанія здійснює випуск і комерційну реалізацію готової продукції, хоча ще не має стабільного доходу. Поступово відбувається збільшення кількості споживачів та пошук засобів для подальшого розвитку компанії, а також затверджується штатний персонал компанії. Саме на дану стадію припадає точка беззбитковості.

На стадії «розширення» компанія займає відповідну нішу на ринку та отримує прибуток. Тут виникає необхідність подальшого розширення, вдосконалення виробництва, збуту, здійснення додаткових маркетингових досліджень, збільшення основних та оборотних фондів. Зазначимо, що саме на даній стадії здійснюється переорієнтація інноваційного продукту на масове виробництво та експоненціальний ріст продажів.

Перед стадією «виходу» виділяють «проміжну» стадію, на якій залучаються додаткові інвестиції для покращення короткострокових показників компанії, що спричиняє зростання її капіталізації. На даній стадії в розвиток компанії вкладають ресурси інвестори, що очікують швидку віддачу від вкладів (фонди прямих інвестицій, банки).

На вихідній стадії формування та розвитку стартап-компанії здійснюються створення публічного товариства, продаж частки інвестора іншому інвестору (M&A), первинне розміщення акцій на фондовому ринку (IPO) чи викуп менеджером (MBO – Management-Buy-Out – частка інвестора купується менеджерами проінвестованої компанії за встановленою інвестором ціною).

За таких умов інвесторами можуть виступати приватний бізнес, у тому числі бізнес-янголи, сім'я, друзі, венчурні фонди, фонди прямих інвестицій, банки, страхові компанії та ін. А менеджерами компанії можуть бути як самі розробники, так і залучені спеціалісти зі сторони.

Відповідно до схеми функціонування такої стартап-компанії, ДПП (рис. 1) наукова установа, ВНЗ чи інший науково-дослідний інститут самостійно або із залученням партнера – інноваційної компанії (бізнес-інкубатора, технопарку), що спеціалізується у наданні послуг з інноваційного менеджменту, засновують стартап-компанію.

Організаційно-правовою формою такої компанії може бути господарське товариство, наприклад товариство з обмеженою від-

Рис. 1. Схема функціонування стартап-компаній

Джерело: побудовано на основі [1, с. 46–50; 8, с. 245–268]

повідальністю (ТОВ). За законом господарським товариством визнається таке підприємство, що створене на засадах угоди юридичними особами і громадянами [9, с. 1]. Підприємство у формі ТОВ може бути створене навіть однією особою, яка стає його єдиним учасником [9, с. 3].

Однією з умов створення господарського товариства є формування його учасниками статутного (складеного) капіталу товариства [9, с. 52]. Закон дає змогу вносити до статутного капіталу відчужувані права, що мають грошову оцінку [9, с. 13]. Це означає, що такими правами визнаються майнові права інтелектуальної власності на РНД. Таким чином, відсутні як юридичні, так і економічні бар'єри щодо заснування стартап-компанії (ТОВ) науковими інститутами.

Найскладнішим у цій схемі є отримання інвестицій для компанії, оскільки цю інвестицію необхідно буде повернути. У результаті залучених інвестицій та державної підтримки стратап-компанія розробляє нову технологію та/або освоює виробництво нової продукції, базуючись на РНД інституту.

Інвестиційна компанія залучає підприємства, що зацікавлені в новій технології чи в новій продукції, які розробляє стартап-компанія. Така компанія не лише допомагає віднайти інвестора, але й сама може надати інвестицію. Промислове підприємство купує у даної компанії технологію або продукцію. Як варіант, стартап-компанія може організувати даний процес власними силами.

У результаті діяльності інститут отримує платежі роялті, інноваційна компанія – платіж за надання послуг з інноваційного менеджменту, а інвестори – платіж у розмірі інвестиції та плату за користування його капіталом. За інших умов прибуток розподіляється відповідно до частки в статутному капіталі чи до частки залучених ресурсів під конкретний проект ДПП.

Висновки. Отже, для налагодження процесу комерціалізації РНД на засадах ДПП необхідно передбачити варіанти можливого переходу права власності на інноваційні об'єкти, впроваджувати непрямі та інституційні форми співпраці держави, науки та бізнесу з метою створення стартап-компаній. Для цього необхідно не лише вдосконалювати законодавче забезпечення на державному рівні, але й налагодити системні взаємозв'язки між усіма учасниками такого партнерства. Вирішенню даного завдання сприяє формування коопераційних взаємозв'язків між представниками державного та приватного секторів в інноваційних регіональних кластерах. Перспективою подальших досліджень є формування та розвиток вітчизняних регіональних кластерів на засадах державного-приватного партнерства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цибульов П.М. Про комерціалізацію результатів досліджень науковими інститутами України / П.М. Цибульов, В.Ф. Корсун // Наука та інновації. – 2011. – № 2. – С. 45–53.
2. Про внесення змін до Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» № 5407-VI від 02.10.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua /laws/show/5407-17.
3. Регіональна інноваційна стратегія та сталий економічний розвиток: матеріали круглого столу (Київ, 5 липня 2012 р.). – К., 2012. – 86 с.
4. Кузнєцов Ю.М. Як удосконалити патентну політику ВНЗ України / Ю.М. Кузнєцов // Наукові вісті НТУУ «КПІ». – К., 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kpi.ua/1020-8.
5. Інноваційна політика: європейський досвід та рекомендації для України. – К. : Фенікс, 2011. – Т. 1. – 352 с.
6. Каширин А.И. Венчурное инвестирование в России / А.И. Каширин, А.С. Семенов. – М. ; СПб. : Вершина, 2007. – 320 с.
7. Офіційний сайт УК «Альянс. Венчурный бизнес» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://venture-biz.ru/.
8. Федулова Л.І. Інноваційна політика : [підручник для студ. вищ. навч. закл.] / Л.І. Федулова, А.А. Мазаракі, Г.О. Андрощук. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2012. – 604 с.
9. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 № 1576-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1576-12.

УДК 332.122

Мацола М.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

Мацола С.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і маркетингу
Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКИМ РОЗВИТКОМ У КРАЇНАХ ЄС

ANALYSIS OF THE RURAL DEVELOPMENT GOVERNANCE IN THE EU COUNTRIES

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз підходів і моделей управління сільським розвитком у країнах Європейському Союзі як на наднаціональному (керівні органи ЄС), так і на національному рівнях, в економічній та інституціональній площинах, які сприяли підвищенню якості реалізації політики сільського розвитку. Враховуючи складність консолідації системи управління сільським розвитком у країнах Євросоюзу, виявлено особливості їх функціонування.

Ключові слова: сільський розвиток, управління сільським розвитком, сільські території, модель мережевої координації, система управління, децентралізація, органи місцевого самоврядування.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ подходов и моделей управления сельским развитием в странах Европейского Союза как на наднациональном уровне (органы ЕС), так и национальном, в экономической и институциональной плоскостях, которые способствовали повышению качества проведения политики сельского развития. Учитывая сложность консолидации системы управления сельским развитием в странах Евросоюза, выявлены особенности их функционирования.

Ключевые слова: сельское развитие, управление сельским развитием, сельские территории, модель сетевой координации, система управления, децентрализация, органы местного самоуправления.

ANNOTATION

Approaches and models of the rural development policy in the EU, as the result of the governance process, both at the supranational (the governing bodies of the EU) and individual countries levels in economic and institutional areas are analyzed as well as the contribution to the improvement of the rural development quality policy. Taking into account the complexity of the rural development management consolidation in the European Union peculiarities of their functioning are indicated.

Keywords: rural development, management of rural development, rural areas, the model of network coordination, governance, decentralization, local governments.

Постановка проблеми. Попри те, що Концепція сільського розвитку знайшла своє відображення в науковій літературі України, відчувається недостатність вивчення процесу управління як на національному, так і на регіональному рівнях. Використання ефективних моделей управління є актуальним в умовах необхідності проведення децентралізації та передачі частини повноважень органам місцевого самоврядування. Потреба у реформах та пошуку ефективних підходів зумовлена політикою зближення з Європейським Союзом і створенням спільних ринків у рамках зони вільної торгівлі України з країнами ЄС. Для цього потрібно досягти максимальної гармонізації законодавства та підходів до управління сільським розвитком за стандартами, які використовуються в ЄС.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В українській економічній літературі висвітлення проблем сільського розвитку знайшли своє відображення в працях Ю.Е. Губені, О.А. Богуцького, О.М. Бородіної, П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина та ін. Серед зарубіжних учених значний внесок у дослідження процесу управління сільським розвитком у країнах ЄС зробили Ф. Мантіно, М. Гудвін, Г. Стокер.

Мета статті полягає в аналізі наявних підходів та моделей системи управління сільським розвитком у країнах ЄС, виявленні особливостей їх функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Новий формат політики сільського розвитку, який створювався останніми роками в Європі, орієнтований на зміцнення ролі місцевого управління через підтримку партнерства органів самоврядування та населення. Слід зазначити, що сільський розвиток в Європі – це, по-перше, ринковий механізм, заснований на індивідуальній реакції економічних агентів на цінові сигнали; по-друге – ієрархічний механізм, заснований на будь-якій формі влади, яка встановлює економічним агентам правила поведінки; по-третє – це мережевий механізм (network coordination), за якого координація досягається через низку економічних інститутів, які регулюють відносини між цим агентами.

У зарубіжній літературі поняття «сільське управління» пов'язано з питаннями кооперації на місцевому рівні із залученням органів місцевого самоврядування до управління. На місцевому рівні необхідним є створення системи управління, яка б залучала самий широкий спектр агентств та інститутів, що походять із державного і приватного секторів, включаючи добровільні громадські організації. Розуміння цих питань дасть можливість сконцентрувати державну політику, а головне – мати розуміння

механізмів, що роблять більш ефективною політику сільського розвитку. Із цієї точки зору цінність теорії управління полягає в її здатності пропонувати інструменти для розуміння природи й еволюції процесів прийняття рішень [7].

Визначення процесу управління сільським розвитком під час детального вивчення різних наукових праць є дещо складним для сприйняття, оскільки не завжди чітко визначені основні риси даного процесу. Саме праці М. Гудвіна роблять вагомий внесок у розуміння того, що являє собою процес управління [3; 7].

Насамперед управління (governance) слід відрізняти від форми управління чи правління (government) у тому сенсі, що перше значення має дуже широке тлумачення. Форми управління або правління (government) у сучасній державі належать до формальної інституційної структури. Управління (governance) «...зосереджене на розподіленні функцій прийняття рішення як усередині, так і поза державою. Воно фокусується на взаємозалежності між урядовими та неурядовими суб'єктами у вирішенні економічних і соціальних проблем. Управління стосується співпраці між урядовими та неурядовими організаціями, а саме як досягається мета колективної дії й як усі питання і критичні ситуації вирішуються в моделі управління» [7].

Ця ж відмінність понять повинна застосовуватись і на локальному рівні. Щоб відрізнити правління як інституційну структуру від правління як виду діяльності, в англійській мові є два різних слова: government і governance. Government як об'єкт має на меті встановлення місцевого керівництва; governance як об'єкт має сукупність взаємозв'язків, які на місцевому рівні встановлює керівництво. До управління сільськими територіями залучаються різні рівні керівництва, сукупність інститутів і суб'єктів, які приймають участь у процесах колективного прийняття рішень, установлюються формальні і неформальні мережі суб'єктів відносин.

Ураховуючи масштабність та складність консолідації системи управління сільським розвитком у цілому для країн Євросоюзу, можна зробити порівняння, використавши для цього найпоширеніші моделі, які застосовують у широкомасштабних системах.

Так, модель мережевої координації широко використовується в управлінні сільським розвитком країн ЄС. Управління сільським розвитком розглядається як багатомережева модель. Це твердження слід розуміти передусім у тому сенсі, що в процес втягується величезна кількість осіб, які взаємодіють між собою, це різні рівні влади і політичної участі, різні функції і різні способи відносин між рівнями управління й економічними суб'єктами [4].

Для розуміння системи управління насамперед слід скласти свого роду карту рівнів управління і системи участі з урахуванням кількості осіб, залучених до процесу на кожному рівні. Це непросте завдання, оскільки з часом інституційні зміни і сама державна політика створили різні рівні управління, де різні учасники цього процесу мають загальні або специфічні повноваження залежно від цілей та завдань політики в кожному конкретному випадку.

Нерідко трапляється, що функції, повноваження та ролі дублюють одна одну і конфліктують між собою на різних рівнях управління. Звідси випливає необхідність взаємозв'язків і координації (горизонтальної та вертикальної) між структурами, залученими в політику, і на місцевому рівні – форми кооперації між державними та приватними структурами, формальні і неформальні відносини, мережа суб'єктів та ін., які роблять свій внесок у створення нового формату управління низового рівня.

Багато систем управління, включаючи ті, які належать до сільського розвитку, є багаторівневими. Багаторівневий характер управління є реальністю в багатьох розвинених країнах. Він включає розподіл повноважень між різними рівнями влади та суб'єктами відносин, за якого кожен вносить свої ресурси і знання.

Виокремлюють щонайменше чотири рівні управління сільським розвитком (рис. 1):

– національний рівень збігається з державним;

– регіональний рівень – концепція і розміри регіону можуть бути дуже різними, що створює проблеми зіставлення для аналізу;

– проміжний рівень (субрегіональний) – може відігравати значну роль у системах із сильною децентралізацією або в дуже великих регіонах; мова йде про проміжний рівень між областями та місцевим рівнем (прикладом може бути рівень провінцій в Італії, департаментів у Франції, графств у Великобританії);

– місцевий (локальний) рівень – найбільше підходить до місцевого самоврядування, до громадянського суспільства, для приватних і державних суб'єктів, які просувають проекти розвитку на місцевому рівні.

Якщо проміжний рівень, як правило, ототожнюється з адміністративною одиницею, місцевий рівень не обов'язково пов'язаний з адміністративним.

Терміни «місцевий», «локальний» зазвичай є синонімами термінів «комунальний», «муніципальний» – рівень села, району або це обмежені за розмірами території, на яких специфічні агентства реалізують проекти розвитку. У цьому разі терміни «місцевий», «локальний» можуть означати сукупність приватних і громадських суб'єктів відносин для просування партнерств на певній території.

В європейському контексті багаторівневе управління, безумовно, має і більш складну структуру через присутність п'ятого рівня, наднаціонального (керівні органи Європейського Союзу). Наднаціональний рівень управління представлений таким інститутами, як Рада Європи, Європарламент і Європейська Комісія, які відіграють вирішальну роль у визна-

ченні основних законів. Дискусія про роль ЄС в управлінні окремими країнами дає змогу виділити три основні моменти:

– національна і регіональна політика завжди мала простір для маневру, чітко окреслений правилами і процедурами, прийнятими у Співтоваристві;

– саме завдяки впливу Спільноти в результаті зсуву центру ваги у прийнятті рішень (це визнають багато аналітиків) були продемонстровані певні успіхи в здатності уряду управляти політикою сільського розвитку і регіональною політикою;

– на сам процес децентралізації в багатьох країнах вплинула політика співфінансування зі структурними фондами.

На кожному рівні є свої специфічні суб'єкти не тільки з інституційної точки зору, але вони також належать до різних професійних організацій, асоціацій, економічних і соціальних представництв. Відносна важливість і специфічна роль різних рівнів змінюються залежно від інституційної структури кожної країни. У країнах із централізованою системою управління переважає національний рівень, і навпаки, проміжний і регіональний рівні мають більше значення в країнах із більш децентралізованою системою управління.

Таким чином можна виділити три системи управління.

1. Централізовані системи. За такої системи велика частина функцій програмування й управління передана у ведення національних органів управління. Вибір місцевих партнерств або відбір індивідуальних проектів на низовому рівні знаходяться в компетенції національних органів або регіональних організацій, а ті, своєю чергою, підпорядковуються національному рівню. Найбільш поширені проблеми координації виникають на національному рівні між різними підрозділами національних органів.

2. Децентралізовані системи. Тут присутність національних органів у поточному управлінні істотно знижена (програми переважно визначаються і приймаються на регіональному рівні) і стосуються переважно стратегічного планування, розміщення фінансових ресурсів. Між нижчестоящими рівнями встановлюються загальні правила для важливих функцій програмування, таких як моніторинг та оцінка результатів. Ці системи відрізняє не тільки велика роль регіонального рівня, але й і велика залученість проміжних та низових рівнів. Для того щоб кваліфікувати систему як децентралізовану, недостатньо тільки регіональної присутності, потрібна і сукупність функцій, які реалізуються на більш низькому рівні. Наприклад, відбір індивідуальних проектів і децентралізоване фінансове управління представляють собою ключові функції для перевірки існування ефективної децентралізації на рівні низового партнерства.

Іншою характерною рисою децентралізованих систем є присутність великої кількості

Рис. 1. Багаторівнева система управління політикою сільського розвитку в країнах ЄС

діючих осіб (інститутів, асоціацій, різних типів організацій та ін.), що тягне за собою необхідність координації на декількох рівнях управління, включаючи місцевий.

3. Змішані системи (засновані на концентрації між суб'єктами відносин). У цих системах не тільки є велика кількість учасників, як і в попередньому випадку, але діє сукупність процедур і правил, які дають змогу чітко розподілити процес прийняття рішень між дійовими особами як по вертикалі, так і по горизонталі всередині відповідних контрактів між різними учасниками, які самі ці процедури і правила встановлюють. Цей контрактний підхід зобов'язує учасників брати на себе відповідальність і слідувати прийнятим оперативним цілям.

Особливість цієї моделі полягає в тому, що деякі ключові переходи етапів програмування та управління встановлювалися в ході прийнятих спільних рішень. Оперативне здійснення завдань передається регіональній владі і проміжним установам, агентствам залежно від інституційної системи.

Основними сподіваннями в країнах Європи є те, що децентралізація поліпшить результативність реалізації політики розвитку, наблизивши заходи підтримки до потреб і пріоритетів, про які заявляли органи місцевого самоврядування. Ця фаза програмування повинна була б підвищити роль децентралізованого управління політикою в набагато більшому ступені, ніж у попередні періоди. Насправді процес децентралізації давався з великим опором і конфліктами деякою мірою по всій Європі.

Попри передачу значної частини повноважень зверху з національного рівня централізована модель управління сільським розвитком широко використовується у Франції, Греції. Значною мірою централізація використовується в Австрії, Данії, Швеції, Ірландії, Нідерландах. У цих країнах понад 40% коштів, які йдуть на сільський розвиток, перерозподіляються із центру, хоча із залученням органів місцевого самоврядування [4].

Протилежна цій децентралізована модель, природно, використовується в країнах, в яких явно домінує інституційна структура із сильними повноваженнями регіонів як у силу сформованої федеральної адміністративної системи (наприклад, у Німеччині), так і в результаті передачі повноти повноважень та функцій в аграрному секторі з національного рівня на регіональний (наприклад, в Італії). Німеччина та Італія – єдині країни, в яких процес програмування й управління регіональною політикою сільського розвитку повністю переданий регіонам із збереженням ролі і координації за центральною владою.

Особливої уваги заслуговує також модель Великобританії, в якій не існує єдиного плану розвитку, а цілих чотири (Північна Ірландія, Уельс, Шотландія й Англія). У цьому разі сумнівно говорити про повністю децентралізовані моделі, оскільки тут децентралізація стосується тільки трьох перших провінцій (Північної Ірландії, Уельсу, Шотландії) як у силу передачі наявних повноважень, так і в силу розмірів самих провінцій, в яких модель управління подібна до моделей у найбільш великих областях Італії. Для Англії це не так, оскільки її модель за своїм характеристиками більш подібна до моделей великих європейських країн [6].

Між двома цими альтернативними моделями розташовуються інші країни, які займають проміжне становище, оскільки мають характеристики однієї і другої моделей. До цієї третьої групи належать Іспанія, Португалія, Фінляндія і Бельгія, які вибрали свого роду співіснування між національним і регіональним управлінням. Цей вибір був зроблений на основі критерію завдань і розподілу ресурсів між державою і регіонами. Держава закріпила за собою деякі заходи регулювання, вважаючи, що вони можуть краще втілюватися на національному, а не на регіональному рівні. Йдеться про заходи щодо супроводу (агроекологію, достроковий вихід на пенсію, лісонасадження), а також заходи з підтримки депресивних районів.

Причинами деякого зміщення в бік централізованої моделі підтримки сільського розвитку в країнах Європи пояснюється різними факторами впливу, серед яких основними є:

– традиція адміністративного управління та інституційного середовища, що склалася в різних країнах, жорстко визначає вибір у разі передачі повноважень за прямого управління програмами (Німеччина з її сильною структурою федерального устрою, з одного боку, і Франція з її традицією централізованої структури управління – з іншого, представляють дві крайні лінії, між якими групуються всі інші країни);

– наявне протиставлення між централізованою і децентралізованою моделями, яке виникло з досвіду минулих програм і яке з часом зрушило чашу терезів на користь першої моделі, спровокувавши її поширення на європейському рівні;

– потреба гарантувати досягнення більшої ефективності заходів, які носять не регіональний, а наднаціональний характер, і для яких регіональне управління могло б виявитися занадто вузьким і несумісним із цілями, для яких вони розроблялися.

Протиставлення у виборі тієї чи іншої моделі відбувається через переконання, що якщо децентралізація може означати більш високу результативність реалізації політики сільського розвитку, то централізованій моделі зазвичай відповідає більш висока ефективність у витрачанні коштів, яка розуміється, зокрема, як дотримання термінів реалізації програм підтримки й як досягнення економії на масштабах адміністративного управління [6].

Висновки. Еволюція політики Європейського Співтовариства зробила значний внесок у фор-

мування нової конфігурації управління на різних рівнях (національному, регіональному та місцевому) в різних країнах-членах. Таким є введення національного стратегічного плану в структуру програмування і відносини між різними рівнями (національним і регіональним) у країнах із сильною регіональною децентралізацією, таких як Німеччина та Італія.

Як випливає із зіставлення моделей різних європейських країн, системи управління та напрями їх еволюції віддзеркалюють динаміку внутрішнього розвитку інституціональних структур в окремих країнах, що зводиться до чотирьох основних змін:

– важливість місцевих урядів, а в деяких країнах – проміжного рівня управління;

– утвердження моделей взаємозв'язків, особливо по вертикалі (держава-регіон), заснованих на методах кооперації та програмування;

– поширення на місцевому рівні державно-приватних форм кооперації (партнерств) для визначення та управління проектами розвитку;

– зростання в деяких країнах ролі різних типів агентств місцевого розвитку, які взаємодіють із місцевими та/або регіональними державними органами і місцевими операторами. Ці агентства виконують різні функції залежно від наявних поставлених цілей і контексту політики.

Динаміка цих процесів та їх результати мають важливе значення в управлінні політикою сільського розвитку, хоча їх значення змінюється від країни до країни. Основними результатами є встановлення моделей кооперації, поліпшення комунікацій і співпраці вертикального і горизонтального рівня управління, скорочення транзакційних витрат, зростання інтеграції між різними інструментами політики сільського розвитку. Ці результати, тим не менш, досі не отримали поширення по всій території, а головне – вони не консолідувалися і потребують постійного підживлення через дії щодо супроводження і підтримки.

Отже, в європейській політиці сільського розвитку будуть виникати все нові підходи і моделі управління. Їх виникнення є результатом імпульсу, отриманого як із наднаціонального рівня (керівні органи ЄС), так і від окремих країн, оскільки ці моделі виникли як наслідок загальних тенденцій, що відбуваються в економічній та інституціональній системах. Це призводить до підвищення якості політики сільського розвитку, що стає видним на різних рівнях (національному, регіональному, місцевому). Зокрема, найбільш висока динаміка в цьому сенсі спостерігається в управлінні на місцевому рівні.

Тим не менше, слід зауважити, що продовжують залишатися розбіжності у взаємовідносинах між різними рівнями, у вертикальній і горизонтальній координації, в інтеграції між різними інструментами підтримки для досягнення загальних стратегічних цілей різних напрямів політики. Ці розбіжності, по суті, продовжують породжувати політику з сильним галузевим ухилом, яка характеризується поділом інструментів, ресурсів та інститутів. Усе більша увага й організаційні зусилля спрямовуються на поліпшення інституціональної системи для більш ефективного управління витратами. Зусилля стали ще більш значущими через зміцнення механізмів контролю та управління витратами Співтовариства. Це означає також зрушення фокусу управління країн-членів з якості та результативності політики сільського розвитку в бік підвищення ефективності витрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Berg I. Education and jobs: the great training robbery / I. Berg. – N.Y.: Percheron Press / Eliot Werner Publications, 2003. – 266 p.
2. Commissione Europea (2007): Preparing for the "Health Check" of the CAP reform, Communication from the Commission to the Council and the European Parliament, Brussels, COM (2007).
3. Goodwin M. (2005): Rural Governance: a review of relevant literature, paper prepared for ESRC, Countryside Agency and DEFRA.
4. Mantino F. (2005): "The vertical co-ordination in the rural governance", in proceedings of the International Conference OCDE, Designing and implementing rural development policies, Oaxaca, Mexico, 7-8 Aprile.
5. Marsden T., Murdoch J. (1998): "Editorial: The shifting nature of rural governance and community participation", Journal of Rural Studies, 14 (1), 1-3.
6. Shucksmith M. (2006): "The governance of Rural England: recent developments", paper presentato al Seminario INEA su "Sviluppo rurale, Governance e Programmazione 2007-2013", Roma, 19-20 luglio.
7. Stocker G. (1997): "Public-private partnerships and urban governance", in Partners in Urban Governance: European and American experiences, ed. G. Stocker, pag. 1-21, Mac Millan, London.
8. Бородіна О. Соціальні інновації в системі сільського розвитку: концептуальні підходи / О. Бородіна // Економіка України. – 2010. – № 9. – С. 68–77.
9. Губені Ю. Розвиток сільських територій: деякі аспекти європейської теорії і практики / Ю. Губені // Економіка України. – 2007. – № 4. – С. 62–70.

УДК 330.341.4(477)

Мельник А.Г.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки підприємства
та управління персоналом
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

Мельник О.І.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки підприємства
та управління персоналом
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

Флюнт Ю.І.
магістр
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

СЕКТОРАЛЬНА СТРУКТУРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

SECTORAL STRUCTURE OF ECONOMY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено визначенню змісту та суті виконання аналізу теоретичних підходів до секторального структурування національної економіки та виявленню його найоптимальніших способів у сучасних умовах. Розглянуто методичні основи аналізу секторальної структури економіки та її взаємозв'язок зі стадіями економічного розвитку. Під час структурування економічних систем пропонується поєднувати кількісні та якісні характеристики і, крім цього, враховувати особливості національного розвитку, який може здійснюватися нелінійно. Підкреслено, що кожен сектор має не тільки свій життєвий цикл, але є повноцінним життєздатним елементом економіки як єдиного цілого, а отже, містить у собі економічний та соціальний складники.

Ключові слова: секторальна структура економіки, національна економіка, трансакційний сектор, постіндустріальна економіка, класифікатор видів економічної діяльності.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена определению содержания и сути выполнения анализа теоретических подходов к секторальному структурированию национальной экономики и выявлению его наиболее оптимальных способов в современных условиях. Рассмотрены методические основы анализа секторальной структуры экономики и ее взаимосвязи со стадиями экономического развития. При структурировании экономических систем предлагается сочетать количественные и качественные характеристики и, кроме этого, учитывать особенности национального развития, который может осуществляться нелинейно. Подчеркнуто, что каждый сектор имеет не только свой жизненный цикл, но является полноценным жизнеспособным элементом экономики как единого целого, а следовательно, содержит в себе экономическую и социальную составляющие.

Ключевые слова: секторальная структура экономики, национальная экономика, трансакционный сектор, постиндустриальная экономика, классификатор видов экономической деятельности.

ANNOTATION

The article is devoted to defining the content and substance of the analysis of theoretical approaches to sectoral structuring of national economy and identify the most optimal ways in modern conditions. Methodological principles of analysis of sectoral structure of the economy and its relationship with the stages of economic development. When structuring economic systems proposed to combine quantitative and qualitative characteristics of them and, in addition, take into account the peculiarities of national development, which may be nonlinear. It is emphasized that each sector is not only its life cycle, but a full-fledged viable part of the economy as a whole, and therefore contains economic and social components.

Keywords: sectoral structure of the economy, national economy, transactional sector, post-industrial economy, classification of economic activities.

Постановка проблеми. Відображення якісного рівня розвитку економічної системи в цілому здійснюється за допомогою висвітлення секторальної структури національної економіки за видами економічної діяльності. Ефективна секторальна структура економіки, що відповідає соціально-орієнтованій моделі економіки ринкового типу і базується на використанні як конкурентних переваг у світовому поділі праці, так і економічних переваг міжнародної інтеграції, є гарантом незалежності будь-якої країни і запорукою її динамічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями структурних змін в економіці та їх впливу на процеси економічного зростання займалися провідні вчені: В. Геєць, З. Герасимчук, В. Коломойцев, В. Мандибура, О. Осауленко, Я. Хоменко, А. Чухно та ін. Діяльнісно-галузеву структуру досліджували П. Єщенко, Я. Іщук, В. Попова; відтворювальну структуру макроекономіки – О. Галіцина, А. Гальчинський, Б. Кваснюк; регіональну структуру національної економіки – Т. Максимова, Л. Петкова, Я. Побурко; структуру за інституційними секторами – В. Колеснік, К. Приходько; структуру власності – В. Беленцов, С. Давимука, П. Кучерявенко, В. Чижова, І. Шапкін. Водночас секторальна структура не є статичною, навпаки, ця складова частина національної економіки динамічна і перебуває під постійним впливом ендогенних та екзогенних чинників. Як наслідок, існує потреба безперервного вивчення та

вдосконалення методик її структурування та оптимізації.

Мета статті полягає в аналізі секторальної структури економіки України, дослідженні закономірностей її розвитку, міжсекторальних структурних зрушень, визначенні результативності функціонування секторів та їх внеску в макроекономіку, розробленні рекомендацій щодо оптимізації секторальної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динаміка структури української економіки не відповідає загальним закономірностям структурних зрушень, що відбуваються в розвинених економіках світу на сучасному етапі та полягають у зростанні частки високотехнологічних виробництв обробної промисловості, телекомунікаційних, фінансових і бізнесових послуг, а також соціально орієнтованих видів економічної діяльності, випереджальному розвитку наукоємних, високотехнологічних галузей [1, с. 3]. Кожному сектору економіки України відповідають певні структурність, ієрархічність, пропорції, підсистеми та суб'єкти господарювання. Структура національної економіки складається із сукупності взаємопов'язаних секторів, що утворюють мезорівні, мезоланки та формують макроекономіку країни.

В Україні прийнятий класифікатор видів економічної діяльності (КВЕД 2010), який включає перелік виробництв, робіт, послуг, що надаються населенню підприємствами, установами, організаціями, фізичними особами – підприємцями; установлює основи для підготовлення та поширення статистичної інформації за видами економічної діяльності. Основний принцип КВЕД полягає в об'єднанні суб'єктів господарювання, що виробляють подібні товари чи послуги або використовують подібні процеси для створення товарів чи послуг (тобто сировину, виробничий процес, методи або технології), у групи.

Секторальна структура сучасної економіки України містить поділ на первинний, вторинний та третинний (трансакційний) сектори. Подібну галузеву структуру має і валовий внутрішній продукт. Формування секторизації економіки за функціональною ознакою пов'язане з розвитком нового типу макроекономіки – постіндустріального [2, с. 2]. Первинний сектор охоплює аграрний сектор та суміжні з ним сектори (секції A, B за Класифікатором видів економічної діяльності: сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство; добувна промисловість і розроблення кар'єрів). Вторинний сектор – це індустріальні галузі (секції C, D, E, F: переробна промисловість; постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; водопостачання; каналізація, поводження з відходами; будівництво). Сервісні галузі входять до третинного сектора (секції G-Q: оптова та роздрібна торгівля, інформація та телекомунікації, фінансова та страхова діяльність, державне управління, освіта, охорона здоров'я, надання соціальної допомоги та ін.).

В останнє десятиріччя XX ст. із третинної сфери економіки виокремлюють четвертинну – інформаційну сферу, до якої належить виробництво фундаментальних результатів та формування рівня кваліфікації робітників. У перспективі (перша третина XXI ст.) буде панувати розвиток п'ятиринного сектора, що пов'язаний із формуванням мотивації [3], який може стати одним із провідних секторів національної економіки.

Аналіз основних показників у розрізі видів економічної діяльності України за таблицями «Витрати – Випуск» [4] свідчить про стійку тенденцію до зростання питомої ваги третинного сектора (рис. 1): за обсягом ВВП – із 53,8% у 2010 р. до 56,8% у 2014 р.; валовим прибутком/змішаним доходом – із 56,1% до 59,1%; випуском товарів та послуг – із 38% до 39%; за проміжним споживанням – із 25,4% до 26,39%; експортом – із 14,1% до 18,3%. Це пояснюється тим, що первинний та вторинний сектори досягли високого рівня розвитку у задоволенні потреб населення, створивши відповідні технічні та економічні передумови для конкурентоспроможного розвитку третинного сектора економіки України.

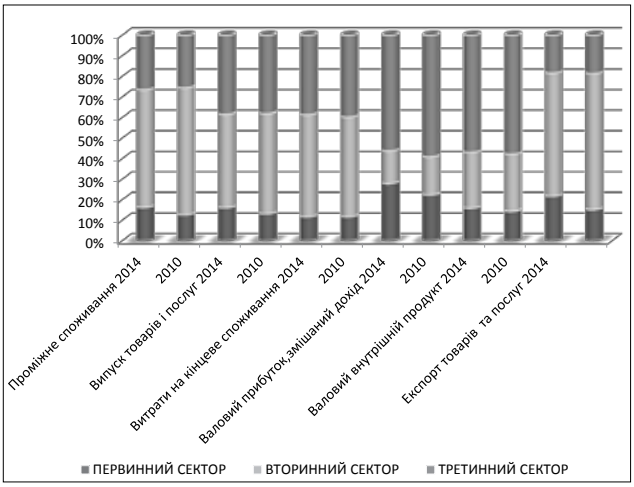


Рис. 1. Секторальна структура макропоказників економіки України за 2010 р. та 2014 р.

Джерело: сформовано авторами за [4]

Такий розвиток подій дає змогу констатувати перехід української економіки до постіндустріального суспільства, де у складі сервісних секторів домінуватиме у перспективі секція трансакційного сектора: оптова та роздрібна торгівля (G), інформація та телекомунікації (J), операції з нерухомим майном (L), фінансова та страхова діяльність (K).

У вартісній структурі випуску товарів та послуг в економіці України переважає вторинний сектор, проте частка його протягом 2010–2014 рр. суттєво зменшилася (з 48,8% у 2010 р. до 45,54% у 2014 р.). За валовим прибутком, змішаним доходом вони мають найменшу частку (15,99% та 18,5% відповідно). Можливо, це пов'язано з низькою активністю національних

виробників щодо переорієнтації на наукоємні виробництва, високою матеріало- та енергомісткістю продукції, застарілістю основних засобів. Треба також ураховувати той факт, що до вторинного сектора належить будівництво, де починаючи з років кризи (2008–2009 рр.) спостерігається найбільший спад. У структурі проміжного споживання спостерігається значний спад (61,9% у 2010 р., 57,3% у 2014 р.), а отже, зменшуються витрати на товари та послуги, які використані інституційними одиницями для виробничих потреб (сировину, паливо, енергію, поточний ремонт, послуги транспорту, фінансових установ), що є досить дискусійним явищем.

Незначну частку за ВВП займають первинні секції A, B – 13,45% у 2010 р. та 15,8% у 2014 р. Також спостерігається значний ріст проміжного споживання та випуску товарів і послуг, а саме: 12,7% у 2010 р., 16,2% у 2014 р., 13,2% у 2010 р., 16,09% у 2014 р. відповідно. Хоча сільськогосподарське виробництво є дуже значущим для економіки України, останніми роками воно втратило свої позиції у зв'язку з низькою конкурентоспроможністю його продукції. Але водночас на цьому фоні зросла частка первинного сектора у показниках експорту з 11,5% до 21,2%. Це свідчить про експортну орієнтованість аграрного сектора економіки України, продукція якого має відносно низьку собівартість із низьким рівнем переробки, що збільшує його переваги, зокрема серед країн СНД. Проте залишається проблемним вихід України на ринки країн ЄС та США у зв'язку з невідповідністю стандартів та вимог сертифікації національним нормам. За валовим прибутком, змішаним доходом аграрні та суміжні сектори зробили вагомий внесок (22,4% у 2010 р., до 27,8% у 2014 р). Але, на жаль, це пояснюється виключно специфікою статистичного обрахунку цього показника для самозайнятих осіб у цьому секторі.

Таблиця 1

Динаміка секторальної структури України та значення еталону, % до валової доданої вартості

Секція КВЕД	2012 р.	2014 р.	Еталон
A, B	8,9	11,8	1,8
C	6,6	5,8	1,6
D	14,7	13,1	16,1
E	3,8	3,9	2,3
F	3,1	2,6	7,1
G	17,2	16,4	10,9
H	0,9	0,7	3,4
I	10,3	11,5	6,7
J	5,6	5,1	5,7
K	11,6	12,0	22,4
L	5,3	5,5	6,3
M	6,0	5,7	4,9
N	4,3	4,1	6,4
O-Q	1,8	1,9	4,5

Джерело: складено на основі [5]

Якісна характеристика секторальної структури України значно поступається показникам країн Європи. Якість структури української економіки перебуває на рівні 1970-х років таких країн, як Іспанія, Італія, Великобританія та Німеччина.

Оцінювання ефективності секторальної структури економіки України на основі вимірювання коефіцієнта пропорційності А.А. Смаглюк (рис. 2) показало, що найбільш наближеною до раціональної (для України – з точки зору її найголовнішої конкурентної переваги) секторальна структура економіки була в 2012 р. (0,78), коли узагальнений аналіз структури виявив її найвищі ефективність (78,8%) і результативність (44,1%), проте це не стало ознакою високої ефективності структурних змін [5]. У національній економіці продовжують домінувати енергоємні та матеріаломісткі виробництва, які постійно майже монопольно залежні від імпорту паливно-енергетичних ресурсів.

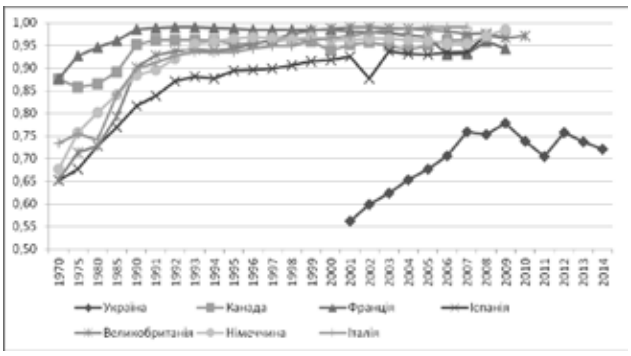


Рис. 2. Динаміка якості галузевої структури ВДВ

Джерело: складено на основі [5]

Результати проведеного кореляційного взаємозв'язку між динамікою ВВП і темпами зростання видів економічної діяльності України показали, що найвищим є характер взаємозв'язку між темпами приросту переробної промисловості та ВВП (рис. 3).

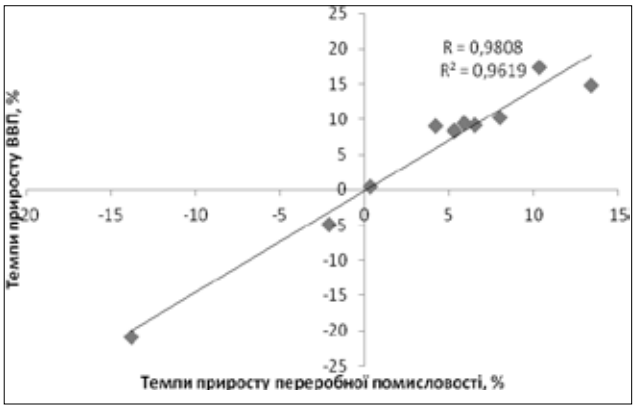


Рис. 3. Вплив темпів зростання переробної промисловості на динаміку валового внутрішнього продукту (ВВП) України

Джерело: складено на основі [5]

Результати здійсненого порівняння показали, що національна технологічна структура промисловості на відміну від європейської, якій притаманна раціональна технологічна структура (коефіцієнт пропорційності 0,96), залишається далекою від зазначеного еталону (коефіцієнт пропорційності 0,7). Хоча певні зрушення є: якщо українська структура переробної промисловості в 2012 р. на 35% відповідала еталонній, то у 2014 р. – уже на 70%. Однак це зрушення має двозначну природу. З одного боку, у національній економіці порівняно з 2012 р. збільшилася частка товарів, що відповідають високому рівню технологій (із 2,7% до 3,3%), а з іншого – значно підвищилася частка низькотехнологічних товарів (із 26% до 30%) [5], що є неоднозначним для точного ствердження здійсненого порівняння.

Рецепт успіху України в умовах постійного дорожчання сировинно-енергетичних ресурсів, зношеного вітчизняного технологічного базису за наявності водночас науково-технічного, промислового, людського потенціалу і конкурентних переваг (вигідне географічне розміщення, родючі землі) – це комбінована модель до здійснення структурної перебудови. Її основою повинно стати поєднання декількох взаємопов'язаних структурних потоків, коли прискорений індустріальний розвиток поєднується з державним стимулюванням інноваційних процесів у тих напрямах, де існує «критичне» відставання від постіндустріальних економік [3, с. 30].

Економіці України необхідно здійснити інноваційний прорив у 2015–2025 рр. на висхідній хвилі VI циклу Кондратьєва за одночасної технологічної модернізації, диверсифікації традиційних секторів економіки. При цьому випереджальна стратегія за рахунок розвитку й упровадження інновацій – найкращий варіант.

Для забезпечення стійких темпів зростання в довгостроковій перспективі державі необхідно реалізувати стратегію випереджального розвитку нано- і біотехнологій, ядерної та термоядерної енергетики, інформаційної інфраструктури, провадження сучасних засобів гнучкої автоматизації, програмного забезпечення.

Висновки. Після проведення оцінювання ефективності секторальної структури економіки України можна сказати, що їхня якісна характеристика значно поступається показникам усіх використаних для порівняння країн. Це свідчить про необхідність проведення швидкої структурної реформи національної економіки. Проте знаходження найоптимальнішої та універсальної моделі секторального структурування для національних економік виявляється неможливим, оскільки науково-технічний прогрес сприяє постійному удосконаленню структури економіки, появі кардинально нових видів економічної діяльності, які надзвичайно складно групувати із традиційними секторами. Найкращим варіантом є використання Міжнародної стандартної галузевої класифікації видів економічної діяльності, відштовхуючись від якої групуються наявні в країні види економічної діяльності. Це дає змогу зіставляти їх із відповідними згрупованими видами економічної діяльності інших країн і водночас указувати на рівень, орієнтири їх розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Скірка К.Я. Структурні зміни в економіці України та стратегічні напрями державного регулювання / К.Я. Скірка // Держава та регіони. Економіка та підприємництво. – 2013. – № 4. – С. 3–5.
2. Трубнік Т. Методологічні аспекти статистичного аналізу розвитку секторальної структури національної економіки / Т. Трубнік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua.
3. Старостіна А. Економічний зміст поняття національної економіки та її структури в умовах економічної нестабільності / А. Старостіна, Е. Прушківська // Економіст. – 2013. – № 6. – С. 29–32.
4. Валовий внутрішній продукт України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.
5. Смаглюк А.А. Державне регулювання процесів економічного і соціального розвитку / А.А. Смаглюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2015-2/doc/2/08.pdf.
6. Кривак А.П. Теоретичні принципи секторального структурування національної економіки / А.П. Кривак / Економіка АПК. – 2010. – № 13. – С. 3–5.
7. Павлюк А.П. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська. – Київ : НІСД, 2012. – 104 с.

УДК 336.201.3

Мельник О.В.
аспірант
Вінницького національного аграрного університету

ПОДАТКОВИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

TAX ANALYSIS AS AN INSTRUMENT OF THE TAX MANAGEMENT OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність поняття «податковий аналіз», проаналізовано основні етапи його проведення та визначено його роль у прийнятті управлінських рішень на підприємствах. Надано пропозиції щодо основних показників, які слід розраховувати та аналізувати під час проведення податкового аналізу на сільськогосподарських підприємствах для отримання найбільшої вигоди та мінімізації податкового навантаження. Відображено вплив кожного з показників на діяльність підприємства й те, як вони змінюються за зміни хоча б одного складника.

Ключові слова: оподаткування, податковий менеджмент, податковий аналіз, податкове навантаження, мінімізація податків, управління податковим навантаженням.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность понятия «налоговый анализ», проанализированы основные этапы его проведения и определена его роль в принятии управленческих решений на предприятиях. Даны предложения по основным показателям, которые следует рассчитывать и анализировать при проведении налогового анализа на сельскохозяйственных предприятиях для получения наибольшей выгоды и минимизации налоговой нагрузки. Отражено влияние каждого из показателей на деятельность предприятия и то, как они меняются при изменении хотя бы одной составляющей.

Ключевые слова: налогообложение, налоговый менеджмент, налоговый анализ, налоговое бремя, минимизация налогов, управление налоговой нагрузкой.

ANNOTATION

In the issue the concept of «tax analysis» is determined. The main stages of its implementation are analyzed, and its role in decision-making in enterprises is considered. The proposals on key indicators which should be calculated and analyzed during the analysis of the tax on agricultural enterprises to obtain the greatest benefit and minimize the tax burden are given. Reflected the impact of each of the indicators in the business, and how it changes when at least one of the components is changed.

Keywords: taxation, tax management, tax analysis, tax burden, tax minimization, management of tax burden.

Постановка проблеми. Часті зміни в законодавстві та незавершене формування податкової системи України викликають на підприємствах низку проблем у виборі податкової стратегії, у вирішенні яких може допомогти податковий аналіз як визначальний інструмент забезпечення ефективного податкового менеджменту.

Податковий менеджмент є важливим елементом, що визначає ефективність діяльності підприємства та забезпечує йому конкурентні переваги в умовах невизначеності зовнішнього середовища. На конкурентоспроможність підприємства впливає високе податкове навантаження, що може спричинити значні наслідки у вигляді недоотриманого прибутку через прийняття неефективних управлінських рішень. Відповідно, нині формування цілісної системи податкового менеджменту підприємства та вдосконалення його інструментарію є вкрай необхідними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання податкового аналізу як інструмента управління підприємством вивчали такі вчені, як: Т.Ф. Юткина, Я.В. Литвиненко, Н.С. Барабаш, М.О. Никонович, Н.С. Меліхова, О. Василик, Ю. Іванов та ін. Ураховуючи трансформаційний стан економіки нашої держави та її вплив на діяльність підприємств, дане питання потребує подальшого вивчення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Економіка України перебуває на етапі розвитку та становлення, що веде за собою досить часті зміни в законодавстві. У зв'язку із цим підприємства опинилися в складній ситуації, коли досить важко прогнозувати свою діяльність та триматися стабільно та конкурентоспроможньо на ринку товарів та послуг. Система оподаткування в нашій країні заганяє підприємства у скрутне становище, оскільки відсутня повна та лаконічна інформація щодо повноти та специфіки сплати податків, наявні постійні зміни реквізитів оплати, ставок податків та термінів їх сплати. Все це призводить до втрат як із боку платників, так і з боку держави. На такому етапі податковий аналіз є вкрай необхідним не лише для прогнозування податкового навантаження, а й для планування використання тих чи інших пільг в оподаткуванні та визначення ефективності їх використання.

Мета статті полягає у розгляді теоретичних аспектів аналізу як інструмента податкового менеджменту та розробленні рекомендацій щодо розрахунків податкового навантаження під час проведення податкового аналізу на сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податковий менеджмент, як і будь-яка система функціонування, складається з декількох складників, основними з яких є аналіз, планування, контроль та регулювання [1, с. 68].

Податковий менеджмент починається з аналізу, який полягає у вивченні системи оподаткування підприємства, податків, які сплачує, визна-

ченні тенденцій розвитку даної системи, вивченні чинників, що впливають на оподаткування підприємства, його податкове навантаження тощо.

На макроекономічному рівні податковий аналіз являє собою аналіз бюджетної системи держави, платежів, що його наповнюють, та системи видатків [2, с. 69].

На мікроекономічному рівні податковий аналіз полягає у вивченні податків та зборів, що платить підприємство, у певний період у динаміці порівняно з попередніми періодами, а також визначенні податкового навантаження та методів управління ним [2, с. 69].

За економічною суттю аналіз є одним з інструментів податкового менеджменту, за допомогою якого приймаються рішення через розуміння отриманої інформації. У процесі аналізу інформація аналізується, порівнюється з періодом попереднього року, визначаються основні фактори, що впливають на податкове навантаження підприємства, чинники, які впливають на прибутковість або збитковість підприємства. Наступним етапом є розрахунок планових показників діяльності підприємства (собівартість, податкові платежі, навантаження тощо). І завершальним етапом є прийняття управлінських рішень.

До найважливіших функцій податкового аналізу належать вивчення, оцінка та визначення резервів. Реалізовуючи функцію вивчення, аналізуються економічні закони, визначаються закономірності економічних процесів на підприємстві в певних умовах, установлюються причини відхилень від планових показників тощо [2, с. 75].

Принципами здійснення податкового аналізу є: державність, науковість, комплексність, системність, об'єктивність, дієвість, плановість, оперативність, демократизм та ефективність [2, с. 75–78].

Податковий аналіз повинен проводитися, дотримуючись певної послідовності.

На першому етапі податкового аналізу досліджуються податкова система в цілому та її окремі елементи, визначаються темпи зростання платежів по кожному з податків, їх динаміка, акцентується увага на тих податках і зборах, у динаміці яких відбулися зміни, визначаються причини цього [3, с. 122].

На другому етапі оцінюється відносне податкове навантаження на підприємство, яке показує якісну та кількісну характеристику впливу оподаткування на підприємство. Під час визначення рівня відносного податкового навантаження використовують систему розрахункових показників – аналітичних коефіцієнтів податкового навантаження на різні показники діяльності підприємства. За допомогою даних коефіцієнтів можна охарактеризувати вплив податків на основні фінансово-економічні показники господарюючого суб'єкта: дохід, витрати діяльності, прибуток, фінансовий стан підприємства тощо [3, с. 121].

Третій етап здійснення податкового аналізу полягає у визначенні заборгованості підприємства за податками і зборами та порівняння заборгованості по роках із моменту її виникнення. Це дасть змогу визначити податки, за якими рахується заборгованість, визначити роки, які для підприємства були неплатоспроможними, виявити платежі, які потребують найбільше фінансів, конкретизувати фактори, що призводять до неплатоспроможності та порушення податкового законодавства [3, с. 122].

Оскільки сплата податків зменшує суму чистого прибутку на підприємстві, економісти, менеджери та бухгалтера шукають методи мінімізації податкового навантаження. Саме в цьому полягає четвертий етап здійснення податкового аналізу. Головне на цьому етапі – дотримання норм чинного законодавства та пошук шляхів мінімізації з використанням податкових пільг.

Усі чотири етапи є невід'ємними для прийняття виважених управлінських рішень.

Відповідно до методик Державної фіскальної служби України, податкове навантаження звітного періоду розраховується як відношення загальної суми податків, зборів та внесків до загального обсягу поставки:

$$ПН_{ОП} = \frac{\sum_{П}}{\sum_{ОП}} x100\% ,$$

де $ПН_{ОП}$ – податкове навантаження по відношенню до загального обсягу поставки;

$\sum_{П}$ – сума податків, зборів та внесків у звітному періоді, грн.;

$\sum_{ОП}$ – сума загального обсягу поставки підприємства у звітному періоді, грн.

Під час визначення податкового навантаження таким методом можна визначити частку сплачених податків та зборів у сумі обсягів поставки підприємства, що включає валовий дохід від реалізації товарів (послуг).

Під час розрахунку податкового навантаження для сільськогосподарських підприємств пропонуємо розрахувати ймовірне податкове навантаження без використання пільги по податку на додану вартість:

$$ПН_{ОП_0} = \frac{\sum_{П} + \sum_{0}}{\sum_{ОП}} x100\%,$$

де $ПН_{ОП0}$ – податкове навантаження щодо загального обсягу поставки, навантаження без використання пільги по податку на додану вартість;

$\sum_{П}$ – сума податків, зборів та внесків у звітному періоді, грн.;

$\sum_{0}$ – сума використаної пільги у звітному періоді (суми ПДВ, що залишаються у розпорядженні сільськогосподарського згідно зі ст. 209 ПКУ);

$\sum_{ОП}$ – сума загального обсягу поставки підприємства у звітному періоді, грн.

Також слід розрахувати показник ефективності використання податкової пільги відповідно до ст. 209 Податкового кодексу України:

$$E_П = \frac{\sum_0}{\sum_{ОП}} x100\%,$$

де $Е_П$ – ефективність використання податкової пільги;

$\sum_0$ – сума використаної пільги у звітному періоді (суми ПДВ, що залишаються у розпорядженні сільськогосподарського згідно зі ст. 209 ПКУ);

$\sum_{ОП}$ – сума загального обсягу поставки підприємства у звітному періоді, грн.

Останнім часом набуває популярності вирахування податкового навантаження на живу працю звітного періоду для податків, зборів та внесків щодо загальної чисельності персоналу:

$$ПН_{ЧП} = \frac{\sum_П}{\sum_{ЧП}}, \quad [4]$$

де $ПН_{ЧП}$ – податкове навантаження щодо загальної чисельності персоналу;

$\sum_П$ – сума податків, зборів та внесків у звітному періоді, грн.;

$\sum_{ЧП}$ – загальна чисельність персоналу у звітному періоді.

Розраховане таким методом податкове навантаження дає зрозуміти, скільки податків підприємства припадає на одного робітника підприємства. Однак для підприємств-виробників (у нашому дослідженні сільськогосподарських підприємств) важливим є показник податкового навантаження на живу працю, оскільки тут важливу роль відіграє саме робочий персонал підприємства:

$$ПН_{ЧР} = \frac{\sum_П}{\sum_{ЧР}},$$

де $ПН_{ЧР}$ – податкове навантаження щодо загальної чисельності робочих;

$\sum_П$ – сума податків, зборів та внесків у звітному періоді, грн.;

$\sum_{ЧР}$ – загальна чисельність робочих у звітному періоді.

Розрахований таким методом показник податкового навантаження показує, скільки податків підприємства припадає на одного робітника підприємства.

Аналіз податкового навантаження слід проводити з урахуванням інфляції, тобто враховувати часовий фактор.

Для розрахунку відносного податкового навантаження потрібно вирахувати його коефіцієнт на живу працю для податків, зборів та внесків щодо індексу загальної чисельності персоналу та коефіцієнт податкового навантаження на живу працю для податків, зборів та внесків щодо чисельності робочих.

Коефіцієнт податкового навантаження на живу працю для податків, зборів та внесків щодо індексу загальної чисельності персоналу:

$$Кпн_{ЧП} = \frac{I_П}{I_{ЧП}} \le 1,$$

якщо

$$I_П = \frac{П_2}{П_1}$$

та

$$I_{ЧП} = \frac{ЧП_2}{ЧП_1},$$

де $I_П$ – індекс податків, зборів, внесків, од.;

$I_{ЧП}$ – індекс загальної чисельності персоналу підприємства, од.;

$П_1$, $П_2$ – сума податків, зборів, внесків у базовому та нових періодах, грн.;

$ЧП_1$, $ЧП_2$ – загальна чисельність персоналу підприємства в базовому та нових періодах, ос.

Коефіцієнт податкового навантаження на живу працю для податків, зборів, внесків щодо чисельності робочих:

$$Кпн_{ЧР} = \frac{I_П}{I_{ЧР}} \le 1,$$

якщо

$$I_{ЧР} = \frac{ЧР_2}{ЧР_1},$$

де $Кпн_{ЧР}$ – коефіцієнт податкового навантаження на живу працю;

$I_{ЧР}$ – індекс чисельність робочих підприємства, од.;

$ЧР_1$, $ЧР_2$ – чисельність робочих підприємства в базовому та нових періодах, ос.

Оскільки підприємства галузі сільського господарства користуються пільгами в оподаткуванні, пропонуємо розрахувати коефіцієнт пільгового оподаткування:

$$К_{ПО} = \frac{\sum П}{\sum ПО},$$

де $К_{ПО}$ – коефіцієнт пільгового оподаткування;

$\sum_П$ – сума податків, зборів та внесків у звітному періоді, грн.;

$\sum_{ПО}$ – сума пільг, отриманих у звітному періоді.

Згідно з даним аналізом, можна спостерігати зміну податкового навантаження щодо витрат. Якщо показник перевищує 1, це означає, що податкове навантаження в новому періоді порівняно з базисним збільшилося. Зменшення податкового навантаження спостерігається тоді, коли індекс податків відстає від індексу витрат, тобто $К_{ПН} < 1$.

Висновки. Наші влада та законодавство зі своїми частими змінами заганяють бізнес у важкий стан, оскільки підприємства повинні своєчасно реагувати на такі зміни, щоб уникнути негативних наслідків у своїй господарській діяльності.

Недостатня кількість кваліфікованих фахівців на підприємствах та відсутність державних програм, спрямованих на підвищення обізнаності населення в питаннях оподаткування, призводять до необхідності поєднання управління податковим навантаженням з іншими підсистемами управління підприємством.

Аналіз як інструмент податкового менеджменту – це система, яка включає в себе знання в поєднанні з дослідженнями тенденцій

економічного розвитку підприємств, науковим обґрунтуванням, прийняттям управлінських рішень, контролем над їх виконанням, оцінкою результатів, пошуком та використанням резервів для досягнення поставленої мети.

Податковий аналіз передує таким функціям управління, як планування, прогнозування, контроль над виконанням планів, визначення відхилень фактичних показників від планових, регулювання. За допомогою аналізу на підприємстві можна своєчасно вносити корективи в планові завдання та коригувати ситуацію і показники.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение : [учебник] / Т.Ф. Юткина. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 429 с.
2. Литвиненко Я.В. Податкова політика : [навч. посіб.] / Я.В. Литвиненко. – К. : МАУП, 2003. – 224 с.
3. Барабаш Н.С. Податковий аналіз: зміст та особливості розвитку / Н.С. Барабаш, М.О. Никонович // Культура народів Причорномор'я. – 2013. – Червень. – С. 11–123.
4. Меліхова Т.О. Удосконалення методів аналізу податкового навантаження господарської діяльності підприємств / Т.О. Меліхова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 248–255 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2010_17_40.
5. Богославець Т.І. Аналіз податкового навантаження та його вплив на кінцеві результати діяльності суб'єкта господарювання / Т.І. Богославець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/vntu/2009_19_1/pdf/65.pdf.

УДК 338.24

Ніколаєнко Ю.В.
кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів і фінансово-економічної безпеки
Чернігівського національного технологічного університету

Шишлов Т.А.
аспірант кафедри фінансів і фінансово-економічної безпеки
Чернігівського національного технологічного університету

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

FOREIGN EXPERIENCE OF ADJUSTING OF ECONOMIC SECURITY OF NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню світового досвіду регулювання економічної безпеки національної економіки. Вивчено різноманітні підходи до визначення сутності економічної безпеки національної економіки. Здійснено порівняння основних напрямів регулювання економічної безпеки в Україні та зарубіжних країнах. За результатами проведеного дослідження можна визначити, що аналіз підходів до забезпечення економічної безпеки країнами Європейського Союзу говорить про те, що цей рівень безпеки досить високий та залежить від різноманітних факторів. Доведено необхідність використання зарубіжного досвіду для регулювання економічної безпеки України.

Ключові слова: економічна безпека, національна економіка, принципи забезпечення економічної безпеки, загрози економічній безпеці, стратегія національної безпеки.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию мирового опыта регулирования экономической безопасности национальной экономики. Изучены разнообразные подходы к определению сущности экономической безопасности национальной экономики. Осуществлено сравнение основных направлений регулирования экономической безопасности в Украине и зарубежных странах. По результатам проведенного исследования можно определить, что анализ подходов к обеспечению экономической безопасности странами Европейского Союза говорит о том, что этот уровень безопасности достаточно высок и зависит от разнообразных факторов. Доказана необходимость использования зарубежного опыта для регулирования экономической безопасности Украины.

Ключевые слова: экономическая безопасность, национальная экономика, принципы обеспечения экономической безопасности, угрозы экономической безопасности, стратегия национальной безопасности.

ANNOTATION

The article is devoted to research of world experience of adjusting of economic security of national economy. The various going is studied near determination of essence of economic security of national economy. Comparison of basic directions of adjusting of economic security is carried out in Ukraine and foreign countries. On results undertaken a study it is possible to define that the analysis of going near providing of economic security the countries of European Union talks that this strength security is high enough and depends on various factors. The necessity of the use of foreign experience is well-proven for adjusting of economic security of Ukraine.

Keywords: economic security, national economy, principles of providing of economic security, threats to economic security, strategy of national safety.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації у більшості країн із високим рівнем розвитку національної економіки сформувалися надійні системи забезпечення економічної безпеки національної економіки та захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз. Детальний аналіз світового досвіду регулювання економічної безпеки для його подальшої адаптації до українських реалій є необхідною умовою ефективного та стабільного функціонування національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення економічної безпеки, її структури та стратегій розвитку в Україні та країнах ЄС розглядалися такими вітчизняними та закордонними науковцями, як: Г. Пастернак-Таранушенко, І. Бінько, В.Шлемко, С. Пирожков, Я. Жаліло, Х. Маховскі, В. Мунтіян, В. Геєць, М. Кизим, А. Прилепський, В. Колупаєв та ін.

Мета статті полягає в аналізі зарубіжного досвіду регулювання економічної безпеки національної економіки для його подальшої адаптації та впровадження в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі існує різноманітна кількість підходів до визначення поняття «економічна безпека», його взаємозв'язку та взаємообумовленості з поняттям «національна безпека». Деякі науковці розглядають економічну безпеку як основу національної, а інші представляють економічну безпеку основною складовою частиною системи національної безпеки країни.

В українській науковій літературі поняття «економічна безпека» вперше було вжито в 1994 р. Г. Пастернаком-Таранушенком. На його думку, економічна безпека – складова частина національної безпеки, наймолодша з наук про безпеку держави, яка зародилася на підґрунті необхідності забезпечення державності за рахунок використання відповідних заходів та засобів, що покликані надати стабільність стану держави попри економічний тиск, який здійснюється ззовні або зсередини [1, с. 23].

В Європейському Союзі термін «економічна безпека» ставиться до позиції об'єднання у світовій економічній системі. ЄС диктує важливість європейської інтеграції для досягнення

високого рівня конкурентоспроможності в умовах глобалізації. Кінцева мета ЄС – забезпечення економічної безпеки та формування повністю інтегрованої Європи з однаковим рівнем життя в усіх країнах-учасницях [2, с. 2].

У Німеччині окремого закону, присвяченого концепції економічної безпеки, не існує. Державна філософія економічної безпеки на практиці реалізується переважно через закони, що регламентують найбільш важливі сфери ринкової діяльності та наділяють державу істотними контрольними функціями. Так, основні інтереси держави у сфері національної безпеки, у тому числі й її економічного складника, представлені у формі офіційної директиви міністерства оборони Німеччини [3].

У Німеччині економічна безпека базується на економічному та соціальному прогресі, захисті від економічного шантажу, забезпеченні свободи торгівлі та доступу до сировинних ресурсів та ринків у рамках справедливої світової економічної системи. Основними методами забезпечення стабільного та безпечного розвитку економіки в зовнішньоекономічному плані є дії державних органів та суб'єктів господарювання щодо вдосконалення ринків збуту та орієнтація на експортну економіку.

Під економічною безпекою в Німеччині розуміється попередження та запобігання економічним загрозам шляхом подання нових схем, адаптації норм і структур міжнародної безпеки та створення мережі співпраці між державним і приватним сектором економіки та між державами-імпортерами.

Економічна безпека в широкому сенсі забезпечується всією сукупністю інструментів господарського регулювання.

У Німеччині процес розробки й прийняття економічних рішень використовуються критерії, які пов'язані зі зниженням уразливості господарської системи і збереженням економічного фундаменту самостійної зовнішньої політики. До таких критеріїв належать: усунення серйозних диспропорцій на рівні економічного розвитку суб'єктів господарювання; недопущення надмірної зовнішньої залежності в найважливіших секторах економіки; зведення до мінімуму ризиків, пов'язаних із залежністю від зовнішнього світу [4, с. 67].

У Франції основним державним документом, в якому зачіпаються окремі положення забезпечення економічної безпеки, є Закон «Про національну безпеку» від 1964 р. Поняття національної економічної безпеки розглядається цим законом як створення сприятливих внутрішніх і зовнішніх умов для підвищення та розвитку національного добробуту і зміцнення економічного потенціалу країни.

Аналіз досвіду щодо забезпечення економічної безпеки таких країн Західної Європи, як Нідерланди, Бельгія, Данія, Люксембург, Швейцарія, показує, що їх основною стратегічною метою для захисту національних економічних інтересів є забезпечення стійкого економічного зросту і модернізації економіки залежно від умов конкурентної боротьби на світовому ринку [2, с. 24].

Беручи до уваги національні визначення поняття «економічна безпека» та визначення у правових системах вищезгаданих країн, можна зробити висновок, що економічна безпека держави – це основна складова частина національної безпеки, яка сприяє захищеності національно-державних інтересів у сфері економіки, основним критерієм якої є здатність економіки країни стримувати внутрішні та зовнішні загрози.

Привертає увагу досвід формування економічної безпеки Сполучених Штатів Америки. Національні інтереси США визначено Стратегією національної безпеки, яка класифікована за рівнем важливості для країни на три категорії:

- життєво важливі інтереси; важливі інтереси та гуманітарні й інші інтереси. Економічні інтереси містяться у складі першої категорії важливості національних інтересів США, забезпечення яких є безумовним пріоритетом політики національної безпеки Сполучених Штатів Америки, для захисту яких американський уряд повинен робити все можливе, навіть за рахунок однобічного використання сили. До них належать економічний добробут суспільства і захист життєво важливих державних інфраструктур, зокрема енергетики, фінансів, державних комунікацій.

Основні напрями державної політики національної безпеки США зумовлені Стратегією національної безпеки за трьома основними напрямами: формування безпечного міжнародного оточення Америки, забезпечення адекватного реагування на загрози і кризи, належна підготовленість американського суспільства до непередбачуваних тенденцій і явищ у майбутньому. Практично кожний напрям передбачає заходи розв'язання проблем економічної безпеки.

До національних особливостей Японії, що визначають формування її поглядів на проведення політики національної економічної безпеки, належать передусім гомогенність і закритість японського суспільства.

В еволюції концепцій національної безпеки Японії спостерігаються дві основні тенденції: «повзуча» глобалізація ролі Японії у світі та поступова автономізація її у рамках союзу із США. При цьому що більше Японія бачить себе глобальною державою, то менше консервативних і реалістичних аспектів залишається в її доктрині національних інтересів.

У Румунії Стратегія національної безпеки була затверджена в 1999 р. на засіданні Верховної ради державної безпеки. Цей найважливіший для країни документ спрямований на забезпечення демократії і стабільності у розвитку держави, інтеграційних процесів.

Основними напрямами забезпечення економічної безпеки є: здійснення ефективних заходів макроекономічної стабілізації, прискорення

структурних реформ в економіці, створення приватного сектора, залучення іноземних інвестицій та підтримка малого і середнього бізнесу; узгодження фінансово-економічного законодавства, фінансової, економічної і митної політики з європейським законодавством, вимогами та директивами Європейського Союзу.

У Чеській Республіці головним офіційно визнаним концептуальним документом із державної політики національної безпеки є Стратегія безпеки Чеської Республіки, яка визначає національні інтереси, загрози і небезпеки національній безпеці та формулює довготривалі наміри держави і заходи уряду щодо забезпечення умов мирного розвитку та економічного розквіту в країні. Стратегія безпеки виділяє шість основних сфер національної безпеки: цивільна, громадська, політико-військова, економічна, екологічна, а також сфера криміналітету та організованої злочинності.

Напрямами економічної політики національної безпеки є:

- забезпечення економічного зростання, розвиток економіки та міжнародного співробітництва; підтримка внутрішньої та зовнішньої стабільності; зниження інфляційного тиску; підтримка позитивного сальдо зовнішньої торгівлі; ефективне ринкове регулювання в економічній та фінансовій сферах; боротьба зі злочинністю.

Урядом Республіки Польща у червні 2000 р. було прийнято концептуальний документ із національної безпеки «Стратегія безпеки Республіки Польща» [5]. Стратегічною метою державної політики національної безпеки у Польщі, відповідно до Стратегії безпеки, визначено гарантування незалежності і суверенітету, територіальну цілісність держави; створення умов розвитку; збереження щодо національних надбань і розвиток національної гідності поляків. До визначальних загроз економічній безпеці Республіки Польща документом належать загрозлива економічна нестабільність у держав-сусідів та негативний вплив на польську економіку, значна зовнішня залежність держави від постачання енергоносіїв з-за кордону, недиверсифікованість цих джерел; неконтрольовані міграційні процеси, які здатні завдати шкоди соціально-економічній стабільності та фінансово-економічним можливостям держави [6, с. 57].

Офіційно визнані політичні погляди щодо захисту громадян, суспільства та держави від впливу зовнішніх і внутрішніх загроз національній безпеці у Республіці Болгарія закріплено в Концепції національної безпеки 1998 р.

Національними економічними інтересами Республіки Болгарії визнано:

- підвищення якості та рівня життя населення, ефективності соціального і медичного обслуговування в країні; забезпечення державного суверенітету, економічної незалежності; досягнення фінансової стабільності, високого рівня економічного і соціального розвитку; підвищення ефективності внутрішньої і зовнішньоекономічної політики.

Загрозами економічній безпеці Республіки Болгарії визнано: значну економічну і соціальну диференціацію країн на континенті, що загрожує регіональній суспільно-політичній і соціально-економічній стабільності і має непередбачувані наслідки; поширення міжнародної фінансово-економічної злочинності, контрабанди товарів; застосування торгово-економічних і фінансових санкцій проти суміжних держав; суспільну нестабільність у державі, кризовий стан національної економіки; зниження життєвого рівня населення; демографічну кризу, міграційні процеси.

Політика у сфері забезпечення безпеки у Великобританії тісно пов'язана з оборонною політикою, вона базується на оцінках національних інтересів і реалізується через їх захист. Під національними інтересами у сфері економіки розуміють народногосподарські інтереси суспільства в цілому, які мають пріоритет щодо інших форм суспільних інтересів [7].

У Великобританії загрози економічній безпеці також поділяються на зовнішні та внутрішні, за ступенем важливості і вірогідності настання, що дає змогу розподіляти зусилля і попереджувати найнебезпечніші з них із точки зору національної економічної безпеки. У цій сфері уряд традиційно спирається на приватний бізнес, забезпечуючи йому максимальну підтримку, а також у країні існує розвинена система інститутів, яка забезпечує ефективну взаємодію парламенту, уряду і великого бізнесу під час розробки та реалізації рішень, які мають відношення до забезпечення національної економічної безпеки. До неї входять такі організації, як Конфедерація британської промисловості, Рада торгівлі зі Східною Європою і низка більш спеціалізованих організацій, які представляють інтереси промисловців та підприємців.

Концепція економічної безпеки розглядається в Іспанії значною мірою в контексті економічної безпеки всього Євросоюзу. Разом із тим створена ефективна система забезпечення національних інтересів у сфері економіки. Її основу складають: гнучка законодавчо-нормативна база; чіткий розподіл компетенції міністерств, відомств і організацій у реалізації нормативних положень, які належать до економічного розвитку; наявність на кожному етапі розвитку законодавчо затвердженої програми економічних пріоритетів, яка в принципі повинна виключити можливість адресних привілеїв; наявність спеціальних державних служб контролю [4, с. 24].

У системі забезпечення економічного добробуту і стійкого розвитку країни важливе місце займає визначення пріоритетних галузей національної промисловості; регулювання процедури стимулювання інвестицій; валютний контроль; ретельно розроблене законодавство про акціонерні товариства [4, с. 27].

Політика забезпечення економічної безпеки Чехії, Польщі, Словаччини і країн Прибалтики базується на зближенні національних інтересів із загальноєвропейськими інтересами, а також політичної, економічної та інституційної трансформації згідно з західноєвропейськими стандартами. На початку 90-х років ці країни обрали схожу модель забезпечення економічної безпеки, яка включала: оцінку геополітичної ситуації в регіоні; визначення вектора та стратегії розвитку; побудову і реалізацію моделі поведінки, у тому числі у сфері економіки, згідно з домінуючими тенденціями регіонального та світового еволюційного процесу; співвідношення базових кількісних показників розвитку зі світовими та регіональними стандартами; корекцію курсу економічних реформ [8, с. 20].

Порівнюючи трактування поняття «економічна безпека» в Україні та певних країнах Європейського Союзу, можна сказати, що економічна безпека загалом розглядається як складова частина національної безпеки та спрямована на усунення та попередження внутрішніх та зовнішніх загроз для забезпечення достатнього рівня життя населення, створюючи при цьому взаємодію між органами державної влади та приватними суб'єктами господарювання.

Зарубіжний досвід розв'язання проблем економічної безпеки переконливо свідчить про необхідність удосконалення концептуального забезпечення економічної безпеки у зовнішньоекономічній сфері України, використання позитивних ознак глобалізації для цілей суспільного розвитку держави та пріоритетності забезпечення національних економічних інтересів під час формування зовнішньої та внутрішньої політики.

Беручи до уваги поняття та структуру економічної безпеки, можна говорити про стратегію розвитку та вдосконалення економічної безпеки України та порівняння цієї стратегії з критеріями розвитку країн Європейського Союзу.

Для України основні напрями розвитку національної безпеки в економічній сфері полягають у:

– забезпеченні умов для сталого економічного зростання та підвищенні конкурентоспроможності національної економіки;

– прискоренні прогресивних структурних та інституціональних змін в економіці, поліпшенні інвестиційного клімату, підвищенні ефективності інвестиційних процесів, стимулюванні випереджувального розвитку наукоємних високотехнологічних виробництв;

– вдосконаленні антимонопольної політики, створенні ефективного механізму державного регулювання природних монополій;

– подоланні тінізації економіки через реформування податкової системи, оздоровленні фінансово-кредитної сфери та припиненні відпливу капіталів за кордон, зменшенні позабанківського обігу грошової маси;

– забезпеченні збалансованого розвитку бюджетної сфери, внутрішньої і зовнішньої захищеності національної валюти, її стабільності, захисті інтересів вкладників, фінансового ринку;

– здійсненні виваженої політики внутрішніх та зовнішніх запозичень;

– забезпеченні енергетичної безпеки на основі сталого функціонування і розвитку паливно-енергетичного комплексу, у тому числі послідовного і активного проведення політики енергозбереження та диверсифікації джерел енергозабезпечення;

– забезпеченні продовольчої безпеки;

– захисті внутрішнього ринку від недоброякісного імпорту – поставок продукції, яка може завдавати шкоди національним виробникам, здоров'ю людей та навколишньому природному середовищу;

– посиленні участі України в міжнародному поділі праці, розвитку експортного потенціалу високотехнологічної продукції, поглибленні інтеграції в європейську і світову економічні системи та активізації участі в міжнародних економічних і фінансових організаціях [9].

Висновки. Аналіз підходів до забезпечення економічної безпеки країнами Європейського Союзу говорить про те, що цей рівень безпеки досить високий та залежить від різноманітних факторів. Якщо Україна прагне зберегти внутрішньодержавний ринок та незалежне економічне майбутнє під час інтеграції до ЄС, їй необхідно пройти довгий шлях щодо виходу з економічної кризи. Для цього важливо розуміти поняття сутності економічної безпеки і чіткі та злагоджені дії уповноважених державних органів та структур для наближення рівня економічної безпеки України до європейського.

Моделі економічної безпеки, які було розглянуто вище, можуть стати дієвим практичним прикладом для формування в Україні нової ідеології безпеки, основою якої є розвиток економіки та захист її від зовнішніх та внутрішніх загроз, ефективне використання ресурсів та забезпечення соціально-економічних вимог населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення / Г.А. Пастернак-Таранушенко ; за ред. проф. Б. Кравченка. – К. : Кондор, 2002. – 302 с.
2. Ocepek A. Economic Security and the European Dream / AL Ocepek [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.anselm.edu/Documents/NHIOP/Global%20 Topics/2010/Ocepekpaper.pdf.
3. White paper on German Security policy and the future of the Bundeswehr / Офіційний сайт Федерального Міністерства оборони Німеччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bmvg.de.
4. Прилепский А.И. Формированиемеханизмаобеспечения економічної безпеки в народногосподарському комплексі :

дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.05 / А.І. Прилепський. – М., 1999. – 222 с.
5. Шлемко В.Т., Бінько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
6. Маграсова В.Г. Зарубіжний досвід забезпечення економічної безпеки регіону / В.Г. Маграсова // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 1(9). – С. 53–61.
7. A Strong Britaininan Age of Uncertainty: The National Security Strategy / Офіційний сайт Міністерства оборони Великобританії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.official-documents.gov.uk.
8. Колупаев В.А. Формирование концепции национальной экономической безопасности в зарубежных странах / В.А. Колупаев // Белорусская экономика: анализ. прогноз, регулирование. Экономический бюллетень НИЭИ Минэкономики РБ. – 2002. – № 12. – С. 2–9.
9. Про основи національної безпеки України : Закон від 19 червня 2003 р. № 964-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – Ст. 351.

УДК 33.332

Окуневич І.Л.
старший викладач кафедри фінансів і маркетингу
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Засікан К.О.
магістр
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

ІНВЕСТУВАННЯ В БУДІВНИЦТВО ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ РЕГІОНУ

INVESTMENT IN CONSTRUCTION AS THE BASIS FOR ECONOMIC GROWTH OF THE REGION

АНОТАЦІЯ

Будівельний комплекс є одним з найбільш дієвих важелів впливу на економічний розвиток регіону. У статті виявлено вплив внутрішньої доданої вартості будівництва та капітальних вкладень на рівень валового регіонального продукту, який є одним із основних показників економічного стану регіону. Результати проведеного аналізу дають змогу констатувати, що між рівнем капітальних вкладень і валовим регіональним продуктом існують тісний зв'язок і пряма залежність.

Ключові слова: будівельний комплекс, внутрішня додана вартість, внутрішній регіональний продукт, капітальні вкладення, економічний розвиток регіону.

АННОТАЦИЯ

Строительный комплекс является одним из наиболее действенных рычагов влияния на экономическое развитие региона. В статье выявлено влияние внутренней добавленной стоимости строительства и капитальных вложений на уровень валового регионального продукта, который является одним из основных показателей экономического состояния региона. Результаты проведенного анализа позволяют констатировать, что между уровнем капитальных вложений и валовым региональным продуктом существуют тесная связь и прямая зависимость.

Ключевые слова: строительный комплекс, внутренняя добавленная стоимость, внутренний региональный продукт, капитальные вложения, экономическое развитие региона.

ANNOTATION

The building complex is one of the most effective levers of influence on the economic development of the region. The article reveals the impact of internal added value of construction and capital investments on the level of gross regional product, which is one of the main indicators of the economic condition of the region. The results of the analysis allow stating the close connection and direct correlation between the level of capital investments and gross regional product.

Keywords: building complex, internal added value, gross regional product, capital investments, economic development of the region.

Постановка проблеми. На економічний стан регіону впливають рівень збалансованості окремих структурних елементів бізнес-середовища і рівень ефективності використання відповідних активів. Будівельний комплекс справедливо може вважатися одним із найбільш дієвих важелів впливу на промисловий розвиток і, відповідно, на основні соціально-економічні показники регіонального рівня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами розвитку будівельного комплексу у різні часи займались такі науковці, як Л.С. Белоусова, О.Д. Гладка, А.С. Головко, М.П. Гусєва, Я.І. Жеребйов, О.А. Карлов, Ю.В. Катаєва, Б.Е. Монахов, О.В. Мороз, Ю.К. Перський, Ю.В. Пинда, І.С. Степанов, Е.А. Толмачев, Р.Б. Тян, Д.М. Хижняков, О.Ю. Щеглова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на багаторічні дослідження цих питань, сьогодні є досить малодослідженим питання впливу будівельного комплексу як мультиплікатора інвестиційного ефекту на економічні показники регіонального рівня.

Мета статті полягає у дослідженні впливу капітальних вкладень в будівництво на основний показник економічного стану регіону – валовий регіональний продукт.

Виклад основного матеріалу дослідження. Про тісний зв'язок будівництва з іншими галузями економіки свідчать такі дані: будівництво споживає 15% всієї промислової продукції, зокрема 60% кабельних виробів, 90% будівельних матеріалів, 50% продукції лісової та деревообробної промисловості. Майже 70 галузей промисловості постачають ресурси, які є необхідними для будівельного виробництва [4, с. 134]. І саме тому нині актуальним є наукове обґрунтування залежності стану будівельного комплексу від показників економічного зростання регіонального рівня.

Отже, будівельний комплекс – це сукупність галузей матеріального виробництва і проектно-пошукових робіт, які забезпечують капітальне будівництво. До складу будівельного комплексу входять такі галузі матеріального виробництва, як будівництво, промисловість будівельних матеріалів, виробництво будівельних конструкцій і деталей [4, с. 135].

Галузь «будівництво» є однією з пріоритетних галузей в Дніпропетровській області. Головні підприємства розміщені в таких містах, як Дніпро, Нікополь та Кривий Ріг. На ці міста припадає майже 85% виконаних будівельних робіт. Будівельний комплекс області налічує 500 великих і середніх підприємств та більше 4 тис. малих. За останні 5 років введено в експлуатацію 1 659 тис. кв. м загальної житлової площі. Обсяги виконаних будівельних робіт області щорічно складають більше 5% від загальнодержавних [1, с. 156].

Для математичного обґрунтування впливу розвитку галузі «будівництво» на економічне зростання регіону використаємо кореляційний аналіз. У найпростішому випадку вивчається зв'язок між двома показниками, один з яких розглядається як незалежний показник – факторна ознака (x), яка у нашому випадку є валовою доданою вартістю (ВДВ) галузі будівництво, а інший – як залежна величина, результативна ознака (y) – валовий регіональний продукт (ВРП) Дніпропетровської області (так звана парна кореляція). У загальному вигляді функція описується такою формулою: y = г(x). Для оцінки зв'язку між двома показниками залежною (y) і незалежною (x) було використано коефіцієнт кореляції, який розраховувався такою за формулою:

$$r_{xy} = \frac{\sum(x-X)(y-Y)}{\sqrt{\sum(x-X)^2\sum(y-Y)^2}}, \quad (1)$$

де r_{xy} – значення парного коефіцієнта кореляції;

x, y – факторна та результативна ознаки;

X, Y – середні значення факторної та результативної ознаки.

У табл. 1 наведено дані по Дніпропетровській області для розрахунку значення за вищенаведеною формулою (1).

У ході проведених розрахунків виявлено, що коефіцієнт кореляції набуває позитивного значення і дорівнює 0,55, а це означає, що залежність між двома заданими факторами є середньою і прямою. Тобто під час збільшення валової доданої вартості будівництва збільшується і валовий регіональний продукт.

Коефіцієнт детермінації розраховано за такою формулою:

$$D = r_{xy}^2 = 0{,}55^2 = 0{,}30, \quad (2)$$

Коефіцієнт детермінації становив 0,30 в. од. Це вказує на те, що 30,0% варіації рівня валового регіонального продукту Дніпропетровської області зумовлено варіацією розвитку галузі будівництва, а 70,0% пояснюється дією інших факторів.

Таблиця 2

Частка ВДВ галузі «будівництво» ВРП Дніпропетровської області (у фактичних цінах)

Роки	ВРП, млрд. грн.	ВДВ, млрд. грн.	Частка ВДВ у ВРП, %
2005	41,23	1,04	2,53
2006	52,35	1,31	2,51
2007	71,17	1,88	2,64
2008	104,69	1,63	1,55
2009	93,33	1,29	1,38
2010	116,14	3,82	3,29
2011	140,02	4,98	3,56
2012	147,97	2,35	1,59
2013	152,91	2,44	1,60
2014	176,54	2,29	1,29

Джерело: розраховано автором за даними [3; 5, с. 245–259]

Як видно з табл. 2, валова додана вартість будівництва у Дніпропетровській області останніми роками (2012–2014 рр.) зменшується за тенденції росту валового регіонального продукту. На нашу думку, це свідчить про негативні економічні тенденції у регіоні. Серед причин, що стримують діяльність будівельного комплексу, можна виділити нестачу замовлень, незабезпеченість фінансуванням, високий рівень податків, зменшення загального обсягу інвестицій, зношеність основних фондів. Ці фактори спричиняють відсутність суттєвих позитивних змін у фінансово-економічному стані підприємств будівельної індустрії. Відповідно, це в подальшому накладе негативний відбиток на економічний стан регіону.

Підприємства будівельного комплексу, які відносяться до секторів виробництва конструкцій, деталей, будівельних матеріалів, більш стійкі до кризових явищ, тоді як будівництво чуттєво реагує на економічні і політичні коливання. Але при цьому будівництво швидше виходить з кризи, ніж інші. Тому доцільно проаналізувати обсяги виконаних будівельних робіт (табл. 3).

Таблиця 1

Вихідні дані для визначення коефіцієнта кореляції (у фактичних цінах)

Роки	ВДВ будівництва, млрд. грн. (x)	ВРП млрд. грн. (y)	(x-X)	(y-Y)	$(x-X)^2$	$(y-Y)^2$	(x-X)*(y-Y)
2005	1,04	41,23	-1,3	-68,4	1,6	4 679,5	86,2
2006	1,31	52,35	-1,0	-57,3	1,0	3 281,8	56,7
2007	1,88	71,17	-0,4	-38,5	0,2	1 479,2	16,2
2008	1,63	104,69	-0,7	-4,9	0,5	24,5	3,3
2009	1,29	93,33	-1,0	-16,3	1,0	265,8	16,6
2010	3,82	116,14	1,5	6,5	2,3	42,3	9,9
2011	4,98	140,02	2,7	30,4	7,2	923,3	81,5
2012	2,35	147,97	0,04	38,3	0,0020	1 469,7	1,7
2013	2,44	152,91	0,1	43,3	0,02	1 872,4	6,0
2014	2,29	176,54	-0,02	66,9	0,0003	4 476,5	-1,2
Суми	23,0	1 096,3	0,0	0,0	13,7	18 514,9	276,8
Середні значення	2,30	109,63					

Джерело: розраховано автором за даними [3; 5, с. 245–250]

Таблиця 3

Обсяг виконаних будівельних робіт у Дніпропетровській області у 2010–2015 рр.

Роки	У фактичних цінах, млн. грн.	Індекси обсягів, % до попереднього року	Частка Дніпропетровської області у загальному обсязі, %
2010	3 304,9	106,2	7,7
2011	4 857,7	122,2	7,9
2012	5 040,6	94,5	8,0
2013	5 096,7	96,4	8,7
2014	4 883,4	87,6	9,6
2015	5 745,6	91,0	10,0

Джерело: розраховано автором за даними [2; 3]

Як бачимо з даних табл. 3, спостерігається зростання обсягу виконаних робіт і частки будівництва Дніпропетровської області у загальному обсязі в країні. Так, у 2015 р. обсяг виконаних будівельних робіт у області склав 5 745,6 млн. грн., що майже на 18% вище, ніж у 2014 р. Але водночас бачимо, що у цей період індекс обсягів до попереднього року складає лише 91%, що свідчить про зниження темпів росту [2]. Основними специфічними ознаками будівництва є довготривалість проектів (більше 1 року) і капіталоємність. Отже, можемо припустити, що збільшення обсягів виконаних робіт відбулось за рахунок закінчення і здачі в експлуатацію будівель, споруд, житла, будівництво яких було розпочато ще у попередні роки.

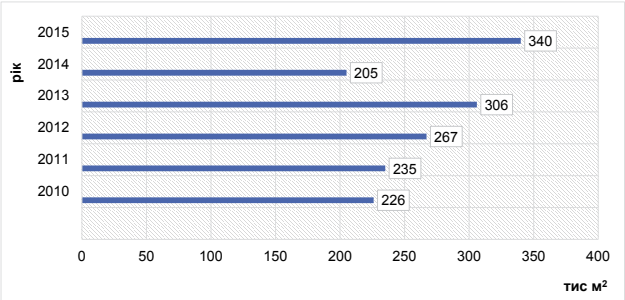


Рис. 1. Прийняття в експлуатацію загальної площі, тис. м² [2]

Бачимо (рис. 1), що у 2015 р. відбулось зростання прийняття в експлуатацію загальної площі, але порівняно з іншими країнами забезпеченість громадян житлом в Україні є однією з найгірших в Європі. Наприклад, якщо в сусідній Угорщині на одну особу припадає 31 метрів квадратних житлової площі, Австрії – 43 м², а в Данії – 51 м², то в нас цей показник становить лише 23 м² на особу. У 2014 р. загальна площа житлового фонду України досягла найнижчого за останні п'ять років значення, знизившись до 966,1 тис. м² [2; 6, с. 37].

Отже, виникає необхідність залучення інвесторів в будівельний сектор. Розглянемо капітальні інвестиції, які були надані будівельному комплексу з 2010 р. по 2015 р. по Дніпропетровській області (рис. 2).

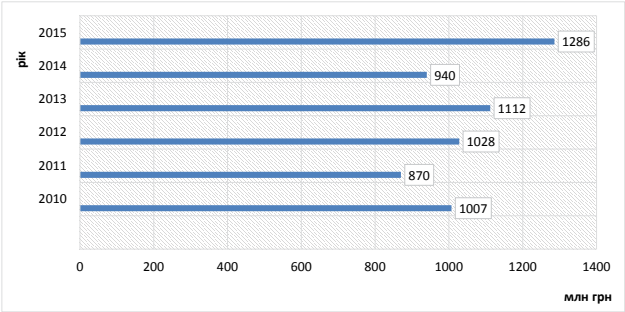


Рис. 2. Капітальні інвестиції у будівельний комплекс Дніпропетровської області, млн. грн. [2; 3]

Отже, видно пряму залежність між обсягами виконаних робіт, прийнятою в експлуатацію загальною площею та капітальними інвестиціями (рис. 1, рис. 2). Чим вищий показник інвестицій, тим більші обсяги будівництва.

Слід звернути увагу на те, що більша частка фінансування капітальних інвестицій відбувалась за кошти внутрішніх інвесторів – юридичних осіб (89% від загального обсягу), а це фінансування є малопривабливим для іноземних інвесторів (рис. 3).

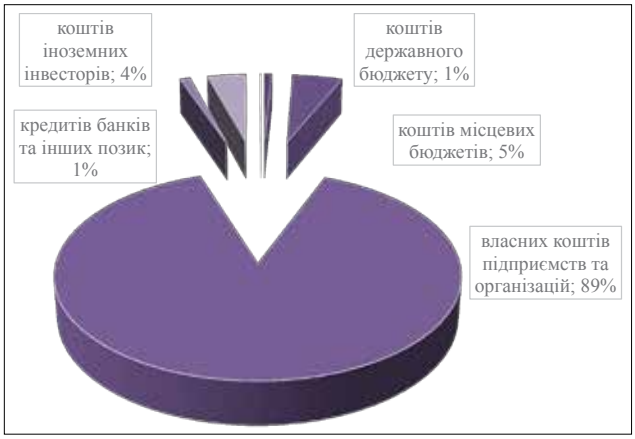


Рис. 3. Надходження капітальних інвестицій [2]

За допомогою формул (1) та (2) проаналізуємо вплив інвестицій в будівництво на обсяги внутрішнього регіонального продукту.

Розрахунок коефіцієнта кореляції та детермінації представлено у табл. 4.

Як бачимо, економічне зростання регіону безпосередньо залежить від інвестицій у будівництво: коефіцієнт кореляції дорівнює +0,71, що свідчить про сильну залежність, а коефіцієнт детермінації показує, що майже 40% варіації ВРП залежить від інвестування будівництва.

На жаль, в останні роки доля інвестицій у будівельний комплекс не перевищує 1% від загального обсягу інвестиційних ресурсів. Причини відомі – високі економічні та інвестиційні ризики.

Отже, проблеми будівельної індустрії мають стати пріоритетними в контексті заходів запо-

Таблиця 4

Розрахунок коефіцієнта кореляції та детермінації

Роки	Капітальні інвестиції у будівництво, млрд. грн. (x)	ВРП млрд. грн. (y)
2010	1,007	116,14
2011	0,87	140,02
2012	1,028	147,97
2013	1,112	152,91
2014	0,94	176,54
Суми	4,957	1 096,3
Середні значення	0,9914	109,63
Коефіцієнт кореляції	0,71	
Коефіцієнт детермінації	0,4	

Джерело: розраховано авторами за даними [2; 5, с. 245–259]

бігання економічної стагнації регіону і країни загалом. Нині ситуація потребує вибору такої моделі управління (як на рівні регіону, так і на рівні підприємств), яка б відповідала меті підвищення ефективності діяльності, сфокусованої в напрямі розвитку, і водночас давала б змогу зберегти стабільність та фінансову незалежність в умовах конкуренції. Також слід враховувати, що в основі стабільності та забезпечення розвитку будівельного комплексу лежить критерій гарантованості економічних інтересів інвесторів, що зумовлює інвестиційний клімат країни.

Висновки. Результати дослідження засвідчили, що в Дніпропетровській області є певні позитивні зрушення в будівництві, але не яскраво виражений вплив будівництва на економічне зростання регіону. Тому для покращення ситуації та забезпечення сталого росту ВРП будівельний комплекс повинен розглядатися як потенційно малозадіяний до останнього часу об'єкт мультиплікаційного інвестиційного впливу. І основними інструментами активізації інвестиційної діяльності комплексу повинні стати маркетингово-комунікаційні інструменти у виробничо-збутовій діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бубенко О.П. Інноваційні складові підвищення ефективності будівельних підприємств / О.П. Бубенко // БізнесІнформ. – 2012. – № 12. – С. 156–161
2. Головне управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dneprstat.gov.ua/.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
4. Мороз О.В. Опис моделі галузевого впливу на стан ринку / О.В. Мороз, С.С. Воловодюк // БізнесІнформ. – 2014. – № 11. – С. 134–141.
5. Регіони України : статистичний збірник / за заг. ред. О.Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2014.
6. Свірідова С.С. Напрямки активізації інвестицій у будівельну галузь України / С.С. Свірідова, Я.В. Богуцька // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. – Вип. 2/2. – С. 36–39.

УДК 368.9.06

Пономарьова О.Б.
старший викладач кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування Університету митної справи та фінансів

Шаранов Р.С.
студент Університету митної справи та фінансів

Штигайло П.І.
студент Університету митної справи та фінансів

ПРОБЛЕМИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

PROBLEMS AND NECESSITY TO IMPLEMENT OBLIGATORY MEDICAL INSURANCE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У роботі висвітлено основні проблеми системи охорони здоров'я в Україні. Визначено фактори, що стримують впровадження обов'язкового державного медичного страхування. Зроблено висновки щодо вдосконалення системи медичного страхування, запропоновано заходи, які сприятимуть покращенню медичного забезпечення, розвитку медичної галузі та медичного страхування.

Ключові слова: страхова медицина, обов'язкове медичне страхування, медичні послуги, соціальне забезпечення, фінансування.

АННОТАЦИЯ

В работе освещены основные проблемы системы здравоохранения в Украине. Определены факторы, сдерживающие внедрение обязательного государственного медицинского страхования. Сделаны выводы по совершенствованию системы медицинского страхования, предложены меры, которые будут способствовать улучшению медицинского обеспечения, развитию медицинской отрасли и медицинского страхования.

Ключевые слова: страховая медицина, обязательное медицинское страхование, медицинские услуги, социальное обеспечение, финансирование.

ANNOTATION

The article reveals main problems of the health system in Ukraine. The factors hindering the introduction of compulsory public health insurance. Conclusions on improving the medical insurance system, propose measures that will improve health care, the development of the medical industry and health insurance.

Keywords: medical insurance, obligatory medical insurance, medical services, social security, finance.

Постановка проблеми. Зарубіжний досвід країн із розвинутими системами охорони здоров'я доводить той факт, що медична галузь може ефективно та якісно функціонувати лише за умови існування системи загальнообов'язкового державного медичного страхування. Механізм обов'язкового медичного страхування в Україні перебуває на стадії формування, головною причиною чого є обмеженість коштів державного бюджету, що спрямовуються на фінансування цієї галузі. Реформування системи медичного обслуговування для впровадження обов'язкового медичного страхування приведе до підвищення ефективності механізму акумуляції та розподілу страхових коштів, підвищення соціальних стандартів держави та рівня життя населення загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та необхідність впровадження обов'язкового державного медичного страхування, а також основні положення дослідження цього питання були відображені в роботах В. Базидевича, А. Павленко [3], І. Доценко [5], І. Януля та інших вчених. Але сьогодні це питання залишається актуальним і потребує подальшого вивчення чинників, що гальмують впровадження обов'язкового державного медичного страхування в Україні.

Мета статті полягає у виявленні проблем обов'язкового медичного страхування в Україні, визначенні перспектив їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. На даному етапі розвитку українського суспільства постала дуже важлива потреба регенерації медичного обслуговування та якості медичних послуг, які надаються населенню, оскільки сучасний стан системи охорони здоров'я України не дає змогу повною мірою забезпечити право громадян на медичну допомогу на рівні, передбаченому міжнародними стандартами та законодавством України. Потребує змін наявна система фінансування закладів охорони здоров'я, а саме переходу на принципи фінансування вартості конкретної медичної послуги, наданої конкретному громадянину.

Медичне страхування – це страхування на випадок утрати здоров'я з будь-якої причини, зокрема у зв'язку з хворобою та нещасним випадком. Обов'язкове медичне страхування характеризується тим, що всі громадяни, незалежно від статі, віку, стану здоров'я, місця проживання, рівня особистого доходу, мають право на отримання медичних послуг. Обов'язкове медичне страхування сприяє економічному й соціальному захисту малозабезпечених і середніх верств населення й гарантує право кожного громадянина на якісну медичну допомогу.

Кошти обов'язкового медичного страхування є державною власністю. Держава забезпечує сталість системи такого страхування та є безпосереднім страхувальником для непрацюючої частини населення. Якщо від проведення обов'язкового медичного страхування створюється прибуток, то він поповнює джерела фінансових ресурсів цього страхування. Сплата страхувальниками внесків здійснюється у встановлених розмірах, рівень страхового забезпечення однаковий для всіх застрахованих [3].

Нині смертність в Україні у багато разів перевищує народжуваність. У 2015 р. кількість народжених склала 411,8 тис. ос., а кількість померлих була на 30,8% більше, а саме становила 594,8 тис. ос. Згідно з оцінкою Всесвітнього банку до 2025 р. населення нашої країни зменшиться на 12 млн. дол.

Згідно з даними Держкомстату України протягом 2011–2015 рр. кількість хворих поступово зменшувалась (рис. 1).

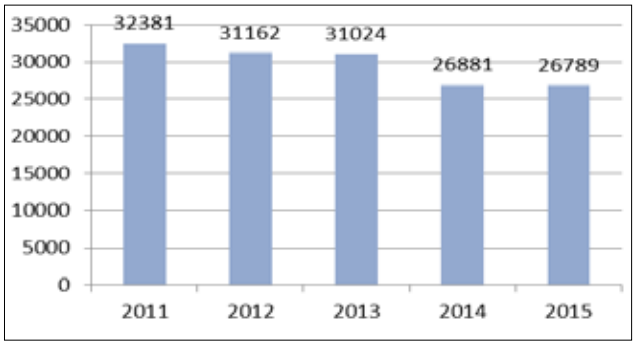


Рис. 1. Кількість хворих в Україні у 2011–2015 рр. [1]

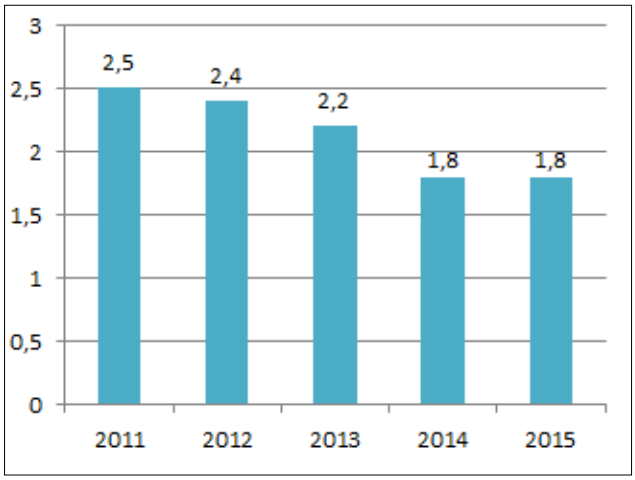


Рис. 2. Кількість лікарняних закладів, тис. [1]

Аналізуючи динаміку кількості лікарняних закладів, можна спостерігати тенденцію до зменшення (рис. 2). Це зумовлено низьким рівнем виділення коштів з бюджету на охорону здоров'я в Україні.

Стосовно грошових коштів, які витрачає Україна на охорону здоров'я, слід зазначити, що у 2014 р. витрати на охорону здоров'я складали лише 7,42% від ВВП (табл. 1).

У міжнародному порівнянні (табл. 2) частку державних витрат на охорону здоров'я в Україні можна розглядати як нижчу від середньої по обстежених країнах Євросоюзу.

Таблиця 2

Загальні витрати на охорону здоров'я по окремих країнах у 2014 р.

	ЗВОЗ у % до ВВП
Україна	7,4
Російська Федерація	6,5
Вірменія	4,5
Грузія	9,4
Казахстан	4,3
Киргизстан	6,7
Болгарія	7,6
Румунія	5,3
Польща	6,7
Словаччина	8,2
Чехія	7,2
Угорщина	8,0
Німеччина	11,3
Естонія	5,7
Іспанія	8,9
Данія	10,6

Джерело: База даних НРОЗ ВООЗ

Міжнародний досвід визначає, що оптимальний рівень витрат на охорону здоров'я становить 8–10% ВВП, і дані по країнах-членах ЄС це підтверджують. Серед країн колишнього Східного Блоку лише Грузія відповідає цим вимогам. Проте слід зазначити, що друге місце після Грузії посідає Україна (7,4%), третє – Киргизстан (6,7%). Решта зазначених країн витрачають на здоров'я 6% ВВП або менше.

Для того щоб бути здоровими, українці загалом на ліки витрачають більше 22 млрд. грн. щорічно: 17 млрд. грн. прямих витрат «зі своєї кишені», 5 млрд. грн. – з держбюджету [2].

В Україні чимало страхових компаній надають послуги з добровільного медичного страху-

Таблиця 1

Загальні витрати на охорону здоров'я [1]

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Загальні витрати на охорону здоров'я, млн. грн.	84 744,8	95 713,7	108 947,1	115 757,0	117 754,6
Загальні витрати на охорону здоров'я на душу населення, грн.	1 850,3	2 099,0	2 391,7	2 548,2	2 743,0
Загальні витрати на охорону здоров'я як % від ВВП	7,56	7,09	7,47	7,60	7,42

вання, але загальнообов'язкове медичне страхування має здійснюватися на основі державного фонду без залучення страхових компаній через те, що метою страхових компаній є безпосередньо отримання прибутку шляхом зниження витрат (тоді як метою державного Фонду буде саме підвищення рівня здоров'я населення) [4].

Отже, характерними особливостями обов'язкового медичного страхування є [5]:

– доступність широкому колу осіб;
– законодавче регулювання;
– те, що джерелами фінансування є встановлені державою відрахування підприємств і організацій, а також найманих працівників;
– тарифи, встановлені державою;
– те, що страхувальниками є роботодавці, держава;
– те, що страховиками є спеціалізовані державні страхові організації або страхові фонди;
– те, що доходи від страхування можуть бути використані відповідно до державного законодавства і тільки в галузі медичного страхування.

Протягом останніх років було розглянуто декілька законопроектів, що безпосередньо стосуються загальнообов'язкового медичного страхування, але жодний з них ще не було прийнято через існування певних проблемних питань, що перешкоджають впровадженню такого виду страхування.

Серед них можна виділити відсутність системи підготовки спеціалістів, неотримання лікарями належних зарплат та премій, відмову страховиків під будь-яким приводом оплатити лікування страхувальника, різні погляди чиновників, страховиків та медиків на моделі медичного страхування, недостатньо інформоване населення щодо переваг і недоліків медичного страхування. Вирішення всіх цих проблем потребує часу, фінансових ресурсів, відповідних фахівців [6].

Виходячи з вищезазначеного, можна виділити такі основні моменти, що стримують впровадження обов'язкового державного медичного страхування:

1) відсутність відповідної нормативної бази, медичних стандартів та фінансових стимулів для лікарів;

2) недостатнє фінансування медичного сектору, нераціональне використання фінансових ресурсів, а також той факт, що система охорони здоров'я сформована ще за часів СРСР;

3) відсутність капітального ремонту медичних закладів, закупівлі дорогого та високоякісного обладнання, покращень наявної мережі;

4) кількість навичок, які мають нині працівники системи охорони здоров'я, недостатня для управління системою державного соціального страхування;

5) факт того, що на першому етапі введення системи державного страхування попит на послуги зросте, а сфера охорони здоров'я є нестабільною та непідготовленою, тому це може одразу призвести до інфляції цін на медичні послуги, а доступ до них зменшиться;

6) відсутність договірної форми відносин між платником, з одного боку, та постачальником послуг, з іншого боку. Це робить систему медичного обслуговування непрозорою та несправедливою [7].

Для того щоб запровадити в Україні систему обов'язкового медичного страхування, необхідно здійснювати заходи щодо виведення доходів населення з «тіні», частка яких сьогодні становить близько 50% [6; 9]. Не буде ніякого сенсу впроваджувати систему загальнообов'язкового страхування за таких умов, адже в такому разі працівники будуть застраховані на дуже малі суми, і Фонд медичного страхування буде не в змозі нормально функціонувати. Крім того, треба реформувати систему підготовки кадрів страхових компаній, оскільки для якісної реформації системи охорони здоров'я України необхідне залучення в індустрію страхування висококваліфікованих міжнародних орієнтованих спеціалістів.

Висновки. Отже, на шляху впровадження обов'язкового медичного страхування наша країна повинна рівнятися на Європу. Українську систему охорони здоров'я потрібно адаптувати до сучасних економічних умов і до нашої ментальності, для якої більш ближчою буде медицина, яка здійснюється за рахунок бюджету. Лише з впровадження системи загальнообов'язкового медичного страхування не відбудеться позитивних зрушень, оскільки необхідно змінювати всю систему охорони здоров'я, фінансувати її у належних розмірах та правильно перерозподіляти кошти.

До впровадження системи загальнообов'язкового медичного страхування необхідно підійти зважено і конструктивно, тобто розробити законодавчу базу; забезпечити збалансованість обсягів послуг із обов'язкового медичного страхування з його фінансуванням. Для досягнення цілісності української системи охорони здоров'я, а також узгодження стандартів медичного обслуговування із світовим досвідом необхідні час, фінансові ресурси й кваліфіковані фахівці [8].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Останні новини України і світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrinfo.at.ua/news/skolko_ukraincy_tratjat_na_lekarstva/2013-01-25-26.
3. Обов'язкове медичне страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://insins.net/insurance-services/110-obovyazkove-medichne-strahuvannya.html.
4. Павленко А. Перспективи впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні / А. Павленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pck.kneu.edu.ua/?p=334.
5. Карамишева Л. Соціальне страхування як складова соці-

альної політики / Л. Карамишева // Людина і політика. – 2010. – № 8. – С. 221–229.
6. Доценко І. Система медичного страхування в Україні / І. Доценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/4137/1/Доценко%20І.О._Тези.pdf.
7. Школіна В. Впровадження обов'язкового державного медичного страхування в Україні, нагальна проблема сьогодення / В. Школіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/61169.doc.htm.
8. Загальнообов'язкове державне медичне страхування – бути чи не бути? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apteka.ua/article/159212.
9. Заволока Л. Впровадження та гармонізація європейських стандартів в системі українського страхування / Л. Заволока, В. Задорожна // Економіка. Фінанси. Право : щомісячний інформаційно-аналітичний журнал. – 2015. – № 4/1. – С. 35–38.

УДК 627:339.92

Порудєєва Т.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Миколаївський національний університет
імені В.О. Сухомлинського

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

THE COMPETITIVENESS OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND INTEGRATION PROCESSES

АНОТАЦІЯ

У статті аналізується стан конкурентоспроможності України. Проаналізовано рівень конкурентоспроможності країни за індексом глобальної конкурентоспроможності. Дано аналіз конкурентоспроможності за різними сферами діяльності. Здійснено аналіз з узагальненням їх у єдиний показник, що відображає загальну конкурентоспроможність економіки. Розглянуто основні шляхи підвищення конкурентної позиції України.

Ключові слова: конкурентоспроможність економіки, рейтинг конкурентоспроможності, конкурентні позиції.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется состояние конкурентоспособности Украины. Проанализирован уровень конкурентоспособности страны по индексу глобальной конкурентоспособности. Дан анализ конкурентоспособности по различным сферам деятельности. Проведен общий анализ с обобщением их в единый показатель, который отражает общую конкурентоспособность экономики. Рассмотрены основные пути повышения конкурентной позиции Украины.

Ключевые слова: конкурентоспособность экономики, рейтинг конкурентоспособности, конкурентные позиции.

ANNOTATION

The article analyzes the state of competitiveness of Ukraine. Analyzed the level of competitiveness of countries on global competitiveness index. The analysis of competitiveness in different sectors. The analysis of generalizing them into a single indicator reflecting the overall competitiveness of the economy. Describes the basic ways of improving the competitive position of Ukraine.

Keywords: economic competitiveness, competitiveness rating, competitive positions.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження національної конкурентоспроможності в умовах глобалізації очевидна для України. На сучасному етапі розвитку країни проблеми досягнення та підтримання високого рівня конкурентоспроможності набувають якісно нового змісту. Потрібні кардинальні зміни у виборі пріоритетів національного економічного розвитку в глобальній конкуренції та традиційного набору чинників, здатних забезпечити конкурентні переваги у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні на дослідження проблем конкурентоспроможності спрямовані зусилля багатьох провідних українських вчених, зокрема зусилля Л. Антонюк, М. Згуровського, І. Крючкової, К. Мамченко, К. Носової, Я. Жаліла, Б. Гаврилишина, Б. Губського, О. Білоруса, В. Гейця, Ю. Полунєєва, С. Соколенка, Н. Чалої [1, с. 21, 83].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи значний внесок науковців у розроблення названих питань, потрібно визнати, що наукові й практичні проблеми, пов'язані з формуванням конкурентоспроможності, залишаються недостатньо розкритими та обґрунтованими. Потреба комплексного вивчення рівня конкурентоспроможності у контексті глобалізації та євроінтеграційних процесів є очевидною.

Мета статті полягає у дослідженні та виявленні тенденцій і складових конкурентоспроможності країни, а також у виявленні основних шляхів підвищення конкурентної позиції України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Один з основних показників, на основі якого сьогодні розраховується конкурентоспроможність країн, був розроблений Всесвітнім економічним форумом. Для побудови рейтингу країн за показником їх конкурентоспроможності застосовується система з 381 показника, які організовані за групами економічного потенціалу країни, міждержавних економічних зв'язків, державного управління тощо [2].

Індекс глобальної конкурентоспроможності (англ. The Global Competitiveness Index, GCI) є показником, який щорічно розраховується Всесвітнім економічним форумом для того, щоб «оцінити конкурентоспроможність 140 економік, забезпечивши розуміння чинників їхньої продуктивності та процвітання» [1].

Індекс глобальної конкурентоспроможності вимірює конкурентоспроможність у 12 сферах (якість інституцій, інфраструктура, макроекономічне середовище, здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, розвиток фінансових ринків, технологічний розвиток, розмір внутрішнього ринку, рівень розвитку бізнесу та інновації), узагальнюючи їх у єдиний показник, що відображає загальну конкурентоспроможність економіки.

Хоча можна легко створити альтернативні показники конкурентоспроможності, GCI обґрунтовано та широко використовується і може слугувати показником виконання KPI. Складнішим завданням є визначення того, яку саме позицію в рейтингу за цим показником слід прийняти за мету.

Розрахунок цього показника незалежною організацією є певною гарантією його об'єктивності. Індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (Global Competitiveness Index) аналізує і порівнює конкурентоспроможність країн світу; визначає здатність економіки зростати у довгостроковій перспективі; розраховується з 1995 р. У 2015 р. до рейтингу увійшли 140 країн світу.

Так, за Індексом глобальної конкурентоспроможності, який щорічно з 2004 р. складається Всесвітнім економічним форумом, у 2015–2016 рр. Україна посіла 79 місце (табл. 1) серед 140 країн світу, тоді як у 2014 р. вона була на 76 місці.

Таблиця 1

Рейтинг країн за індексом конкурентоспроможності у 2015–2016 рр.

Позиція в рейтингу	Країна	Значення індексу
1	Швейцарія	5,76
2	Сінгапур	5,68
3	США	5,61
4	Німеччина	5,53
5	Нідерланди	5,5
41	Польща	4,49
79	Україна	79

Джерело: [1]

У 2015 р. за цим показником Україна знаходилася між Гватемалою та Таджикистаном. Причому показник конкурентоспроможності України також знизився, а саме на 0,11 (з 4,14 до 4,03 при його максимальному значенні на рівні 5,76 у Швейцарії). Динаміку індексу глобальної конкурентоспроможності України можна спостерігати на рис. 1.

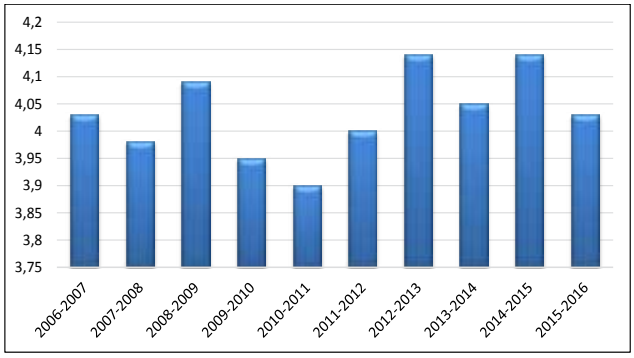


Рис. 1. Динаміка значення GCI України

Джерело: складено автором на основі [1]

Індекс глобальної конкурентоспроможності України постійно змінюється, і в 2015–2016 рр. Україна займає гіршу позицію (на 3 позиції нижче) порівняно з рейтингом 2014–2015 рр. Треба зазначити, що після поступового зростання цього індексу з 2011 р. по 2013 р. станом на 2015 р. відзначається знову спад до показника 4,03. (рис. 2).

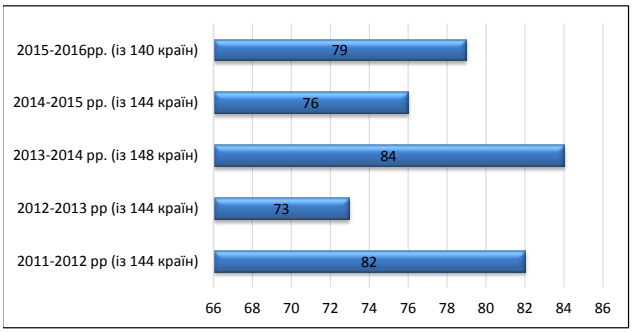


Рис. 2. Позиція України у глобальному рейтингу конкурентоспроможності за 2011–2015 рр.

Джерело: складено автором на основі [1]

Аналіз основних субіндексів індексу глобальної конкурентоспроможності для України за 2014–2016 рр. показав, що за двома з трьох субіндексів Україна покращила свої позиції в рейтингу.

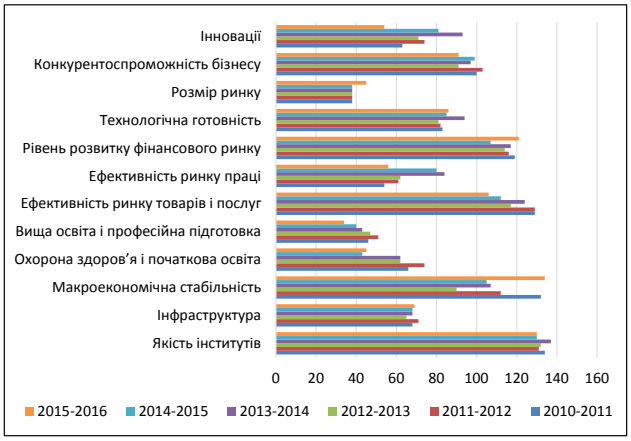


Рис. 3. Динаміка складових індексу глобальної конкурентоспроможності

Джерело: складено автором на основі [1]

Згідно з даними дослідження за першим субіндексом «Базові вимоги» Україна втратила 14 позицій. У цій групі за всіма показниками спостерігається падіння.

За 3 показниками з 6 субіндексу «Підсилювачі ефективності» Україна покращила свої позиції, але за такими показниками, як розвиток фінансового ринку, технологічна готовність та розмір ринку, спостерігаємо падіння позицій. Що стосується субіндексу «Інновації та розвиток», то Україна покращила свої позиції на 20 пунктів. Значення кожного показника покращилося, зокрема інновацій – на 27 позицій, відповідність бізнесу сучасним вимогам – на 8 позицій.

Україна також має конкурентну перевагу у якості (45 місце серед 140 країн) та охопленні початковою освітою (33).

За результатами 2015 року Україна має декілька конкурентних переваг за інноваціями. Україна посіла 29 місце у рейтингу за наявністю наукових та інженерних кадрів, 43 – за

якістю науково-дослідних закладів та 50 – за кількістю патентів на винаходи. Очевидно, що інновації є потенціалом для зростання економіки. Задля цього необхідні зусилля держави і бізнесу, а саме збільшення державних закупівель високотехнологічної продукції (нині Україна знаходиться на 98 місці) та вдосконалення співпраці університетів і бізнесу у науці та інноваціях (74 місце).

Отже, аналіз індексу глобальної конкурентоспроможності показав, що Україна найбільше позицій втратила за показниками, які характеризують розвиток інфраструктури, макроекономічне середовище та розвиток фінансового ринку.

Причому за деякими позиціями країна «очолює» списки з кінця, зокрема за міцністю банків їй присвоєно 140 місце зі 140 країн світу; за регулюванням фондових бірж –135, за інфляційними змінами –134 [13].

Серед проблем, які негативно впливають на процес ведення бізнесу в Україні в 2015–2016 рр., визначено (в порядку зменшення): корупцію, ускладнений доступ до фінансів, інфляцію, політичну нестабільність, високі податкові ставки, неефективну державну бюрократію, складність податкового законодавства, регулювання валютного ринку, часту зміну урядів (рис. 4).

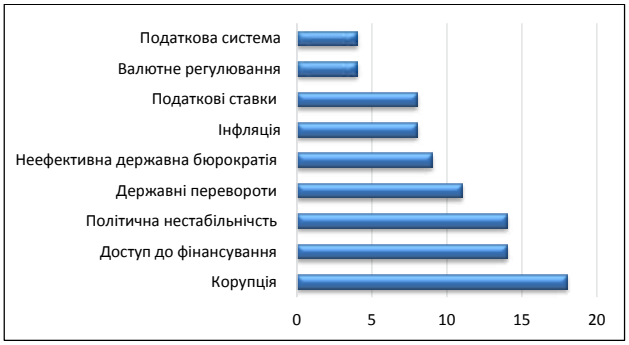


Рис. 4. Найбільш проблемні фактори для ведення бізнесу в Україні

Джерело: складено автором на основі [1]

Рис. 5. Міжнародні рейтинги України у 2015 р., (місце)

Джерело: складено автором на основі [2]

Внаслідок економічної політики уряду Україна опустилася на дно у всіх світових рейтингах. Наприклад, у рейтингу інвестиційної привабливості країн світу Україна розташовується на 89 місці.

В рейтингу кращих країн для життя Україна знаходиться на 62 місці. У рейтингу конкурентоспроможності економік Україна, втративши 11 позицій, скотилася на передостаннє, 60, місце. Також завдяки Революції Гідності Україна залишається серед найбільш корумпованих країн світу, посідаючи 142 місце.

У рейтингу за рівнем ВВП Україна посідає 60 місце, у рейтингу економічних свобод у Європі – 43 місце, за простотою сплати податків у світі – 108 місце, в рейтингу сприятливості ділового середовища – 96 місце, в рейтингу економічної і глобальної конкурентоспроможності – 108 місце.

На жаль, Глобальний індекс конкурентоспроможності України демонструє те, що Україна за розвитком конкурентоспроможності наближається до бідних слаборозвинених країн. Україні насамперед потрібно звернути увагу на діяльність законодавчих органів, державну політику, тому що головною проблемою залишається марнотратство державних коштів, державне регулювання, довіра як до політиків, так і до правоохоронних органів, хабарі, організована злочинність, захист прав власності, зокрема інтелектуальної.

Висновки. Проведений аналіз показав, що для України політика зміцнення конкурентоспроможності буде більш результативною та ефективною, якщо враховуватиме такі складові, як розроблення та реалізація технопарків зі створення і підтримки наукоємних виробництв та інноваційних технологій; вдосконалення нормативної та правової бази. Також завданнями державної політики на сучасному етапі є перенесення уваги на регіони, сприяння регіонам у впровадженні заходів, спрямованих на максимальне використання їх власних і залучення зовнішніх можливостей для забезпечення стійкого розвитку на регіональному та державному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковальська Л. Суть поняття конкурентоспроможності в трансформаційний період / Л. Ковальська // Збірник наукових праць ЛДТУ. Серія: Регіональна економіка / відп. ред. З. Герасимчук. – Вип. 2 (5). – Луцьк, 2005. – 200 с.
2. Global Competitiveness Report 2014–2015/ World Economic Forum. – 2003. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Global+Competitiveness+Programme%5CGlobal+Competitiveness+Report.
3. Проект «Український вибір» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vybor.ua/article/economika/ekonomika-ukrainy-do-i-posle-maydana.html.

УДК 338.517:631.173

Скоцик В.Є.
кандидат сільськогосподарських наук,
Білоцерківський національний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ВИРІШЕННЯ

PROBLEMS OF THE STATE SUPPORT OF AGRICULTURAL PRODUCTION TECHNICAL SUPPORT: CURRENT STATE AND PROBLEMS OF SOLUTION

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено оцінці сучасного стану державної підтримки інноваційного складника технічного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників. Установлено, що основні напрями модернізації технічного забезпечення сільського господарства не можуть у чистому вигляді стати основою для проведення комплексної модернізації аграрної економіки. З огляду на це, набуває ваги опрацювання комплексної стратегії модернізації аграрного сектору, спроможної забезпечити не тільки формування системи адекватних антикризових заходів, але й становлення конкурентоспроможного типу відтворення для ефективного комплексного та довгострокового сталого розвитку сільського господарства.

Ключові слова: сільськогосподарські товаровиробники, ринок сільськогосподарської техніки, інновація, державна підтримка.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена оценке современного состояния государственной поддержки инновационной составляющей технического обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей. Установлено, что основные направления модернизации технического обеспечения сельского хозяйства не могут в чистом виде стать основой для проведения комплексной модернизации аграрной экономики. Учитывая это, приобретает вес проработка комплексной стратегии модернизации аграрного сектора, способной обеспечить не только формирование системы адекватных антикризисных мер, но и становление конкурентоспособного типа воспроизводства для эффективного комплексного и устойчивого развития сельского хозяйства.

Ключевые слова: сельскохозяйственные товаропроизводители, рынок сельскохозяйственной техники, инновация, государственная поддержка.

ANNOTATION

The article is devoted to the assessment of the current state of state support of the innovation component of technical support to agricultural producers. It is established that the main directions of modernization of technical support of agriculture can not in its pure form become the basis for the comprehensive modernization of the agrarian economy. Given this, gaining weight study of a complex strategy of modernization of the agricultural sector, able to provide not only the formation of adequate anti-crisis measures, but also the formation of competitive type of reproduction for an effective integrated and sustainable development of agriculture.

Keywords: agricultural producers, agricultural machinery market, innovation, government support.

Постановка проблеми. Державна підтримка сільськогосподарського виробництва в Україні має бути спрямована на забезпечення прибутковості виробництва на рівні, що дає змогу вести розширене відтворення. Основними нормативно-правовими актами, що визначають державну підтримку аграрної галузі та вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників, є закони України «Про державну підтримку сільського господарства», «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р.», «Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р.» та ін.

Викладена концепція Державної цільової економічної програми розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу до 2020 р. містить основні напрями економічного регулювання ринку сільськогосподарської техніки на основі переходу до інноваційно-інвестиційного типу відтворення в сільському господарстві. Важливе місце в концепції відводиться вдосконаленню законодавчої бази, оскільки необхідне правове поле для регламентування діяльності всіх господарюючих суб'єктів аграрного сектору економіки в умовах ринку переважно сформоване. Однак дія цих нормативних документів не забезпечила вирішення наявних проблем розвитку сільського господарства, що вимагає відповідного доповнення і зміни в нормативних актах, які регулюють питання інноваційно-інвестиційної діяльності в аграрній економіці, оподаткування, кредитування, страхування та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні засади державної технічної політики в АПК висвітлено в наукових працях В.І. Кравчука та О.В. Олійника. Проблеми функціонування та розвитку ринку сільськогосподарської техніки розглянуто в працях В.В. Іванишина, В.Л. Товстопята та Н.І. Лукашева. Напрями підвищення рівня механізації аграрного виробництва окреслені в результатах досліджень В.В. Адамчука, Г.М. Підлісецького та Я.К. Білоуська. Разом із тим недостатньо висвітлено методи державної підтримки інноваційного складника ринку сільськогосподарської техніки.

Мета статті полягає в обґрунтуванні напрямів державної підтримки інноваційного складника шляхом створення інноваційних центрів на засадах державно-приватного партнерства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Першочерговим завданням трансформації економічного механізму регулювання ринку сільськогосподарської техніки в Україні є створення єдиного інформаційного простору АПК. Формування загальнодоступної інформаційної бази даних за основними видами продукції

та послуг має бути здійснене з урахуванням можливостей вітчизняних підприємств щодо виробництва певних видів продукції сільськогосподарського машинобудування, на яку існує попит на внутрішньому та зовнішньому ринках, а також підготовки прогнозів зміни попиту на різні види продукції, зокрема інноваційної ціни, технології тощо [1]. Необхідно враховувати, що інформаційне забезпечення – це стратегічне завдання, від рівня вирішення якого залежить не лише ефективність державного регулювання агропромислового виробництва, але і його функціонування.

Пріоритетом розвитку сільського господарства країни на перспективу повинна стати технічна та технологічна модернізація на основі інновацій. Стан сільськогосподарського виробництва здебільшого визначається його матеріально-технічним забезпеченням, яке залежить від обсягів придбання ними техніки, енергетичних та інших ресурсів.

Перспективний парк основних технічних засобів відповідно до сучасних технологічних процесів має бути сформований так: зернозбиральні комбайни – 75 тис. од. залежно від пропускної здатності (типу CLAAS «Тукано – 440», «Скіф», КЗС -15 «Сварог» на базі комбайна New Holland); тракторів – 400 тис. од. залежно від потужності: 12 тис. од. – понад 280 кВт (380 к.с.) (основне призначення – агрегатування із ґрунтообробно-посівними комплексами); 144 тис. од. – 212–280 кВт (160–380 к.с.) (загального призначення – підготовка до сівби, сівба, садіння та збирання врожаю); 244 тис. од. – до 120 Квт (160 к.с.) (просапні – для агрегатування із сільськогосподарською технікою по догляду за культурами, механізовані роботи у тваринництві та особистих селянських господарствах).

На сьогодні сільгосппідприємства технічно забезпечені на 65%, навантаження на зернокомбайн сягає 184 га (науково обґрунтоване – 100 га/комбайн), тоді як у США, Німеччині, Франції – 50–60 га/комбайн. Понад 15–20 років експлуатується 72% зернокомбайнів і 78% тракторів. Водночас в Україні майже 28 млн. га обробляється технікою, що більш як на дві третини складається із морально та фізично застарілих машин, що подовжує тривалість жнив: у 2012 р. ранні зернові та зернобобові зібрали за 49 днів (оптимальний термін – 14) [2].

Відповідно до Державної цільової програми реалізації технічної політики в АПК до 2015 р., щорічне оновлення машинно-тракторного парку до технологічної потреби становить 7,5 тис. од. зернозбиральних комбайнів і близько 40 тис. од. тракторів. За даними експертів, у 2013–2015 рр. вітчизняні підприємства сільгоспмашинобудування виробили 77,4 тис. од. техніки і обладнання на понад 3,7 млрд. грн. Зернозбиральних комбайнів виготовлено 168 од. (майже на 71,4 млн. грн.), тракторів – майже 12,6 тис. од. (понад 1,7 млрд. грн.). У країні на законодавчому рівні забезпечено створення сприятливих умов для залучення інвестицій (із 29 листопада 2012 р. в Україні є чинними зміни до Закону України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу»), що суттєво спрощують реалізацію питань налагодження спільного виробництва інноваційної техніки та обладнання для агропромислового комплексу на потужностях вітчизняних заводів. За ініціативи Мінагрополітики України прийнято Державну цільову програму реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі на період до 2015 р., яка має стати базовою для розвитку галузі сільгоспмашинобудування, якою передбачається впровадження підтримки виконання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт із розроблення технічних засобів для впровадження ресурсозберігаючих технологій. Для стимулювання розвитку вітчизняного сільгоспмашинобудування підприємства галузі звільнено від оподаткування прибутку до 01.01.2020 та сплати мита на матеріали і комплектуючі вироби, які не виробляються в Україні та ввозяться машинобудівними підприємствами для виробництва сільгосптехніки до 01.01.2017. Також опрацьовуються питання оптимізації митно-тарифного та податкового регулювання техніко-технологічної модернізації галузі.

Важливим чинником активізації інноваційно-інвестиційного забезпечення має стати бюджетна підтримка, яка включає в себе пряму підтримку товаровиробників АПК (у вигляді субсидій, дотацій і компенсацій), безповоротне і поворотне фінансування капітальних вкладень, спеціалізовану підтримку за окремими напрямами. Доведено, що ефективніше ввести прямі субсидії на одиницю сільськогосподарських угідь та голову худоби, щоб створити умови для інвестицій та інновацій у новітні технологію та техніку [3].

Важливим є податкове стимулювання у вигляді фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП), а також спеціального механізму сплати податку на додану вартість (ПДВ). Платники ФСП не сплачують: податок на прибуток підприємств; земельний податок (окрім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються для ведення сільськогосподарського виробництва); збір за спеціальне використання води; збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності (у частині торговельної діяльності) [4]. Спеціальний механізм сплати ПДВ передбачає компенсацію сільськогосподарським товаровиробникам коштів за продані ними переробним підприємствам молоко і м'ясо тварин у живій вазі. Так, підрозділом 2 Перехідних положень Податкового кодексу України встановлено, що сума ПДВ переробним підприємством сплачується до спеціального фонду державного бюджету України і спеціального рахунку, відкритого ним в органі Державної казначейської служби, у таких співвідношеннях: у 2012 р. –

відповідно 30 і 70%; у 2013 р. – 40 і 60%; у 2014 р. – 50 і 50%, у 2015 р. – 20 і 80%. Суму ПДВ, перераховану на спеціальний рахунок, переробне підприємство використовує виключно для виплати компенсації сільськогосподарським товаровиробникам за продані ними молоко і м'ясо тварин у живій вазі.

Державне регулювання системи оподаткування в АПК має здійснюватися на основі звільнення сільськогосподарських товаровиробників від сплати податків на певний період, які беруть участь у пріоритетних програмах, виробляють унікальну сільськогосподарську продукцію або ведуть діяльність із використанням інноваційних технологій [5].

У концепції розвитку ринку сільськогосподарської техніки доцільно обґрунтувати пріоритетні напрями модернізації технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва, які повинні мати комплексний характер, тобто включати технологічний, соціальний та екологічний складники. Узагальнення наявних підходів до сутності модернізації дало змогу виділити як мінімум два її вектори.

У межах першого підходу зосереджується увага на розробленні нових інноваційних технологій із наступним їх запровадженням у вітчизняну практику [6]. На наше переконання, цей підхід за своїм змістом є відображенням курсу держави на формування конкурентоспроможного аграрного сектору економіки, він має низку обмежень, оскільки вітчизняне сільськогосподарське машинобудування та науково-дослідні інститути не спроможні його реалізувати.

Другий підхід до проведення модернізації полягає в активному залученні іноземних зразків техніки, на основі яких передбачається побудова конкурентоспроможного сільського господарства, здатного задовольнити передусім внутрішній попит, а також посісти певні конкурентні позиції на світовому ринку. Отже, пропонується стратегія розвитку – слідування за конкурентом.

Виділені вище напрями модернізації технічного забезпечення сільського господарства не можуть у чистому вигляді стати основою для проведення комплексної модернізації аграрної економіки. З огляду на це, набуває ваги опрацювання комплексної стратегії модернізації аграрного сектору, спроможної забезпечити не тільки формування системи адекватних антикризових заходів, але й становлення конкурентоспроможного типу відтворення для ефективного комплексного й довгострокового сталого розвитку сільського господарства.

За такого підходу логіка проведення модернізації технічного потенціалу сільського господарства повинна, на нашу думку, ґрунтуватися на поєднанні раціональних елементів із зазначених вище підходів, тобто на інтегративному підході, який передбачає такі взаємопов'язані складники: інноваційний розвиток; використання іноземних зразків сільськогосподарської техніки; ефективна реалізація інноваційних розробок вітчизняних науково-дослідних установ.

Ефективне запровадження розроблених вітчизняними науковими та конструкторськими установами має велике значення під час проведення інтегративної модернізації. Важливим її елементом є спрямованість на подолання звуженого відтворення та формування його конкурентоспроможного типу, що, на нашу думку, передбачає створення інноваційних кластерів [7]. Під інноваційним кластером слід розуміти такий механізм розвитку галузі або її окремих складників, який забезпечує ефективне здійснення економічного циклу в межах відтворювальної системи, яка сприяє формуванню конкурентоспроможного типу відтворення.

Основу інноваційних кластерів мають становити групи підприємств, об'єднаних територіально та за галузевим принципом. Наповнення інноваційних кластерів доцільно проводити відповідно до вимог, викладених у працях М. Портера щодо індустріальних кластерів [8]. Як наголошує автор, до них, окрім взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, повинні входити також пов'язані з їхньою діяльністю науково-конструкторські та інші інноваційні організації. Отже, у межах функціонування інноваційних кластерів має реалізовуватися комплексний процес – від розробки ідеї, її опробування до виготовлення серійного зразка. Лише за такого підходу можна створювати інноваційний продукт.

Центром інноваційного кластера є так зване «ядро», тобто одне або кілька підприємств сільськогосподарського машинобудування та науково-експериментальні структури, спроможні виробляти якісну, конкурентоспроможну сільськогосподарську техніку, які є лідерами на ринку та здатні покращити конкурентоспроможність своєї продукції в довгостроковій перспективі.

Отже, виділимо основні характеристики інноваційних кластерів:

– наявність певної групи компаній, у структурі якої є одне або кілька великих підприємств-лідерів, які утворюють центр (ядро) та визначають довгострокову стратегію розвитку кластера;

– географічна локалізація, масштаби кластера можуть змінюватися залежно від одного регіону до країни в цілому;

– кооперування підприємств: кластер характеризується стійкістю господарських зв'язків та їх домінуючим значенням для більшості його учасників, у ньому об'єднанні технологічно пов'язані підприємства різних галузей, між якими існує спеціалізація на виробництві сільськогосподарської техніки та послуг;

– наявність конкуренції всередині кластера: збереження конкурентної боротьби між його учасниками є ключовим елементом концепції кластерів, що стимулює їх до постійного

поліпшення своєї діяльності в інноваційному пошуку;

– інноваційне спрямування розвитку кластера: кластерам притаманна висока спроможність до інновацій, що пояснюється можливістю їхніх учасників оперативно реагувати на потреби покупців, доступом до нових технологій, кооперацією у проведенні науково-дослідних робіт, а також конкурентним тиском, що стимулює підприємства до створення інновацій;

– взаємозв'язок інтересів підприємств кластера і кооперація зусиль учасників: додаткові синергетичні ефекти, які одержують його підприємства, можливі лише у разі взаємного врахування інтересів учасників і стратегічних пріоритетів.

Інноваційні кластери необхідно відрізняти від інших форм економічних об'єднань (технопарки, наукові парки, бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні центри). На відміну від останніх учасники кластера не планують повне злиття, а створюють механізм взаємодії, яка дає їм змогу зберегти статус юридичної особи та при цьому співпрацювати один з одним і за межами кластера. У кластерах формується складна комбінація конкуренції та кооперації, особливо в інноваційних процесах. Учасники інноваційного кластера взаємодіють на основі обміну робочої сили, доступу до інформації, забезпечуючи зв'язки між товаровиробниками та постачальниками, одержання венчурного капіталу або комбінації всіх перелічених факторів.

На наше переконання, саме за рахунок інститутів другого порядку (елементів інфраструктурного забезпечення) забезпечується зниження трансакційних витрат. Однак домінування інститутів залежить від інституціонального середовища, на основі якого вони формуються. Важливим елементом інститутів другого порядку є формування інноваційних структур – сукупності різних підприємств, організацій, закладів, які розробляють наукову і науково-технічну продукцію, а також об'єктів матеріально-технічної бази, що забезпечують ефективне функціонування інноваційного ринку, які виконують відповідні роботи та надають послуги, пов'язані з проведенням інноваційного процесу й обміном інноваційної продукції. В основу їхньої діяльності покладено освоєння інноваційних проектів, їх комерціалізацію, зміцнення малого наукового сектора економіки регіону, інкубацію малих фірм. Отже, за такої діяльності відбувається процес упровадження інновацій у сільське господарство регіону, налагоджується взаємодія між підприємствами, які належать до інноваційних кластерів. Своєю чергою, необхідно зазначити вплив інститутів економічної інфраструктури, що сприяють підприємствам аграрної сфери та закладам, які входять до інноваційних кластерів.

Для досягнення цілей становлення конкурентоспроможного типу відтворення технічних ресурсів інституціональна інфраструктура, що формується, на нашу думку, повинна включати: розвиток консультаційних та інформаційних мереж, які пов'язують національні та регіональні органи влади із бізнесом, наукою, споживачами та суспільними організаціями; створення асоціацій, союзів, товариств та інших об'єднань при органах влади для вирішення екологічних, інноваційних, системних проблем; систему збирання та забезпечення сільськогосподарських підприємств необхідною їм інформацією для пошуку й обґрунтування управлінських рішень (консалтингові фірми, рекламні агентства); інституціональні умови функціонування ринкових відносин (аудиторські служби) та інститути регулювання й підтримки аграрного підприємництва (фонди, асоціації і т. д.).

Важливими ланками організації та розвитку інноваційної діяльності в сільському господарстві на початковому етапі становлення інфраструктури є інноваційні центри, невеликі фірми та компанії венчурного типу, технопарки, технополіси, які мають підтримуватися державними органами і комерційними структурами.

Особливу увагу необхідно приділити формуванню таких інноваційних структур у регіонах для їх максимального наближення до виробництва. На початкових етапах доцільно створювати інноваційні науково-технічні центри, які об'єднують місцевий науково-технічний потенціал, служби науково-технічної інформації, інноваційні фонди, дослідно-експериментальні підприємства, лабораторії та ін. Із розвитком інноваційного процесу окремі центри можуть перетворитися в технопарки і технополіси.

Основними завданнями інноваційних центрів мають бути: розробка та адаптація прогресивних технологій і техніки, що передбачають максимальне використання регіонального промислового потенціалу та місцевих ресурсів для створення нових і модернізації старих видів сільськогосподарської техніки, ресурсозберігаючих та екологічно чистих виробництв; створення умов для формування новітніх технологій та передачі їх з інтелектуального середовища у виробничу сферу, участь у створенні малих венчурних фірм; підвищення кваліфікації спеціалістів аграрної сфери для залучення їх в інноваційне виробництво; налагодження прямих міжнародних контактів для виконання спільних проектів, залучення інвестицій та розширення експорту; науково-технічний консалтинг і маркетинг, розробка бізнес-планів, пошук партнерів для реалізації інновацій, оцінювання вартості інтелектуальних ресурсів; створення умов для розвитку міжособистісних контактів, пошуку фінансової підтримки інноваційних проектів; інформаційна та маркетингова діяльність.

Висновки. Проблема відсутності тісних ділових контактів між науковцями – розробниками інновацій і сільськогосподарськими товаровиробниками у процесі створення розробок та їх

реалізації можна вирішити лише за рахунок стимулювання інноваційної діяльності, важливим напрямом якої є оптимізація ресурсоспоживання та ресурсозбереження, а також посилення ролі наукового та кадрового забезпечення АПК.

Основними напрямами наукового забезпечення повинні стати: фінансування пріоритетних напрямів науки в питаннях сталого розвитку АПК; приватно-державне фінансування витрат на відтворення наукових кадрів та фінансування витрат на розробку пріоритетних технологій і техніки на інвестиційних засадах, які відповідають світовим стандартам; надання державної підтримки у формуванні ринку нововведень шляхом стимулювання замовлень на інноваційну продукцію, організації технопарків, техноінкубаторів і т. д.; часткове фінансування науково-методичного консультування; пільгове оподаткування системи вкладень підприємницьких формувань у наукове забезпечення стійкого відтворення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адамчук В. Сучасний стан та перспективи кадрового та наукового забезпечення галузі механізації сільського господарства / В. Адамчук, В. Булгаков // Техніко-технологічні аспекти розвитку та випробування нової техніки і технологій для сільського господарства України : зб. наук. пр. – 2011. – Вип. 15(29). – С. 20–29.
2. Білоусько Я.К. Тенденції і перспективи техніко-технологічного переоснащення сільського господарства / Я.К. Білоусько, В.Л. Товстопят // Агроінком. – 2011. – № 7–9. – С. 132.
3. Іванишин В.В. Організаційно-економічні засади відтворення і ефективного використання технічного потенціалу аграрного виробництва : [монографія] / В.В. Іванишин. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 350 с.
4. Наукові засади розвитку технічної політики в агропромисловому комплексі України / В. Кравчук, Т. Бабинець, Л. Шустік [та ін.] // Техніко-технологічні аспекти розвитку та випробування нової техніки і технологій для сільського господарства України : зб. наук. пр. – 2011. – Вип. 15(29). – С. 3–19.
5. Лукашев Н.И. Динамика цен приобретения средств производства и услуг сельхозтоваропроизводителями / Н.И. Лукашев // АПК: экономика, управление. – 2013.– № 12. – С. 52–58.
6. Олійник О.В. Державна підтримка матеріально-технічного забезпечення аграрних підприємств / О.В. Олійник, Т.В. Калашникова // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 95–100.
7. Підлісецький Г.М. Економічні проблеми відтворення основних засобів у сільському господарстві / Г.М. Підлісецький // Економіка АПК. – 2012.– № 1. – С. 184–185.
8. Розвиток ринку сільськогосподарської техніки / Я.К. Білоусько, В.Л. Товстопят, М.М. Могилова [та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 130 с.

УДК 351.712

Слободянюк М.В.
голова Вінницького обласного територіального відділення Антимонопольного комітету України

Хачатрян В.В.
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та міжнародних відносин Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АНТИМОНОПОЛЬНОГО КОМІТЕТУ УКРАЇНИ

FEATURES OF ANTIMONOPOLY COMMITTEE OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано функціональні особливості Антимонопольного комітету України в сучасних умовах. Досліджено основні завдання даного органу. Проаналізовано стан конкурентних відносин в Україні. Розглянуто роль АМКУ у розвитку конкуренції в Україні та визначено місце Антимонопольного комітету в системі регулювання економічних відносин в Україні.

Ключові слова: Антимонопольний комітет, монополізм, конкуренція, конкурентні відносини, добросовісна конкуренція, зловживання.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы функциональные особенности Антимонопольного комитета Украины в современных условиях. Исследованы основные задачи данного органа государственного управления. Проанализировано состояние конкурентных отношений в Украине. Рассмотрена роль АМКУ в развитии конкуренции в Украине и определено место Антимонопольного комитета в системе регулирования экономических отношений в Украине.

Ключевые слова: Антимонопольный комитет, монополизм, конкуренция, конкурентные отношения, добросовестная конкуренция, злоупотребление.

ANNOTATION

The article analyzes the functional features of the Antimonopoly Committee of Ukraine in modern conditions. Researched the basic tasks of the Antimonopoly Committee of Ukraine. Analyzed the competitive relations in Ukraine. Considered the role of the Antimonopoly Committee of Ukraine in the development of competition in Ukraine. Identified the place of the Antimonopoly Committee in the regulation of economic relations in Ukraine.

Keywords: Antimonopoly Committee, monopoly, competition, competitive relations, fair competition, abuse.

Постановка проблеми. Перехід до ринкової економіки, що супроводжується розвитком конкурентних відносин, потребує створення сприятливих умов для розвитку конкуренції в Україні. Для забезпечення сприятливого середовища розвитку конкурентних відносин необхідно дослідити особливості діяльності державного органу, що їх регулює. Таким органом в Україні є Антимонопольний комітет України, головним завданням якого є захист економічної конкуренції та боротьба із зловживанням монопольним становищем в Україні. Отже, дослідження особливостей функціонування Антимонопольного комітету України є актуальним питанням, ураховуючи сучасний стан розвитку конкурентних відносин в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема державного захисту конкуренції та боротьби з монополіями висвітлена у працях великої кількості науковців, серед яких: Акімова Т.В., Кантур К.С., Клименко В.В., Малюк М.О., Околович О.М., Шаститко А.Е. та ін.

Незважаючи на численні наукові розробки, дане питання потребує подальших досліджень з урахуванням ринкових трансформацій та конкурентної боротьби.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей діяльності Антимонопольного комітету як державного органу з регулювання питань конкуренції та монополізму в Україні та визначенні місця даного державного органу регулюючого механізму для підприємств у здійсненні їх господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки однією з основних функцій держави є контроль над збереженням конкурентних відносин і розвитком конкурентного середовища на різних ринках. Антимонопольний комітет України (АМКУ) є державним органом зі спеціальним статусом, що зумовлюється його ключовою роллю у формуванні та реалізації державної конкурентної політики.

У широкому розумінні антимонопольний контроль можна охарактеризувати визначеннями із словника іншомовних слів: «Антимонопольний (анти і монопольний) – спрямований проти виняткового права (монополії) в якій-небудь галузі діяльності установи, фірми тощо» [4, с. 48]. Тобто заходи, спрямовані на протидію монополії. Категорія «монополія» (від грец. monopolia – один, єдиний продаю) визначається як «особливе становище кого-небудь, яке надає переваги проти інших; виняткове право на виробництво, торгівлю тощо, що належить одній особі, групі осіб, державі» [4, с. 48]. Отже, виходячи з представлених тлумачень, можна визначити, що це обмежувальні заходи щодо підвищення концентрації капіталу через різних суб'єктів у виробництві, торгівлі тощо.

Контроль (від франц. controle) – це «перевірка, спостереження для встановлення відповідності чого-небудь певним вимогам», тобто

характеризується певна функція, яка здатна визначити відповідність певним правилам, нормативу тощо. Крім того, у словнику розкривається контроль як «влада, можливість розпоряджатися чим-небудь, регулювати щось».

Метою діяльності даного органу є захист конкуренції у підприємницькій діяльності. З огляду на мету діяльності, доцільно визначити основні завдання АМКУ. Основними завданнями є:

– запобігання, виявлення та припинення порушень законодавства;

– контроль над концентрацією та узгодженою поведінкою суб'єктів господарювання;

– сприяння розвитку добросовісної конкуренції [6].

Комітет має широкі повноваження з контролю над дотриманням правил конкуренції всіма суб'єктами господарювання та органами державної влади, розробляє та запроваджує методи захисту конкуренції, контролює механізми регулювання цін (тарифів) на товари та послуги суб'єктів природних монополій.

Особливості функціонування АМКУ базуються на конкурентному становищі країни. У 2015 р. конкурентний стан країни характеризувався впливом низки чинників на умови розвитку конкурентного середовища в економіці України. Євроінтеграційні процеси в економіці України, розвиток сучасної ринкової економіки сприяли створенню передумов для розвитку конкурентних відносин на національних товарних ринках. Проте на конкурентному середовищі негативно позначилися політична нестабільність та військові дії на сході України, наслідком яких, зокрема, стала втрата низки економічно важливих українських територій на сході та півдні держави, знецінення національної валюти, скорочення споживчого попиту.

Розглянемо структуру реалізації вітчизняної продукції в розрізі типу ринку (рис. 1).

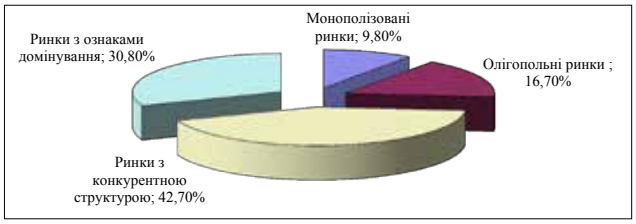


Рис. 1. Структура ринків в Україні за обсягами реалізованих товарів (послуг) у 2015 р. [2]

Зважаючи на те, що на монополізованих ринках та ринках з ознаками домінування було реалізовано більш ніж 40% товарів, робіт (послуг), можна стверджувати, що в таких умовах необхідне втручання регулюючого органу, яким в Україні є Антимонопольний комітет.

Особливостями діяльності даного органу є виявлення факту монополізації чи недобросовісної конкуренції та пошуку шляхів сприяння розвитку конкурентних відносин в Україні. Відповідно, діяльність АМКУ з виявлення та припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції зосереджується на таких напрямах:

– припинення зловживань монопольним (домінуючим) становищем на ринках житлово-комунального господарства, паливно-енергетичного комплексу, агропромислового комплексу, охорони здоров'я та лікарських засобів тощо;

– припинення антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання під час проведення конкурсних процедур закупівель;

– припинення антиконкурентних дій державних органів у сфері надання адміністративних послуг;

– припинення недобросовісної конкуренції на ринках агропромислового комплексу (3,7% усіх припинених порушень).

Антимонопольний комітет, незважаючи на великий обсяг наданих йому функцій та повноважень, здійснює їх лише у сфері контролю над дотриманням законодавства про економічну конкуренцію, антимонопольного законодавства. При цьому таке обмеження має подвійний характер: з одного боку, АМКУ компетентний здійснювати контроль та накладати санкції лише в указаній сфері, а з іншого – жоден інший орган не має аналогічних повноважень та обов'язків у вказаних правовідносинах. Тобто АМКУ набуває становища спеціалізованого органу у сфері контролю над дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції та антимонопольного законодавства із відчутним арсеналом правових інструментів, що подекуди є ширшим за наявний у розпорядженні контролюючих органів в інших сферах, однак спрямований і застосовуваний в чітко визначеній та обмеженій законом галузі [1].

На основі проведеного аналізу функціональних властивостей Антимонопольного комітету України виділимо пріоритетні аспекти його діяльності, що забезпечують розвиток конкурентних відносин (рис. 2).

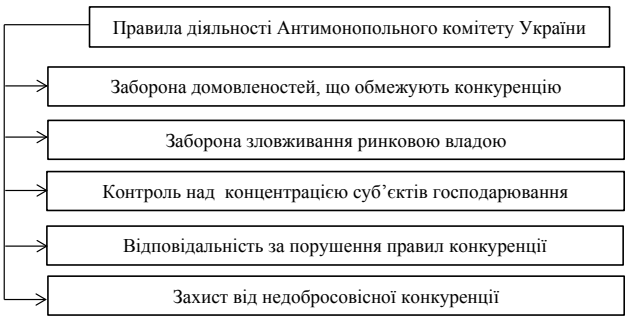


Рис. 2. Особливості діяльності Антимонопольного комітету України

Керуючись зазначеними вище правилами, Антимонопольний комітет забезпечує розвиток конкурентних відносин в Україні, що і визначають специфічні особливості його діяльності. Саме існування та діяльність Антимонопольного комітету є одним із регулюючих механізмів для підприємств у здійсненні їх господарської діяльності.

Антимонопольний контроль здійснюється антимонопольними органами та є однією з форм державного контролю за економічною діяльністю суб'єктів господарювання. Антимонопольний контроль, як і інші форми державного контролю, здійснюється в трьох видах: попередній полягає в попередженні та профілактиці можливих порушень; поточний контроль передбачає регулювання поведінки суб'єктів господарювання, обговорення проблем, що виникають, виявлення відхилень від планів, інструкцій тощо; підсумковий контроль полягає у перевірці виконання рішень, що були винесені контролюючими органами.

Висновки. Зважаючи на вищевказане, Антимонопольний комітет України як суб'єкт адміністративно-господарської відповідальності та орган регулювання конкурентних відносин відіграє важливу роль у становленні конкурентної політики України. АМКУ є спеціальним державним органом, основним завданням якого є реалізація цієї державної конкурентної політики. Сьогодні взаємовідносини АМКУ з суб'єктами господарювання, з правоохоронними органами відіграють визначальну роль у реалізації конкурентних відносин, оскільки саме на основі розробки відповідних механізмів застосування законодавства про захист конкуренції, АМКУ здійснює захист і відновлення порушених прав учасників ринку та споживачів, запобігає подальшим порушенням, пов'язаним з обмеженням конкуренції, шляхом застосування та поєднання своїх функцій, зокрема контролюючої та каральної, а також застосуванням адміністративно-господарських санкцій у разі порушення законодавства про захист економічної конкуренції та антимонопольного законодавства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дізнайся більше про Правила конкуренції та Антимонопольний комітет України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pervomaisk.mk.ua/userfiles/%D0%90%D0%9C%D0%9A.PDF.
2. Звіт Антимонопольного комітету України за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amc.gov.ua.
3. Кантур К.С. Роль Антимонопольного комітету України в розвитку конкуренції / К.С. Кантур // Теорія та практика державного управління. – 2014. – Вип. 2. – С. 123–131.
4. Малюк М.О. Актуальні проблеми діяльності Антимонопольного комітету України / М.О. Малюк // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право» ; гол. ред. Ю.М. Бисага. – Ужгород : Гельветика, 2015. – Вип. 33. – Т. 2. – С. 47–53.
5. Околович О.М. Особливості функціонування монополізованих ринків в Україні / О.М. Околович // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 332.
6. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amc.gov.ua.

УДК 005.52:330.322.5:[(1-32):(477)](045)

Слободянюк Н.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Донецького національного університету економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Пишна О.В.
студентка
Донецького національного університету економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

ANALYSIS AND EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF REGIONS OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні питання становлення інвестиційної привабливості регіонів України. За методикою Європейської бізнес-асоціації проаналізовано індекси інвестиційної привабливості. Розкрито сутність та надано класифікацію основних факторів індексу, що визначають інвестиційну привабливість. Проаналізовано структуру та динаміку капітальних інвестицій за регіонами України протягом 2013–2015 рр.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, капітальні інвестиції, індекс інвестиційної привабливості регіону, Європейська бізнес-асоціація, фактори інвестиційної привабливості.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные вопросы становления инвестиционной привлекательности регионов Украины. По методике Европейской бизнес-ассоциации проанализированы индексы инвестиционной привлекательности. Раскрыта сущность и предоставлена классификация основных факторов индекса, определяющих инвестиционную привлекательность. Проанализированы структура и динамика капитальных инвестиций по регионам Украины на протяжении 2013–2015 гг.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, капитальные инвестиции, индекс инвестиционной привлекательности региона, Европейская бизнес-асоциация, факторы инвестиционной привлекательности.

ANNOTATION

In the article the basic questions of the investment attractiveness of regions of Ukraine. By the method EBA Investment Attractiveness Index analyzes. The essence and classification provided the main index factors that determine attractiveness. The structure and dynamics of capital investments by regions of Ukraine for 2013-2015 years.

Keywords: investments, investment attractiveness, capital investment, index of investment attractiveness of the region Yevropeycka Biznec Acotsiatsiya, factors of attractiveness.

Постановка проблеми. Важливе значення в умовах розвитку та становлення економіки України має залучення інвестицій до країни, впровадження більш якісного управління інвестиційною діяльністю, побудова ефективної регіональної політики, спрямованої на забезпечення високого рівня інвестиційної привабливості територій.

Роль інвестицій для України, звичайно, постійно зростає, оскільки вони є фундаментом стабільного економічного розвитку. Це, своєю чергою, дає змогу скоротити розрив в основних макроекономічних показниках між державою та розвиненими країнами світу, а також створити гідні умови для співпраці з іноземними країнами.

Від темпів економічного зростання країни, тобто від інвестицій, залежить якість життя населення та інші найважливіші характеристики розвитку суспільства. В умовах необхідності залучення фінансових ресурсів та їх обмеженості актуальною стає проблема аналізу та оцінки підвищення інвестиційної привабливості регіонів як характеристики, що дає інвестору змогу уявити стан об'єкта вкладання коштів, забезпечує надійність майбутніх інвестицій та впевненість в отриманні результатів від їх використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні та зарубіжні дослідники присвятили теоретичним та пракичним аспектам інвестиційної привабливості регіонів значну кількість праць, серед яких: Власюк О.С., Гаврилюк О.В., Губанський Б.О., Драган І.В., Калач Г.М., Бланк І.О. та ін. Проте у цій сфері багато проблем як практичного, так і теоретичного характеру залишаються невіришеними, що зумовлює потребу в проведенні додаткових наукових пошуків щодо вдосконалення інвестиційної привабливості регіонів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визначення інвестиційної привабливості в кількісному виразі залишається складною проблемою. Досі не сформовано єдиного підходу або методики отримання інтегрального показника інвестиційної привабливості регіонів України. Вчені пропонують найрізноманітніші підходи до її оцінювання, багато з яких є різними напрямами, характеристиками одного й того ж процесу. Саме тому потрібен комплексний підхід до визначення та оцінювання інвестиційної привабливості регіонів.

Мета статті полягає у теоретико-методичному аналізі оцінювання інвестиційної діяльності України на основі визначення індексів інвестиційної привабливості її регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційна привабливість є важливою умовою формування інвестиційного клімату будь-якого регіону.

Інвестиційна привабливість регіону – це складна економічна категорія, на основі якої формується характеристика спроможності регіону залучати капітал та формувати інвестиційний клімат [5].

Оцінка інвестиційної привабливості України та її регіонів нині проводиться Європейською бізнес-асоціацією на основі регулярного моніторингу бізнес-клімату першими особами компаній – членів Асоціації та за допомогою індексу інвестиційної привабливості.

Індекс інвестиційної привабливості розраховується як середнє арифметичне оцінок п'яти аспектів інвестиційного клімату та ґрунтується на характеристиці інвестиційного клімату як сукупності політичних, економічних, законодавчих, регуляторних та інших чинників, що в кінцевому підсумку визначають ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання [4].

Даний індекс дає змогу оцінити відносну інвестиційну привабливість регіонів України для нових інвесторів та для тих, хто вже працює в Україні; допомогти уряду визначити проблеми, які стримують розвиток інвестування на регіональному рівні; допомогти місцевій владі визначити чинники, які впливають на інвестиційну привабливість регіону порівняно з іншими регіонами, дію яких треба посилити або мінімізувати [2].

Інвестиційна привабливість регіонів, як правило, формується під дією цілої низки факторів. Частина із цих факторів може бути описана за допомогою статистичних індикаторів, які також характеризують різні аспекти розвитку соціально-економічного середовища регіону. Отже, представимо фактори, які впливають на індекс інвестиційної привабливості України (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори індексу інвестиційної привабливості [2]

Фактори	Характеристика
М'які	• діловий клімат; • відкритість влади; • успішний досвід; • діловий оптимізм; • правила та процедури: ефективність державних органів; дотримання прав власності; корупція; податки та збори; адміністративні процедури
Жорсткі	• інноваційний потенціал; • інфраструктура ; • природні ресурси; • споживчий сегмент; • бізнес-сегмент; • географічне розташування; • трудові ресурси: якість; доступність; здоров'я

Отже, м'які фактори – фактори, які відносно легко змінити в коротко- чи середньостроковій перспективі (більшою мірою стосуються сприйняття інвестором ділового середовища).

Що стосується жорстких факторів, то до таких належать фактори, які неможливо або дуже складно змінити в коротко- чи середньостроковій перспективі (більшою мірою стосуються соціально-економічного середовища).

А численні вітчизняні та зарубіжні науковці серед основних причин, що зумовлюють несприятливий інвестиційний клімат в Україні, відзначають нестабільність українського законодавства, нерозвиненість ринкової інфраструктури, зокрема фондового ринку, сильний податковий тиск, корупцію в місцевих і центральних органах влади [3].

Зосередившись на методичних аспектах проведення оцінки інвестиційної привабливості країни, на нашу думку, найбільш удалою з точки зору забезпечення комплексного підходу до її проведення є методика Європейської бізнес-асоціації (ЄБА) [2].

Дана методика зводиться до встановлення індексу інвестиційної привабливості. Рівень інвестиційної привабливості України, відповідно до цього індексу, знаходиться на найнижчих позиціях за всю історію дослідження. Оскільки опитування компаній – членів Асоціації відбувається щоквартально, це надає можливість відстежити індекс інвестиційної привабливості в динаміці. Цю динаміку починаючи з I кварталу 2011 р. до IV кварталу 2015 р., можна побачити на рис. 1.

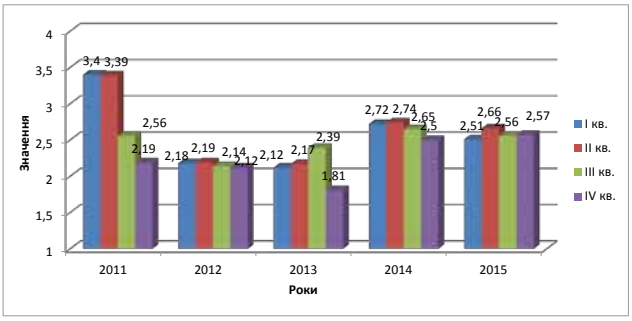


Рис. 1. Індекс інвестиційної привабливості України в 2010–2015 рр. (поквартально) [2]

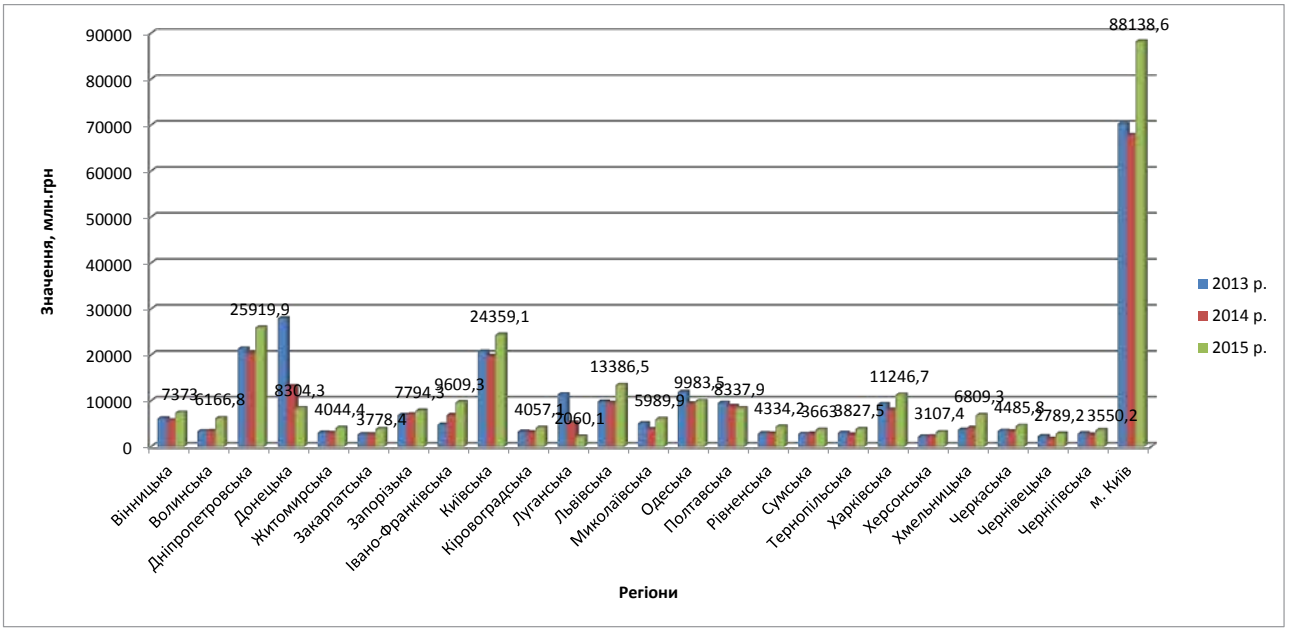
Виходячи з наведених даних, бачимо, що найвищий рівень індексу

інвестиційної привабливості спостерігається в I кварталі 2011 р., який становить 3,43. Найнижчий рівень індексу був у IV кварталі 2013 року – 1,81, проте в III кварталі 2015 р.

Таблиця 2

Характеристика значень індексу інвестиційної привабливості [2]

Значення	Характеристика
0-3	негативне
3	нейтральне
5	позитивне



*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Рис. 2. Динаміка капітальних інвестицій за регіонами протягом 2013–2015 рр. [1]

Таблиця 3

Показники, що характеризують інвестиційну привабливість регіонів України, станом на 01.01.2016 (фрагмент) [1]

Області	Економічно активне населення (ос.)	Фактори, що формують інвестиційну привабливість			Індекс інвестиційної привабливості
		Кількість підприємств (од.)	Обсяг реалізованої промислової продукції (млн. грн.)	Інвестиції в основний капітал на душу населення (грн./ос.)	
Вінницька	741200	9442	45161,2	9947,38	18,9
Волинська	440400	5600	18447,9	14002,72	10,2
Дніпропетровська	1594900	27251	289142,3	16251,74	32,3
Донецька	877700	11763	170336,9	9461,43	36,7
Житомирська	571200	6607	25274,5	7080,53	17,6
Закарпатська	571800	6111	13895,0	6607,90	14,0
Запорізька	825500	14423	130758,4	9441,91	28,2
Івано-Франківська	609500	7942	32674,2	15765,87	12,6
Київська	790600	18164	68651,1	30810,90	9,9
Кіровоградська	436600	7684	20319,3	9292,49	11,2
Луганська	362700	3354	24866,7	5679,90	21,8
Львівська	1134700	18628	53955,5	11797,39	16,7
Миколаївська	558200	10569	34357,7	10730,74	13,0
Одеська	1086300	23883	44437,7	9190,37	14,8
Полтавська	664300	10142	103303,3	12551,41	23,2
Рівненська	541400	5253	26115,3	8005,54	18,3
Сумська	523300	5842	32445,5	6999,81	20,4
Тернопільська	460300	5096	11826,9	8315,23	11,3
Харківська	1324200	24938	102115,5	8493,20	25,3
Херсонська	496600	8008	20323,8	6257,35	14,2
Хмельницька	557100	6992	26358,3	12222,76	13,1
Черкаська	580200	8296	44249,7	7731,47	20,0
Чернівецька	404900	4054	6742,4	6888,61	9,9
Чернігівська	483900	6018	20513,7	7336,64	15,0
м. Київ	1460400	87380	124306,7	60352,37	5,9

індекс набув значення 2,56. Згідно з методикою Європейської бізнес-асоціації, індекс інвестиційної привабливості набуває різних характеристик залежно від значень (табл. 2).

Таким чином, відповідно до запропонованої методики ЄБА, нині рівень індексу інвестиційної привабливості України не досягає навіть нейтрального значення.

Як видно з рис. 2, перше місце серед регіонів по капітальних інвестиціях займає м. Київ – на 2015 р. капітальні інвестиції становили 88 138,6 млн.грн., друге місце займає Дніпропетровський регіон – 25 919,9 млн. грн., Київський регіон займає третє місце – 24 359,1 млн. грн.

Розрахунок індексу інвестиційної привабливості регіону проводиться на основі таких показників: співвідношення обсягу промислового виробництва (Опв) і числа підприємств і організацій (Чп), чисельності економічно активного населення (Чеан) та інвестицій в основний капітал на душу населення (Іок) (табл. 3). Формула для розрахунку індексу инвестиционної привабливості (ІП):

$$ІП = \sqrt{\frac{Опв}{Чп} * \frac{Чеан}{Іок}}.$$

Аналізуючі показники, які характеризують інвестиційну привабливість регіонів України, можна зробити висновок щодо потенційно привабливих для інвесторів регіонів України, одними з яких є Донецький та Луганський (наявність сировинної бази, розвиток металургійної, машинобудівної, хімічної тощо галузей промисловості, вигідне географічне положення, сприятливий клімат для розвитку сільського господарства). Однак через те, що дані регіони є зоною проведення антитерористичних операцій, погіршується інвестиційний клімат та стає неможливим приток інвестицій у реальний сектор економіки на сході України (індекс інвестиційної привабливості Донецького регіону – 36,7, а Луганського – 21,8).

Слід акцентувати увагу на факторах, які є індикаторами інвестиційної привабливості регіонів, це: економічно активне населення, обсяг промислового виробництва, кількість підприємств та інвестиції в основний капітал.

Економічно активне населення – важливий чинник формування інвестиційної привабливості, оскільки є основою формування трудових ресурсів. Слід зазначити, що в країні продовжує погіршуватися демографічна ситуація, поряд із природними процесами міграції йде зниження народжуваності, відповідно, відбувається погіршення соціальних умов життя. Люди в пошуку гідної заробітної плати мігрують не тільки всередині держави, але й за кордон, а це потенційна робоча сила країни, яка формує основу трудових ресурсів.

Якщо в регіонах буде залишатися стабільна тенденція до зниження чисельності економічно активного населення, це призведе до погіршення інвестиційного клімату, як результат, буде знижуватися індекс інвестиційної привабливості. Якщо показник чисельності економічно активного населення незначний, навіть за наявності відповідної сировинної бази, інвестор не буде зацікавлений у реалізації заходів щодо інвестиційних вливань.

Згідно з розрахунками за запропонованою Європейською бізнес-асоціацією методикою, виявилося, що м. Київ є найбільш інвестиційно привабливим регіоном, оскільки значення індексу становить 5,9 (нормативне значення – 5), що свідчить про позитивну інвестиційну привабливість регіону. Проте розрахунки за даною методикою не досить коректні, оскільки в їх основі не лежить класифікаційна ознака, за допомогою якої можна було б формувати сукупність однорідних показників. Наприклад, «кількість підприємств» не враховує галузеву приналежність та форму господарювання. Крім того, на практиці виникає дисонанс в юридичному та фактичному місцезнаходженні підприємства, що, відповідно, штучно завишує/занижує показник. Доказом є статистична інформація щодо кількості підприємств: у м. Київ зареєстровано 87 380 підприємств, а в Дніпропетровській області – 27 251. Поширеним є факт, коли підприємство фактично використовує сировинні та трудові ресурси одного регіону, але юридично зареєстровано в іншому, тим самим відбувається заниження відповідних індикаторів інвестиційної привабливості цього регіону.

Тому необхідні більш серйозні масштаби дослідження, і вони повинні враховувати не тільки запропоновані чотири індикатори, а значно більше показників.

Далі доцільно проаналізувати капітальні інвестиції за видами активів, за джерелами фінансування та за видами економічної та промислової діяльності в 2013–2015 рр. (табл. 4). Розрахунки було здійснено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014–2015 рр. – без частини зони проведення антитерористичної операції.

За даними табл. 4, найбільшу питому вагу в структурі капітальних інвестицій займають інвестиції в матеріальні активи, які на 2015 р. збільшилися на 15 337,3 млн. грн. порівняно з 2013 р. та становили 254 730,9 млн. грн. За джерелами фінансування обсяг капітальних інвестиції збільшився на 9,3% у 2015 р. порівняно з 2013 р., зокрема за рахунок коштів державних та місцевих бюджетів, коштів іноземних інвесторів, коштів населення на будівництво житла. Але найбільш на зростання обсягу капітальних інвестицій за джерелами фінансування вплинули власні кошти підприємства та організацій, які в 2015 р. становили 184 351,3 млн. грн. Капітальних інвестицій за видами економічної діяльності найбільше за 2015 р. припадає на промисловість – 87 656 млн. грн., на будівництво – 43 463,7 млн. грн. та на сільське, лісове

Таблиця 4

Капітальні інвестиції за видами активів, за джерелами фінансування та за видами економічної й промислової діяльності за 2013–2015 рр. [1]

Капітальні інвестиції, млн. грн.	Рік			Відхилення 2015 р. до 2013 р.	
	2013	2014	2015	+/-	%
За видами активів, у т. ч.:	**249873,4**	**219419,9**	**273116,4**	**23243**	**109,3**
інвестиції в матеріальні активи	239393,6	212035,1	254730,9	15337,3	106,4
інвестиції в нематеріальні активи	10479,8	7384,8	18385,5	7905,7	175,4
За джерелами фінансування, у т. ч. за рахунок:	**249873,4**	**219419,9**	**273116,4**	**23243**	**109,3**
коштів державного бюджету	6174,9	2738,7	6919,5	744,6	112,1
коштів місцевих бюджетів	6796,8	5918,2	14260,0	7463,2	209,8
власних коштів підприємств та організацій	165786,7	154629,5	184351,3	18564,6	111,2
кредитів банків та інших позик	34734,7	21739,3	20740,1	-13994,6	59,7
коштів іноземних інвесторів	4271,3	5639,8	8185,4	3914,1	191,6
коштів населення на будівництво житла	24072,3	22064,2	31985,4	7913,1	132,9
інших джерел фінансування	8036,7	6690,2	6674,7	-1362	83,1
За видами економічної діяльності, у т. ч:	**249873,4**	**219419,9**	**273116,4**	**23243**	**109,3**
сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	18587,4	18795,7	30154,7	11567,3	162,2
промисловість	97574,1	86242,0	87656,0	-9918,1	89,8
будівництво	40796,2	36056,7	43463,7	2667,5	106,5
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	22190,3	20715,7	20662,9	-1527,4	93,1
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність тощо	18472,6	15498,2	18704,0	231,4	101,3
За видами промислової діяльності	**97574,1**	**86242,0**	**87656,0**	**-9918,1**	**89,8**
добувна промисловість і розроблення кар'єрів	21624,8	20010,6	18466,3	-3158,5	85,4
переробна промисловість	44717,9	42474,4	46219,1	1501,2	103,4
постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	29309,5	22895,0	21347,2	-7962,3	72,8
водопостачання; каналізація, поводження з відходами	1921,9	862,0	1623,4	-298,5	84,5

та рибне господарство – 30 154,7 млн. грн. За видами промислової діяльності капітальні інвестиції найменше були спрямовані на водопостачання – 1 623,4 млн. грн., а найбільше – на переробну промисловість 46 219,1 млн. грн. Усього капітальні інвестиції за видами промислової діяльності в 2015 р. зменшилися на 9 918,1 млн. грн. порівняно з 2013 р. та становили 87 656,0 млн. грн.

Висновки. Нині інвестиційна привабливість є важливою умовою

формування інвестиційного клімату будь-якого регіону. Якщо говорити про підняття науково-промислового потенціалу, який потрібно розвивати і вкладати, то нам потрібно оздоровити реальний сектор економіки, тобто інвестувати в матеріальне виробництво за галузями економіки.

У ході дослідження було реалізовано процедуру статистичного аналізу інвестиційної привабливості регіонів України, яка дала змогу отримати індекс інвестиційної привабливості та виявити роль кожного економічного показника у його формуванні. Дослідження довело недосконалість обраної методики, що потребує в подальшому використовувати інтегральні розрахунки індексів інвестиційної привабливості. Таким чином, запропонована шкала значень індексу інвестиційної привабливості не є економічно точною та потребує більш суттєвого теоретичного підґрунтя з урахуванням загальної тенденції розвитку України в цілому, що безпосередньо впливає на рівень розвитку її окремих регіонів. Недоліки даної методики є науковою новизною та об'єктом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Індекс інвестиційної привабливості України 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// http://www.eba.com.ua.

3. Мармуль Л.О. Нові методичні підходи до аналізу інвестиційної привабливості регіонів / Л.О. Мармуль, Т.А. Чернявська // Вісник економічної науки України. – 2005. – № 1. – С. 83–89.
4. Сімонова М.В. Оцінка інвестиційної привабливості України на основі аналізу методик, розроблених провідними міжнародними організаціями / М.В. Сімонова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2012. – № 1(59). – С. 283–287.
5. Степаненко С.В. Інвестиційна привабливість регіонів та інноваційна політика в контексті сталого економічного зростання / С.В. Степаненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/.../10.pdf.

УДК 338.487.1

Теницька І.А.
студентка
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

Бондаренко А.Ф.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри управління та фінансово-економічної безпеки
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

FEATURES OF MARKETING TOURIST SERVICES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості маркетингу туристичних послуг в Україні, необхідність розвитку туризму як одного з основних важелів формування ВВП. Визначено динаміку кількості іноземців, які відвідували Україну, та фактори, які впливали на це. Проаналізовано сильні та слабкі сторони туристичної сфери.

Ключові слова: маркетинг туризму, туристичні послуги, конкурентоспроможність, туристичне агентство, історичний туризм.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности маркетинга туристических услуг в Украине, необходимость развития туризма как одного из основных рычагов формирования ВВП. Определена динамика количества иностранцев посещающих Украину, и факторы, которые влияли на это. Проанализированы сильные и слабые стороны туристической сферы.

Ключевые слова: маркетинг туризма, туристические услуги, конкурентоспособность, туристическое агентство, исторический туризм.

ANNOTATION

In the article: developed the features of the tourism's marketing in Ukraine and the necessity for the development of the tourism, as one of the main factor of the forming Gross Domestic Product; defined the dynamic of the number of foreigners, who visited Ukraine and a factors, which influenced on it; analyzed a strengths and weaknesses of the tourism industry.

Keywords: marketing tourism, tourist services, competitiveness, travel agency, historic tourism.

Постановка проблеми. Однією з важливих тем в Україні є підготовка «Євробачення-2017». Основною метою суспільства є об'єднання зусиль і ресурсів тих людей, які максимально зацікавлені в розвитку туристичної галузі держави. Для багатьох країн світу туристична індустрія є найбільш прибутковою, такою, що динамічно розвивається, та основним джерелом отримання доходів до бюджету. Туризм безпосередньо впливає та стимулює розвиток майже всіх галузей економіки, таких як промисловість, торгівля, будівництво, транспорт, сільське господарство, побутове обслуговування, малий та середній бізнес, виступаючи каталізатором соціально-економічного розвитку країни. Для здійснення ефективного управління процесом розвитку туризму в країні необхідно аналізувати та виявляти чинники, що впливають на рівень розвитку туристичної галузі та зумовлюють її особливості, які слід ураховувати в процесі розробки та реалізації дієвих заходів щодо підвищення економічної ефективності туризму. Звісно, «Євробачення-2017» – реальний шанс продемонструвати світовій спільноті Україну з найкращого боку, але щоб зламати наявні стереотипи, необхідні значні зусилля, кошти та продуманий план дій щодо покращення туристичної інфраструктури країни. Аналіз вторинної інформації й огляд наявних друкованих та Інтернет-ресурсів показує, що маркетингових досліджень туристичного продукту в умовах розроблення маршрутів до «Євробачення-2017» недостатньо. Саме це й дає певний шанс у вдосконаленні принципів маркетингу туристичних послуг – одного з перспективних соціально-економічних напрямів розвитку сучасної України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжні та вітчизняні вчені звернули увагу на сферу послуг у 50–60-х роках минулого сторіччя. Дослідження в галузі маркетингу послуг з'явилися на початку 70-х років XX ст. Нині за кордоном існує близько 70 науково-дослідних груп в університетах, що вивчають менеджмент і маркетинг послуг. Його розглядали вітчизняні та зарубіжні науковці та практики: Котлер Ф., Келлер К.Л. [1], Примак Т.О., Костюченко А.М. [4], Новаторов Е.В. [7] та ін. Перші вітчизняні публікації, присвячені безпосередньо маркетингу туризму, з'явилися на початку 90-х років XX ст.

Проблемам розвитку туристичної галузі Україні приділяється багато уваги з боку вітчизняних практиків та вчених, серед яких: М. Борущак [2], Т. І. Ткаченко [3], В.В. Худо [4], Л.М. Шульгіна [5], В.Г. Явкін [6] та ін. Останні публікації з названих питань дають змогу зробити висновок як про існування позитивних тенденцій, так і про наявність дестабілізуючих чинників щодо сталого розвитку туристичної діяльності в Україні.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану функціонування та розвитку туристичної

галузі України, а також маркетингу туристичної діяльності в Україні під впливом конкретної події – конкурсу «Євробачення-2017».

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетинг туризму, що розвивається із суттєвим запізненням порівняно з іншими видами маркетингу, останнім часом набув значення соціального явища. Високі темпи його розвитку, великі обсяги валютних надходжень активно впливають на різні сектори економіки, що сприяє формуванню туристичної індустрії. На сферу туризму припадає близько 7% світових інвестицій, кожне 16-те робоче місце, 11% світових споживацьких витрат тощо.

Масштаб і стабільність темпів зростання перетворюють туризм на одну з пріоритетних сфер діяльності. Такі країни, як Єгипет, Греція, Туреччина, – яскравий приклад того, що саме туристична галузь формує більшу частину національного багатства держави. Постає питання про роль України на світовому ринку туристичних послуг, яка має всі передумови для інтенсивного розвитку туризму: особливості географічного положення та рельєфу, сприятливий клімат, природний, історико-культурний та туристично-рекреаційний потенціал. Незважаючи на це, нині Україна є своєрідним інвестором зарубіжних країн, хоча, за розрахунками фахівців, туризм тільки у вигляді податків міг би щороку приносити в державний бюджет до 4 млрд. дол. Причини такого становища полягають у складній соціально-економічній ситуації в державі, у недостатньому приділенні уваги механізмам стимулювання туристичної індустрії, відсутності ефективної стратегії розвитку цієї галузі. Ситуація, що склалася в туристичній сфері, вимагає активного пошуку засобів подолання кризових явищ та інтенсифікації виробництва туристичного продукту із забезпеченням необхідної його якості. Особливого значення набуває використання інструментів маркетингу туристичних послуг як різновиду маркетингу послуг [7, с. 14].

Треба враховувати, що попит на туристичні послуги певної території також багато в чому залежить від властивих їй політичних та соціальних умов. Здебільшого людина не може побачити турпродукт до споживання, яке здійснюється безпосередньо в місці створення. Користувач долає відстань, що відділяє його від продукту і місця споживання, а не навпаки. Не можна досягти високої якості туристичних послуг за наявності навіть незначних недоліків в обслуговуванні, оскільки саме дрібні деталі становлять основу конкурентоспроможності в туристичній сфері. На оцінку якості турпродукту великий вплив справляють особи та чинники, що не належать до пакета послуг (місцеві жителі, члени туристичної групи, спонтанні політичні обставини). Задоволеність послугою залежить і від зовнішніх факторів, які мають, як правило, форс-мажорний характер (природні умови, міжнародні події тощо) [2].

Туристичний продукт має три складові елементи: туристично-екскурсійні послуги, тур, товари – предмети споживання. При цьому до туристично-екскурсійних послуг належать розміщення, харчування, транспортування, екскурсійні програми та інші послуги на маршруті [6].

Тури поділяються на види відповідно до мети подорожі та форми щодо організаційних заходів і класифікуються за кількістю учасників, сезоном, терміном перебування тощо (табл. 1).

Тури, які туроператори пропонують клієнтам, повинні відповідати принципам: безпеки; комфортності (забезпечення якісного обслуговування під час подорожі); ергономічності (відповідність туристичних послуг фізіологічним та психологічним потребам туриста); достатності послуг; категоріальної відповідності (усі складники туру повинні відповідати пропонованому класу обслуговування); конкурентоспроможності (забезпечення прибутковості діяльності туристичного підприємства) [6].

Наша країна належить до тих, що мають значний, але нереалізований туристичний

Таблиця 1

Види туристичних турів за основними критеріями оцінки [6; 10]

Класифікаційна ознака	Види турів
Організаційні засади	Пекидж-тур, інклюзів-тур
Форми організації	Організований, самодіяльний
Кількість учасників	Індивідуальний, груповий
Сезонність	Сезонний, цілорічний
Тип маршруту	Лінійний, кільцевий
Засоби подолання	Транспортні, пішохідні
Масштаби	Міжнародні, внутрішні
Мотивація споживання	Курортно-лікувальний, рекреаційний, культурно-пізнавальний, спортивний, діловий, науковий, конгресний, релігійний, етнічний
Термін споживання	Короткостроковий, середньостроковий, довгостроковий
Клас обслуговування	V.I.P., люкс-апартаменти, люкс, перший, туристський, кемпінг
Набір послуг	Повний пансіон, напівпансіон, ліжко/сніданок
Види транспорту	Наземні: автомобільний, автобусний, залізничний, мотоциклетний, велосипедний тощо; водні: річковий, морський, підводний; повітряні: авіаційний, повітряні кулі тощо

потенціал, що зумовлено, зокрема, застарілою матеріально-технічною базою, яка включає туроператорів і турагентів, підприємства розміщення туристів, заклади харчування і торгівлі, автотранспортні організації, бюро екскурсій тощо. Очевидним є зниження показників у галузі туризму.

У 2014 р. Україна посіла 85-е місце в рейтингу конкурентоспроможності у сфері туризму та подорожей серед 139 країн, складеному експертами Всесвітнього економічного форуму, в якому перед Україною такі, на перший погляд, нетуристичні країни, як Азербайджан, Намібія та ін.

У 2015 р. в такому рейтингу Україна посіла 77-е місце [8]. Питання розвитку сфери туризму є особливо актуальним, оскільки покращення становища неодмінно сприятиме додатковому припливу туристів, може надати позитивний стимул для багатьох інших галузей.

У 2011 р. туристичний портал Lonely Planet зарахував Україну до десятки країн, які можна відвідати без великих витрат. «Бідна країна, багата на яскраві традиції та щиросердних людей», – так описує Україну цей Інтернет-ресурс [9]. І хоча українська туристична діяльність перебуває у стані реформування і розвитку, динаміка туристичного ринку в'їзного туризму свідчить про тенденції до зростання іноземних громадян, які відвідують Україну. Проаналізуємо динаміку потоків в Україну іноземних громадян починаючи з 2000 р. (рис. 2).

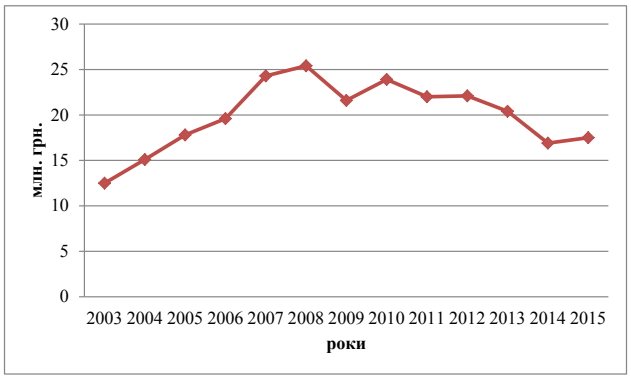


Рис. 2. Динаміка кількості іноземних громадян, які відвідали Україну в 2003–2015 рр.

Слід зазначити, що практично в усіх сучасних даних про туристичну галузь, що наведені статистичними службами України, нерідко іноземних туристів, які скористалися послугами суб'єктів туристичної діяльності України, переплутують із тими, які просто її відвідали (здебільшого громадяни Росії та Білорусії) та не мають відношення безпосередньо до маркетингу туристичних послуг, і це вносить певну плутанину. На рис. 3 показано динаміку за 2003–2015 рр. із прогнозом на 2016–2017 р. тих іноземних громадян, які обслуговані суб'єктами туристичної сфери України.

Рис. 3. Динаміка кількості іноземних туристів, які обслуговані суб'єктами туристичної діяльності України в 2003–2015 рр. (із прогнозом на 2016–2017 рр., ос.)

Незважаючи на ці прогнози, проведення співочого конкурсу «Євробачення-2017» в Україні зробить свої корективи в динаміку в'їзного потоку іноземних громадян у державу. Прогнозована кількість іноземних вболівальників – 1,1 млн. ос. (за інформацією Державного агентства з туризму та курортів). Із розрахунку місткості стадіону в Києві кількість відвідувачів може досягнути 730 тис. ос. Наявною є картина зростання кількості туристів у травні з усередненим значенням 1 млн. ос.

Додатковий приплив туристів під час «Євробачення-2017» збільшить кількість в'їзних туристів приблизно до 26,1 млн. ос. за 2017 р. Завданням сьогодення України є максимальна концентрація зусиль на тому, щоб ці додаткові 1 млн. ос. іноземців стали не просто відвідувачами України, а саме тією їхньою частиною, яка скористалася нагодою побачити Україну не лише як державу, що проводить конкурс, а як країну з високим рекреаційним та історичним потенціалом, і цьому якнайкраще повинна посприяти детально розроблена туристична стратегія України. Щоб досягти поставлених цілей, Україні необхідно вирішити такі пріоритетні завдання в туристичній сфері: побудувати, оновити та модернізувати туристичну інфраструктуру; відновити та реставрувати пам'ятки історії, архітектури, культури, природні об'єкти; подбати про випуск якісної сувенірної продукції з національною символікою, путівників, карт, довідників; покращити підготовку та перепідготовку працівників сфери туризму, стимулювати їх вивчати іноземні мови; стимулювати здійснення інноваційної діяльності у сфері туризму, впроваджувати нові технології, маршрути.

Проаналізувавши пріоритетність туристичних зон України, було визначено, що найбільш привабливими залишаються Одеська та Львівська області, м. Київ та українські Карпати. Обділені увагою багато областей України з високим туристичним потенціалом, зокрема Сумська.

Якщо звертатися до оцінки попиту в рамках «Євробачення-2017», то, як показує онлайн-опи-

тування іноземців, найперспективнішим видом туризму в Україні вони вважають відвідування культурно-історичних пам'яток. Більшість іноземців також згодна з тим, що Україна відома у світі завдяки своїм традиціям та історичній спадщині (62% респондентів). Серед найвагоміших причин, які спонукають до відвідування України, іноземці називають: мальовничу природу (30%), архітектуру та культурно-історичні пам'ятки (30%), гостинність та щирість місцевого населення (10%), національну кухню (7%), красу українських жінок (6%). Близько 7% респондентів приваблює доступність відпочинку в Україні, хоча іноземці загалом не асоціюють Україну з популярним туристичним напрямком. «Євробачення-2017» як причину побувати в Україні назвали близько 3% опитаних. Можемо стверджувати про інтерес іноземців до культурно-історичних пам'яток України, тому такий тип туристичного маршруту буде популярним серед гостей на «Євробаченні-2017». Тур дасть їм можливість цікаво й корисно провести час між півфіналом та фіналом, ознайомившись із територіями України, де вдало поєднані часи історії держави від Київської Русі до гетьманщини. Детальна інформація про територіальні особливості цього туристичного маршруту, найцікавіші пам'ятки історії та культури, план подорожі та рекламні матеріали наведено в окремому науковому дослідженні.

Нами було проведено дослідження конкурентоспроможності України щодо розвитку туризму для виявлення найсильніших та найслабших місць сторін України як об'єкта туризму (табл. 2)

Найсильнішими сторонами є багата історія, широка географія та з невеликим відривом – розмаїття ландшафту. Найслабшою стороною є нестабільність сервісу, на другому місці – негативне ставлення великої кількості українців до внутрішнього туризму, а на третьому, з відривом у три бали від першого місця, – відсутність сформованого цілісного бренда країни. Серед основних можливостей можна виділити розроблення нових видів турів, зниження цін на відпочинок та розвиток туристичної інфраструктури. Найбільшими загрозами можуть стати розвиток закордонного туризму в близько розташованих країнах, а також (із відривом у два бали) можливе підвищення цін на відпочинок та нестабільна політична ситуація. Отже, для того щоб туристичний бізнес в Україні розвивався, необхідно налагодити стабільний сервіс, створити цілісний бренд країни через розроблення нових тематичних турів на основі історичних, географічних та ландшафтних багатств України, завдяки чому нівелювати загрозу переміщення потоку туристів за кордон. Найприйнятнішим тут є розвиток історичного туризму. Історичний туризм є різновидом туризму, мета якого полягає в максимальному поєднанні в рамках пропонованого туристичного маршруту місцевостей із багатою історією та пам'ятками історичної спадщини країни відвідування. В умовах розвитку туристичної інфраструктури цих територій важливо не порушувати їх історичний вигляд. Кожен створений туристичний центр чи об'єкт повинен відповідати традиціям туристичної країни, але разом з тим вони матимуть свої особливості. Культурну, історичну та природну спадщину в історичному туризмі поділяють на три категорії: надбання, що використовується здебільшого туристами (фестивалі, пам'ятники); надбання змішаного користування (менш значні історичні пам'ятники, музеї, театри, заповідники); надбання, що використовується переважно місцевими жителями (цивільні споруди, культові об'єкти, кінотеатри, бібліотеки тощо) [5].

Виокремимо чотири основні принципи історичного туризму: 1) сприяння збереженню історичної, культурної та природної спадщини туристичного регіону; 2) підкреслення уні-

Таблиця 2

Критерії проведення SWOT-аналізу конкурентоспроможності туристичної діяльності в Україні

Сильні сторони	Можливості
1. Багата історія. 2. Широка географія. 3. Розмаїття ландшафту. 4. Історичні пам'ятки архітектури. 5. Сім чудес України, які можна порівняти зі світовими. 6. Доброзичливе населення. 7. Наявність ресурсів до створення оздоровчих комплексів. 8. Рівномірна густота населення.	1. Розвиток туристичної інфраструктури. 2. Покращання рівня обслуговування. 3. Покращання екологічної ситуації. 4. Розширення асортименту надаваних послуг. 5. Розроблення нових видів турів. 6. Створення іміджу країни як стабільної та безпечної. 7. Зниження цін на відпочинок.
Слабкі сторони	**Загрози**
1. Неякісні дороги. 2. Нестабільний рівень сервісу. 3. Висока вартість обслуговування. 4. Негативне ставлення великої кількості українців до внутрішнього туризму. 5. Відсутність сформованого цілісного бренда України. 6. Високий рівень захворювання на СНІД, туберкульоз, гепатит тощо.	1. Нестабільна політична ситуація. 2. Техногенні катастрофи. 3. Конфлікт між західними та східними регіонами. 4. Можливість виникнення епідеміологічних захворювань. 5. Можливе підвищення цін на відпочинок. 6. Розвиток закордонного туризму в близько розташованих країнах.

кальності туристичної місцевості щодо інших територій; 3) створення у місцевих жителів почуття гордості та відповідальності за історико-культурну спадщину своєї батьківщини; 4) розроблення регіональних програм розвитку туризму на основі використання унікальних місцевих пам'яток. Інноваційний підхід до розвитку традиційних форм туризму ґрунтується на підвищенні рівня історико-культурного змісту туристичних маршрутів через внесення до туристичної програми визначних пам'яток місцевості, якою проходить основний тур.

Висновки. У статті підтверджено, що маркетинг туристичної діяльності, з одного боку, має властивості маркетингу послуг, з іншого – специфічні особливості: значну залежність реалізації туристичного продукту від місця та часу одержання; еластичний попит, що залежить від політичних та соціальних умов; суб'єктивну оцінку якості послуг. Разом із головними основу конкурентоспроможності в туризмі становлять дрібні деталі: відмінності в обслуговуванні, сезонність, особиста думка споживачів та ін. Доведено, що одним із напрямів розвитку туристичного бізнесу України є чіткіше його спрямування на часи Київської Русі IX–XIII ст. та козацької доби XIV–XVIII ст. У ході дослідження ми проаналізували особливості українського туризму. Виявлено, що в країні є багатий туристичний потенціал історичних пам'яток та місць. Завдяки проведеному SWOT-аналізу визначено, що існує необхідність у налагодженні стабільного сервісу, створенні цілісного бренда країни через розроблення нових тематичних турів на основі історичних, географічних та ландшафтних багатств України. Виокремлено п'ять груп регіонів України за туристичною конкурентоспроможністю та історичними часами. Авторами запропоновано ідею створення комплексної системи просування бренда України як туристичної держави. Ця система передбачає створення окремої організації, що керуватиме процесом розвитку туристичного бренда; сайт, який надасть можливість в онлайн-режимі обирати маршрут у рамках виокремлених нами регіонів. Такий підхід заощадить час клієнта та туроператора в співпраці та зробить їх спілкування максимально ефективним. Запропоновані заходи спрямовані на те, щоб туристична індустрія розвивалася, адже зі збільшенням капіталопотоків у цю сферу почне покращуватися туристичний сервіс, у межах України будуватимуться нові рекреаційні комплекси, певною мірою зросте ВВП країни.

Перспективами подальших досліджень є з'ясування доцільності використання різних засобів маркетингових комунікацій у просуванні системи розвитку туристичного потенціалу України та дослідження ефективності запропонованого інноваційного способу формування бренда країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борущак М. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів : [монографія] / М. Борущак. – Львів : ІРД НАН України, 2006. – 288 с.
2. Історичний туризм [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia. org/wiki / Історичний_туризм.
3. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер ; 12-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 816 с.
4. Любівцева О.О. Методика розроблення турів / О.О. Любівцева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib. net/books_ukr/lubiceva_mrt.htm.
5. Новаторов Э.В. Сравнительный анализ теорий маркетинга услуг / Э.В. Новаторов // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». – 2008. – № 2. – С. 36–45.
6. Правик Ю.М. Маркетинг туризму : [підручник] / Ю.М. Правик. – К. : Знання, 2008. – 303 с.
7. Примак Т.О. Маркетингові аспекти просування послуг / Т.О. Примак, А.М. Костюченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka. /2008_633/84.pdf.
8. Проблеми географії та менеджменту туризму : [монографія] / В.Г. Явкін, В.П. Руденко, О.Д. Король [та ін.]. – Чернівці : Рута, 2006. – 260 с.
9. Сучасні тенденції розвитку та вдосконалення туристської діяльності в Україні в контексті концептуальних положень Глобального етичного кодексу туризму : матеріали XII аспірантських читань. – К. : КУТЕП, 2013. – 310 с.
10. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : [монографія] / Т.І. Ткаченко. – К. : Київ. нац.торг.-екон.ун-т., 2006. – 537 с.
11. TOP 17 experiences in Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lonelyplanet.com/ukraine/travel-tips-and-articles/76711.
12. Україна опустилася в рейтингу конкурентоспроможності у сфері туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.radiosvoboda.org/archive/news/20110309/630/630.html?id =2332387.
13. Худо В. Інвестиційні можливості туристичної сфери України / В. Худо // Вісник Львів. ун-ту. – 2008. – № 24. – С. 531–538.
14. Школа І.М. Менеджмент туристичної індустрії / І.М. Школа. – Чернівці : Книги XXI, 2003. – 595 с.
15. Шульгіна Л.М. Тенденції розвитку туристичного ринку України / Л.М. Шульгіна // Проблеми системного підходу в економіці. – К. : НАУ. – 2004. – Вип. 7. – С. 65–68.

УДК 339.543:004.7

Царенко В.І.
кандидат юридичних наук, доцент,
завідувач відділу організаційно-правового забезпечення митної безпеки
Науково-дослідного центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університету державної фіскальної служби України

Яковенко О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник
Науково-дослідного центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університету державної фіскальної служби України

РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНІЧНИХ ЗАСОБІВ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ МИТНОГО КОНТРОЛЮ

RESERVES FOR INCREASE OF EFFECTIVENESS OF TECHNICAL MEANS AT CUSTOMS CONTROL

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано варіанти підвищення ефективності застосування технічних засобів митного контролю, що охоплюють різні аспекти їх використання. Для досягнення мети запропоновано комплекс заходів фінансового, юридичного, організаційного, технічного та інформаційного напрямів.

Ключові слова: митний контроль, технічні засоби митного контролю, ефективність застосування технічних засобів митного контролю, заходи підвищення ефективності застосування технічних засобів.

АННОТАЦИЯ

В статье предложены варианты повышения эффективности применения технических средств таможенного контроля, которые охватывают различные аспекты их использования. Для достижения цели предложен комплекс мер финансового, юридического, организационного, технического и информационного направлений.

Ключевые слова: таможенный контроль, технические средства таможенного контроля, эффективность применения технических средств таможенного контроля, меры повышения эффективности применения технических средств.

ANNOTATION

The article suggests options for improving efficiency of technical means of customs control, covering various aspects of their use. To achieve this goal, the authors propose set of financial, legal, organizational, technical and information measures.

Keywords: customs, technical means of customs control, effectiveness of technical means of customs control, measures for increase of improvement of the application of technical means.

Постановка проблеми. Активність зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання збільшує навантаження на працівників державних органів, які контролюють переміщення товарів через митний кордон. Для забезпечення результативного митного контролю у світовій практиці застосовуються різноманітні види технічних засобів, використання яких дає змогу запобігати незаконному переміщенню через митний кордон різноманітних товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи застосування різноманітних технічних засобів розглянуто у навчальних посібниках українських та зарубіжних авторів [1–4]. У них характеризуються вимоги для результативного застосування технічних засобів митного контролю (ТЗМК), що можна розглядати як передумову ефективності митного контролю. Однак праць, що присвячені ефективності застосування технічних засобів та враховують постійну зміну правового середовища, обмаль, а отже, це й визначає напрям дослідження.

Огляд зазначених публікацій дає змогу констатувати необхідність урахування особливостей вітчизняного регулювання та практичного застосування ТЗМК для пошуку варіантів підвищення ефективності їх використання.

Мета статті полягає у формуванні переліку заходів щодо підвищення ефективності застосування ТЗМК.

Рис. 1. Декомпозиція цілі «підвищення ефективності застосування технічних засобів під час здійснення митного контролю»

Виклад основного матеріалу дослідження. Для структурування заходів, спрямованих на підвищення ефективності застосування ТЗМК, пропонуємо скористатися методом побудови «дерева цілей», що дасть можливість чіткіше диференціювати заходи й охопити різні аспекти здійснення митного контролю.

Загальну ціль – підвищення ефективності застосування ТЗМК – пропонуємо декомпонувати на підцілі (рис. 1).

Підцілі виділено відповідно до передумов, які, на нашу думку, дають змогу ефективно використовувати ТЗМК. В окрему підціль, що дасть змогу досягти загальної цілі, необхідно віднести вдосконалення правового регулювання відносин із застосування ТЗМК. Фінансові передумови забезпечення ефективності застосування ТЗМК доцільно розглядати як оптимізацію витрат на їх придбання та експлуатацію. Організаційні передумови охоплюють великий спектр завдань, які можна подати у вигляді підцілі «впорядкування управління ТЗМК».

Інформаційний елемент забезпечення функціонування ТЗМК пропонуємо представити у вигляді підцілі: формування інформаційної бази застосування ТЗМК. Своєю чергою, кадрові передумови для забезпечення ефективності застосування ТЗМК пропонуємо подати у вигляді максимальної реалізації трудового потенціалу працівників ДФС. Технічні передумови забезпечення ефективності митного контролю із застосуванням технічних засобів можна представити у вигляді підцілі «зростання рівня технічної оснащеності митниць ДФС».

Підвищення ефективності застосування технічних засобів, що використовуються під час здійснення митного контролю, можливе за реалізації відповідних заходів. Під заходом пропонуємо розуміти певну організовану послідовність дій, які спрямовані на усунення наявного недоліку або закріплення набутої переваги, що виявлена під час дослідження практики застосування працівниками ДФС ТЗМК. Заходи, що передбачають вирішення одного типу завдань, доцільно об'єднати за напрямами.

Відповідно до зазначеного, можна виділити такі блоки – функціональні напрями підвищення ефективності застосування технічних засобів під час здійснення митного контролю:

1) юридичний – комплекс дій, спрямованих на врегулювання правових аспектів застосування ТЗМК, що передбачають розробку відсутніх та усунення дублювань або ж протиріч між нормативними актами, зокрема невідповідність окремих із них змінам у законодавстві в цілому т в Митному кодексі України;

2) фінансовий – комплекс дій, спрямованих на оптимальне використання ресурсів держави, що виділяються для фінансування витрат на придбання та експлуатацію ТЗМК, у тому числі через уточнення потреби у різних видах технічних засобів, урахування доцільності витрат на експлуатацію технічних засобів;

3) організаційний – комплекс дій, спрямованих на усунення недоліків, пов'язаних із координацією дій між суб'єктами, що задіяні в управлінні ТЗМК та коригуванні усіх аспектів використання ТЗМК;

4) кадровий – комплекс дій, спрямованих на підвищення якості роботи працівників митниць ДФС із технічними засобами, зокрема через підвищення рівня їх підготовки;

5) технічний – комплекс заходів, спрямованих на максимальне використання технічних можливостей наявних ТЗМК, підбір найбільш ефективних технічних засобів для окремих структурних підрозділів, урахування особливостей застосування різних груп ТЗМК під час їх експлуатації, у тому числі ймовірності виявлення правопорушень;

6) інформаційний – комплекс дій, спрямованих на формування єдиного інформаційного середовища застосування ТЗМК, а саме побудова інформаційної бази достатньої для прийняття рішень з управління технічними засобами; усунення дублюючих документів, які завантажують працівників, але не приносять бажаних результатів, для забезпечення якісного управління, налагодження необхідних інформаційних зв'язків між різними відомствами та органами ДФС, зарубіжними партнерами та зв'язків між структурними підрозділами для формування єдиних реєстрів, а отже, інформаційних умов необхідних для застосування ТЗМК.

Усі запропоновані напрями тісно пов'язані між собою та спрямовані на вирішення комплексних завдань, що на рис. 1 подані як підцілі. Заходи різних напрямів відрізняються за складністю, рівнем реалізації, строком виконання. Заходи фінансового напряму є найменш релевантними від управлінських рішень ДФС, адже залежать від фінансових можливостей держави та пріоритетності фінансування потреб суспільства у певний проміжок часу. Відповідно, для удосконалення фінансування потреб ДФС у ТЗМК може бути застосовано обґрунтування витрат на придбання технічних засобів під час здійснення митного контролю з урахуванням різних факторів; придбання більш універсальних технічних засобів для зменшення витрат на придбання однакових технічних засобів у межах ДФС із дотриманням вимог законодавства щодо державних закупівель.

Аналіз нормативного забезпечення використання органами ДФС ТЗМК проілюстрував наявність недоліків у нормативно-правовому регламентуванні цієї діяльності, усунення яких дасть змогу підвищити ефективність їх використання. Для досягнення цієї підцілі пропонуємо реалізовувати заходи, наведені у табл. 1.

Причиною невикористання технічних засобів під час здійснення митного контролю часто виступає їх несправність, зокрема у тих випадках, коли окремі зовнішньоекономічні операції підпадають під категорію «обов'язкова» за результатами аналізу ризиків.

Таблиця 1

Заходи правового напряму

Недолік, який потрібно усунути	Форма втілення (реалізації)
Невідповідність норм забезпечення структурних підрозділів ДФС технічними засобами, що використовуються під час здійснення митного контролю, сучасній структурі та функціям підрозділів ДФС	Оновлення Типових норм оснащення підрозділів митних органів технічними засобами митного контролю [5]
Відсутність порядку навчання працівників роботі із технічними засобами, що використовується під час здійснення митного контролю	Розробка Порядку підготовки та допуску працівників до роботи з технічними засобами, що використовуються під час здійснення митного контролю
Відсутність нормативно-правового акту, що регулює проведення профілактичних та ремонтних робіт технічних засобів, що використовуються під час здійснення митного контролю	Розробка Положення про систему профілактичних та ремонтних робіт технічних засобів, що використовуються під час здійснення митного контролю
Відсутність вимог до форми та порядку заповнення електронного Журналу обліку використання технічних засобів під час здійснення митного контролю	Доповнення Порядку використання, забезпечення та обліку технічних засобів митного контролю в митницях ДФС [6]

З огляду на це, покращення стану технічних засобів під час здійснення митного контролю може бути здійснене не лише за рахунок придбання нового обладнання, а й завдяки дієвій системі профілактичних та ремонтних робіт.

У діючих нормативних актах, зокрема у Порядку використання, забезпечення та обліку технічних засобів митного контролю в митницях ДФС [6], не регулюються питання їх ремонту та не регламентовано функціонування системи проведення профілактичних робіт.

Управління експлуатацією технічних засобів, що використовуються під час здійснення митного контролю, об'єднує діяльність із планування, обліку, контролю їх застосування.

Важливим елементом управління технічними засобами, що використовуються під час здійснення митного контролю, які є у розпорядженні митниць ДФС, є впорядкування діяльності із здійснення профілактичних та ремонтних робіт для підвищення рівня їх працездатності. Цього можна досягти шляхом розробки сукупності взаємопов'язаних положень та норм, що визначають організацію і виконання робіт із технічного обслуговування і ремонту обладнання.

Налагодження роботи з технічного обслуговування та ремонту технічних засобів, що використовуються під час здійснення митного контролю, потрібно здійснити шляхом:

1) розробки Положення про проведення технічного обслуговування та проведення профілактичних та ремонтних робіт на рівні ДФС;

2) розробки Типових схем технічного обслуговування та проведення профілактичних і ремонтних робіт для різних видів технічних засобів (класів) відповідним департаментом;

3) прийняття положень у структурних підрозділах із призначенням відповідальних осіб, визначенням їх обов'язків та затвердженням графіків.

Підвищення ефективності ТЗМК може бути досягнуто шляхом реалізації заходів управлінського напряму, у тому числі методичного характеру, які спрямовані на підвищення рівня керованості технічними засобами, що використовуються під час здійснення митного контролю митницями ДФС:

– уточнення понятійного апарату, що використовуються в нормативних актах, для виправлення неточностей та протиріч, зокрема що стосується термінів «технічні засоби митного контролю», «технічні системи митного контролю», «митна техніка»;

– виокремлення ознак класифікації та їх видів, закріплення групування технічних засобів у відповідних методичних рекомендаціях, зокрема для використання групування у звітності, що подається митницями ДФС. Це дасть змогу оптимізувати та структурувати масив отримуваної інформації від митниць ДФС;

– оновлення методики розрахунку норм оснащення структурних підрозділів ДФС ТЗМК для врахування різноманітних факторів, що впливають на потребу в окремих групах. Так, має бути врахована і поточна ситуація на східному кордоні держави, і необхідність змін у місці розташування пунктів пропуску та митних постів;

– розробка рекомендацій для розрахунку ефективності застосування технічних засобів, що використовуються під час здійснення митного контролю.

Ґрунтуючись на можливостях сучасних інформаційних систем, у тому числі впроваджених у діяльність ДФС, необхідно здійснити такі заходи:

– сформувати масиви даних, необхідних для управління технічними засобами, що використовуються, з урахуванням рекомендацій щодо оцінювання ефективності їх використання;

– розробити шаблони електронної звітності для структурних підрозділів (митниць) ДФС із метою універсалізації інформації і мінімізації впливу суб'єктивного фактору під час їх заповнення;

– передбачити можливості консолідації інформації щодо технічних засобів із суміжних сфер діяльності органів ДФС.

Висновки. Заходи, спрямовані на підвищення ефективності застосування технічних засобів, що використовуються під час здійснення митного контролю, доповнюють одне одного. Водночас потрібно врахувати, що окремі

з них можуть реалізовуватися паралельно, а деякі – тільки після здійснення інших. Так, заходи методичного напряму є підґрунтям для формування інших напрямів, наприклад інформаційного. Однак перед розробкою методичних рекомендацій необхідно створити нормативну основу та зробити необхідні доповнення відповідно до зазначених пріоритетів. Так, потрібно зауважити необхідність розробки алгоритму оцінювання ефективності застосування технічних засобів, що використовуються під час здійснення митного контролю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бейсенбаева А.К. Технические средства таможенного контроля : [учебник] / А.К. Бейсенбаева. – Алматы : Нур-пресс, 2006. – 98 с.
2. Технічні засоби митного контролю : [навч. посіб.] / За заг. ред. А.Д. Войцещука. – Хмельницький : Інтрада, 2012. – 297 с.
3. Ємченко І.В., Закусілов А.П. Методи і технічні засоби митного контролю : [підручник] / І.В. Ємченко, А.П. Закусілов. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 432 с.
4. Теория и практика применения технических средств таможенного контроля : [учебник] / Под общ. ред. Ю.В. Малышенко. – М., 2006. – 524 с.
5. Типові норми оснащення підрозділів митних органів технічними засобами митного контролю : Наказ Держмитслужби від 26.01.2005 № 45, редакція від 04.06.2008 № 605; від 01.02.2011 № 68. – Доступ із інформ.- правової системи «ЛІГА-ЗАКОН».
6. Про затвердження Порядку використання, забезпечення та обліку технічних засобів митного контролю в митницях ДФС : Наказ ДФС від 28.07.2015 № 541. – Доступ з інформ.-правової системи «ЛІГА-ЗАКОН».

УДК 338.001.36

Чатченко Т.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

МОЛОДІЖНЕ БЕЗРОБІТТЯ ЯК ОДНА З ВИЗНАЧАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВИРІШЕННЯ

YOUTH UNEMPLOYMENT AS ONE OF THE DEFINING PROBLEMS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE AND ITS SOLUTIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається таке негативне економічне явище в Україні, як безробіття, а саме той її бік, який стосується молоді. Розкриваються сутність і особливості поняття. Особливу увагу приділено статистичним складовим, їх аналізу, а також пошуку шляхів вирішення проблеми.

Ключові слова: рівень безробіття, молоді фахівці, зайнятість, методи боротьби з безробіттям, населення, причини безробіття, робоча сила, ринок праці, економіка.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается такое отрицательное экономическое явление в Украине, как безработица, а именно та ее сторона, которая касается молодежи. Раскрываются сущность и особенности понятия. Особое внимание уделено статистическим составляющим, их анализу, а также поиску путей решения проблемы.

Ключевые слова: уровень безработицы, молодые специалисты, занятость, методы борьбы с безработицей, население, причины безработицы, рабочая сила, рынок труда, экономика.

ANNOTATION

The article exploring the interactive youth unemployment as a negative social and economic phenomenon in Ukraine. It reveals the nature and characteristics of the concept. Particular attention is paid to statistical components, their analysis, finding solutions of problems.

Keywords: unemployment rate, young professionals, employment, methods of combating unemployment, population, causes of unemployment, labor force, labor market, economy.

Постановка проблеми. Сучасні умови нестабільності все більше впливають на всі сторони соціально-економічного життя населення. Особливо відчутно це позначилось на ринку праці, що спричинило ріст такого негативного явища, як безробіття. В особливо скрутному становищі опинилась молодь, адже на ринку праці утворюється нестача робочих місць для молодих фахівців. В результаті процес зростання рівня незайнятої молоді має негативні економічні та соціальні наслідки для населення країни, адже саме молоді люди є основними носіями інтелектуального потенціалу суспільства і джерелом поповнення трудових ресурсів. Таким чином, забезпечення гідних умов для розвитку і життєдіяльності молодих фахівців має величезне значення для подальшого успішного розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню різних аспектів формування і розвитку молодіжного ринку праці, а також проблемам забезпечення ефективної зайнятості молоді присвятили свої роботи такі вчені, як, зокрема, І. Бондар, Д. Богиня, В. Васильченко, Р. Джекман, Г. Дмитренко, Т. Заяць, Р. Леярд , К. Маккенн, Д. Мортенсен, І. Петрова, В. Савицька, Л. Ткаченко, Р. Філер, Х. Холзер, Л. Шаульська.

Мета статті полягає у розгляді сутності та особливостей поняття «молодіжне безробіття», сучасного стану молодіжного безробіття в Україні і його особливостей, виявленні шляхів вирішення вищезазначеної проблеми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безробіття – це соціально-економічне явище, під час якого частина робочої сили (економічно активного населення) не зайнята у виробництві товарів і послуг. Безробітні поряд із зайнятими формують робочу силу країни. У реальному економічному житті безробіття виступає як перевищення пропозиції робочої сили над попитом на неї [1].

До безробітних в Україні відносяться особи, які досягли 16 років, що у розглянутий період:

– не мали роботи (прибуткового заняття);

– займалися пошуками роботи, тобто зверталися в державну або комерційну службу зайнятості, використовували або поміщали оголошення у пресі, безпосередньо зверталися до адміністрації підприємства (роботодавця), використовували особисті зв'язки та інші способи, робили кроки до організації власної справи, були готові приступити до роботи протягом двох тижнів.

До безробітних, зареєстрованих в органах державної служби зайнятості, належать особи, які не мають роботи, шукають роботу і в установленому порядку набули офіційного статусу безробітного.

Таблиця 1

Рівень безробіття в Україні у 2016 році (кількість населення в тис.) [3]

2016 рік	Всього населення	Економічно активне населення	Зайняте населення	Безробітне населення	Рівень безробіття	Зареєстрованих безробітних
І квартал	42 708,6	17 194,9	15 428,0	1 766,9	10,3%	498,6

Рівень безробіття – кількісний показник, який визначається як відношення кількості безробітних до загальної чисельності економічно активного працездатного населення країни (регіону, соціальної групи), а також виражається у відсотках [2].

Згідно з даними Державної служби статистики України на I квартал 2016 року кількість зареєстрованих безробітних становила 498,6 тис. осіб (табл. 1).

Проаналізувавши табл. 1, можна зазначити, що співвідношення безробітного населення та економічно активного населення становить більше 10%, що є найвищим показником безробіття з 2002 року (рис. 1).

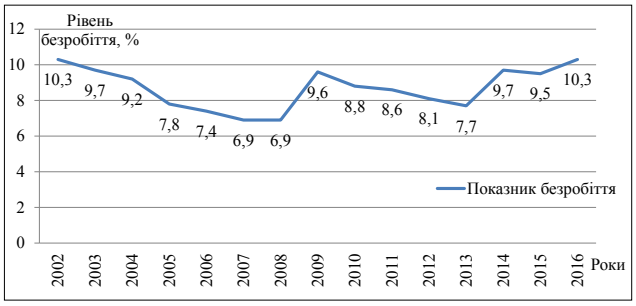


Рис. 1. Рівень безробіття у 2002–2016 роках, %

Джерело: розроблено автором за джерелом [3]

Таким чином, зміна рівня безробіття за останні 14 років показує, що у 2016 році цей показник досяг найвищої позначки. Це свідчить про те, що в Україні чисельність економічно активного населення зменшується, а безробітного, навпаки, зростає. Це стосується і молодих фахівців.

Державна служба статистики України приводить такі дані щодо рівня зайнятості населення щодо молоді у відсотках до загальної кількості населення відповідної вікової групи (табл. 2).

Виходячи з даних табл. 2, можна сказати, що серед жінок у віці 15–24 років відсоток безробітних складає 21,9%, серед чоловіків – 22,7%. При цьому відсоток безробіття у міського населення серед молоді перевищує сільське – 23,5% і 20,7% відповідно. Коефіцієнт перевищення рівня безробіття серед молоді в середньому у віковій групі 15–24 років порівняно з рівнем безробіття населення у віці 30–49 років становить 2,7 рази, зокрема серед міського населення – 2,9 рази, сільського населення – 2,5 рази.

Якщо ж звернути увагу на дані, котрі дає Міжнародна організація праці (МОП), то можна побачити, що половина безробітних у світі – люди у віці до 24 років. За останнє десятиліття рівень безробіття серед молоді різко збільшився і досяг рекордного рівня у 88 млн. осіб, рівень молодіжного безробіття у світі (люди у віці 15–24 років) становить понад 12,5%. Згідно з прогнозами фахівців цей показник продовжить зростати, а до 2018 року досягне позначки майже в 13% [4].

Таким чином, вищенаведений статистичний аналіз дає зрозуміти, що значну частину безробітних як у світі, так і в Україні складає молодь у віці 15–24 років.

Безробітна молодь буває таких груп:

Таблиця 2

Рівень безробіття населення (за методологією МОП) за статтю, віковими групами та місцем проживання у I кварталі 2016 року (в середньому за період, у % до загальної кількості населення відповідної вікової групи) [3]

	Всього	Зокрема, за віковими групами				
		15–24 років	25–29 років	30–34 років	35–39 років	40–49 років
Все населення	9,1	22,4	11,2	9,7	7,2	7,6
Жінки	8,1	21,9	10,8	8,4	6,7	7,1
Чоловіки	10,1	22,7	11,4	10,8	7,7	8,1
Міські поселення	9,0	23,5	10,8	9,4	7,5	7,6
Сільська місцевість	9,4	20,7	12,0	10,8	6,6	7,6

Таблиця 3

Специфіка молодіжного ринку праці

Характеристика	Обумовленість характеристики
Нестійкість попиту і пропозиції	Мінливість орієнтацій молоді, її соціально-професійної невизначеності; загострення соціальних проблем молоді.
Низька конкурентоспроможність порівняно з іншими віковими групами	Молодь піддається найбільшому ризику втратити роботу або не працевлаштуватися.
Молодіжна зайнятість має явні і приховані розміри	Збільшується група молоді, яка не працює і не вчиться.
Велика варіантність	На ринок праці виходять випускники навчальних закладів, які здійснюють підготовку фахівців за великою кількість різнопланових професій.
Складна ситуація з жіночою зайнятістю	Традиційно серед випускників навчальних закладів жінки становлять значну частку, при цьому роботодавці віддають явну перевагу під час прийому на роботу чоловікам.

Джерело: розроблено автором за джерелом [6]

– випускники загальноосвітніх шкіл, професійно-технічних і вищих навчальних закладів;

– звільнені у зв'язку зі змінами в організації виробництва;

– військовослужбовці, звільнені зі строкової служби у Збройних силах;

– жінки, які перебували у відпустці для догляду за дітьми, домогосподарки;

– інші категорії (звільнені у зв'язку з плинністю кадрів, школярі 9–10 класів, молодь, яка не зайнята більше одного року, тощо) [5].

Безробіття молоді – соціально-економічне явище, під час якого працездатна молодь перебуває в пошуках роботи та готова приступити до неї, але не може реалізувати своє право на працю, тим самим втрачає основні засоби до існування [1].

Охарактеризуємо молодіжний ринок праці (табл. 3).

Розглянувши і проаналізувавши вищенаведену таблицю, котра характеризує молодіжний ринок праці, можна виділити причини такого стану молоді на ринку праці:

– світова фінансово-економічна криза;

– міграційні процеси;

– недосконалі програми розвитку молоді;

– диспропорції між попитом та пропозицією на ринку праці (державне замовлення на підготовку кадрів не відповідає сучасним вимогам ринку праці);

– недосконалість законодавства з питань зайнятості;

– недостатня поінформованість абітурієнтів про потреби ринку;

– різний рівень розвитку регіонів України;

– недостатній рівень взаємодії між навчальними закладами та роботодавцями;

– відсутність у молодих фахівців знань, основ соціально-правових відносин, необхідної кваліфікації;

– слабка адаптація до навколишнього середовища;

– високі професійні вимоги у роботодавців до майбутнього працівника, небажання їх нести;

– надзвичайно низькі заробітні плати, які пропонуються українцю на початку кар'єрного шляху;

– відсутність перспектив росту;

– додаткові організаційні та фінансові витрати, пов'язані з професійним навчанням молодих кадрів;

– високий рівень корупції під час вступу на «престижні» вакансії, особливо в державних установах і на великих підприємствах;

– небажання роботодавців приймати на роботу молодих людей у зв'язку зі службою у Збройних силах у майбутньому, а молодих жінок – у зв'язку з відпусткою для догляду за дитиною [1; 7].

Усі ці причини свідчать про дисбаланс між попитом та пропозицією, що є основною причиною безробіття. Також це говорить про недостатню підтримку молоді з боку держави, роботодавців, навчальних закладів, а також про необхідність самої молоді вдосконалювати свої вміння та навички.

Слід зазначити, що молодіжне безробіття складніше і небезпечніше, ніж доросле, через такі наслідки для добробуту суспільства і держави загалом:

– соціальні (молодь є вразливою громадською категорією, адже молоді люди, не сформовані психічно, морально і соціально, гірше пристосовуються до змін економіки, за умови відсутності можливості гідно забезпечити життя вони здатні вдатися до злочинної діяльності або соціальних вибухів; все це призводить до соціальної ізоляції, поглиблює розчарування в суспільстві і справедливості);

– економічні (зростання витрат на допомогу по безробіттю; марна трата коштів державного бюджету на навчання фахівців, які потім не знаходять роботи; зростання обсягу витрат на допомогу по безробіттю; зниження рівня ВВП; зниження рівня життя населення цієї категорії [8]; виїзд молодих спеціалістів, котрі прагнуть реалізувати себе за кордоном; як результат, країна втрачає перспективні кадри).

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що безробіття є частиною соціально-економічного життя населення, проте проблема безробіття молоді є першочерговою серед економічних і соціальних проблем XXI століття, оскільки одним із визначних факторів економічного і соціального розвитку будь-якої країни є соціокультурне і професійне становлення саме молоді. Отже, необхідно знайти шляхи її подолання, оскільки інакше вона може призвести до руйнівних соціальних та економічних наслідків.

Виділимо 4 основні суб'єкти, які взаємодіють на молодіжному ринку праці – безпосередньо самі молоді спеціалісти, навчальні заклади, роботодавці та держава – та сформуємо заходи вирішення проблеми безробіття, яких вони здатні вжити (табл. 4).

Слід зазначити, що перші кроки вже були зроблені з боку держави в бік підтримки молоді. Так, у 2016 році в Києві був представлений соціальний проект "Ukrainian New Generation University" [9], який є соціальним освітнім проектом, спрямованим на розвиток у українських студентів, випускників, молодих фахівців так званих soft skills (навичок результативності). Він складатиметься з трьох блоків:

1) онлайн-модуль, протягом якого студенти набувають певні знання щодо «ключових компетентностей»;

2) "face-to-face" – безпосередньо навчання у форматі інтерактивних технологій, тренінгів, бізнес-стимуляцій, рішень конкретних бізнес-кейсів;

3) застосування отриманих знань під час стажування в компанія; тут учні не тільки познайомляться з бізнес-процесами, але й напишуть

Таблиця 4

Шляхи вирішення проблеми молодіжного безробіття основними взаємодіючими суб'єктами

Суб'єкт	Вжиті заходи
Молоді спеціалісти	– відвідування тренінгів, майстер-класів з отриманням сертифікатів; – участь в програмах стажування; – відвідування ярмарки вакансій; – розміщення резюме на порталах пошуку роботи; – постійний моніторинг ринку; – набуття досвіду ходіння на співбесіди, удосконалення в майстерності самопрезентації, результатом є здобуття впевненості та навичок поведінки на майбутнє.
Навчальні заходи	– організація ярмарки вакансій молодим спеціалістам; – надання баз для проходження баз практики студентами; – налагодження механізму, під час якому навчальні заклади будуть укладати з підприємствами прямі договори на навчання фахівців необхідних спеціальностей.
Роботодавці	– співпраця з навчальними закладами (наприклад, відвідування захистів дипломних робіт студентами старших курсів з можливістю влаштування найкращих на перше робоче місце або проходження стажування); – організація днів відкритих дверей та тренінгів для зацікавлених у подальшій роботі на підприємстві; – запровадження програми стажування, практики для молодих спеціалістів, літніх програм працевлаштування; – впровадження гнучких форм зайнятості.
Держава	– створення та удосконалення системи професійної орієнтації; – вдосконалення механізмів ефективності діяльності органів щодо працевлаштування молоді; – сприяння організації молоддю власного бізнесу, реалізації власних креативних проектів (стартапів); – зниження податків, створення пільг для підприємств, які беруть на роботу молодих спеціалістів на перше робоче місце; – забезпечення робочих місць в проблемних регіонах країни.

Джерело: розроблено автором

відповідний проект, спрямований на вирішення конкретних бізнес-завдань.

Він дасть змогу підготувати 200 тис. молодих фахівців відповідно до вимог бізнесу і завдяки участі роботодавців у складанні програми.

Таким чином, всі вищезазначені заходи всіх суб'єктів молодіжного ринку праці, а також ті, що вже реалізуються, не просто зменшать рівень безробіття серед молоді, але й допоможуть їм розвиватися та здобувати впевненість в собі і загалом в соціально-економічному середовищі навколо їх, що позначиться на їх подальшому робочому житті.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Романюк О. Проблеми працевлаштування молоді / О. Романюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2011_6/files/EC611_53.pdf.
2. Финансовый портал Минфин: Уровень безработицы в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://index.minfin.com.ua/people/unemploy.php?2016.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
4. Офіційний сайт Міжнародної організації праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm#a4.
5. Іваницька С. Проблема безробіття молоді України / С. Іваницька, І. Мороховець // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – 2015. – № 5.
6. Роль службы занятости в профессиональном самоопределении молодежи / [О. Дубова, З. Рахматуллина, И. Маслова] // Человек и труд. – 2007. – № 1.
7. Яценко Н. Причини безробіття молоді в Україні / Н. Яценко, Я. Яковенко // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2013. – № 1 (78).
8. Проблеми молодіжного безробіття та шляхи його подолання / [А. Білик, С. Гарна, Л. Гончар] [Електронний ресурс].- – Режим доступу : http://www.sworld.com.ua/konfer41/41.pdf.
9. Проблемы безработицы молодежи в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://odnako.su/news/ukraine/-494731-problemy-bezraboticy-molodezhi-v-ukraine.

УДК 336.767

Черкасова С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НЕБАНКІВСЬКОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

PRIORITIES OF STATE REGULATION OF NON-BANKING INSTITUTIONAL INVESTMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуті стратегічні напрями державного регулювання небанківського інституційного інвестування для посилення його соціальної спрямованості і зростання вагомості в інвестиційно-інноваційних процесах. Зазначено, що ключові риси вітчизняної моделі небанківського інституційного інвестування зумовлені недостатньою ефективністю державного регулювання цієї складової фінансового сектору. Наголошено на тому, що завдання прискорення розвитку небанківського інституційного інвестування в Україні має набути концептуального значення. Форми, методи та інструменти державного регулювання небанківського інституційного інвестування в Україні повинні бути спрямовані на забезпечення прискореного розвитку соціально-орієнтованих фінансових інститутів, посилення інноваційної спрямованості діяльності венчурних фондів, розширення складу публічних механізмів колективного інвестування, підвищення фінансової надійності та стабільності фінансових інститутів, більш повне гарантування прав учасників колективних інвестицій.

Ключові слова: небанківські інституційні інвестори, небанківське інституційне інвестування, державне регулювання, державна політика, стратегія розвитку небанківського інституційного інвестування.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены стратегические направления государственного регулирования небанковского институционального инвестирования для усиления его социальной направленности и повышения значимости в инвестиционно-инновационных процессах. Отмечено, что ключевые характеристики отечественной модели небанковского институционального инвестирования обусловлены недостаточной эффективностью государственного регулирования этой составляющей финансового сектора. Акцентировано на том, что задача ускорения развития небанковского институционального инвестирования в Украине должна приобрести концептуальное значение. Формы, методы и инструменты государственного регулирования небанковского институционального инвестирования в Украине должны быть нацелены на обеспечение ускоренного развития социально-ориентированных финансовых институтов, усиление инновационной составляющей деятельности венчурных фондов, расширение состава публичных механизмов коллективного инвестирования, повышение финансовой надежности и стабильности финансовых институтов, более полное гарантирование прав участников коллективных инвестиций.

Ключевые слова: небанковские институциональные инвесторы, небанковское институциональное инвестирование, государственное регулирование, государственная политика, стратегия развития небанковского институционального инвестирования.

ANNOTATION

The article deals with the strategic directions of state regulation of non-banking institutional investment to strengthen its social orientation and to foster its importance in investment and innovation processes. The key features of the national model of non-banking institutional investment are caused by the lack of efficiency of state regulation of this financial sector component. The task of accelerating the development of non-bank institutional investment in Ukraine should acquire conceptual value. The forms, methods and tools of state regulation of non-banking institutional investment in Ukraine should be directed at ensuring the accelerated development of socially-oriented financial institutions, strengthening the innovation focus of venture funds, expansion of public mechanisms for collective investment, increasing financial security and stability of financial institutions and a better right guarantee of collective investment participants.

Keywords: non-bank institutional investors, non-banking institutional investment, state regulation, state policy, strategy of non-banking institutional investment' development.

Постановка проблеми. Необхідність посилення ролі та значення небанківських інституційних інвесторів у фінансуванні зростання національної економіки актуалізує завдання обґрунтування теоретико-методологічних засад, прикладних механізмів та інструментів державного регулювання їх діяльності для забезпечення прискорення їх розвитку та збільшення інвестиційного потенціалу. В сучасних умовах державна політика у сфері регулювання небанківського інституційного інвестування все ще характеризується низькою ефективністю, фрагментарністю, відсутністю дієвих стимулів розвитку фінансових інститутів для забезпечення структурних змін інвестиційного середовища. Відсутня й стратегія подальшого розвитку цієї складової фінансової системи країни. Зазначені аспекти зумовлюють необхідність визначення пріоритетів державного регулювання небанківського інституційного інвестування в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання вдосконалення державного регулювання діяльності інститутів фінансового сектору країни представляють науковий інтерес для багатьох вітчизняних вчених. Дослідження окремих аспектів державного регулювання діяльності фінансових інститутів містяться в роботах О. Барановського, В. Корнєєва, І. Лютого, С. Науменкової, С. Мошенського, С. Міщенко та інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Менш дослідженими в науковій літературі є питання удосконалення державного впливу на розвиток небанківського інституційного інвестування як окремої складової фінансового сектору країни.

В умовах посилення диспропорційності в розвитку небанківських інституційних інвесторів в

Україні, зниження темпів нагромадження ними інвестиційного потенціалу, вагомості в розвитку фінансового посередництва і в механізмах соціального захисту населення питання визначення пріоритетів державного регулювання їх діяльності набувають особливої актуальності та потребують подальших наукових досліджень у цій сфері.

Мета статті полягає в аналізі наявних концептуальних підходів державної політики до розвитку небанківських інституційних інвесторів в Україні, визначенні стратегічних напрямів державного регулювання цієї складової фінансового сектору країни для посилення соціальної спрямованості небанківського інституційного інвестування та активізації його ролі в інноваційно-інвестиційному забезпеченні національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливість державної політики в розвитку вітчизняного небанківського інституційного інвестування полягає у тому, що цей напрям діяльності держави реалізується в контексті розвитку небанківського фінансового сектору країни, фондового ринку та реформування пенсійної системи. Незважаючи на багатоаспектність впливу державних органів на розвиток різних складових фінансової системи країни, концептуальне бачення подальших напрямів розвитку небанківського інституційного інвестування як цілісної системи функціонування фінансових інститутів, що реалізують принципи інституційного інвестування, на державному рівні відсутнє. Концепції, стратегії та програми, що розробляються державними органами, визначають окремі перспективні напрями діяльності окремо для кожного виду фінансових інститутів, що входять до складу небанківського інституційного інвестування, проте не розглядають діяльність досліджуваної групи інститутів комплексно, як окремої складової фінансового сектору країни, що функціонує на спеціальних, притаманних інституційному інвестуванню, принципах.

Для забезпечення дієвості та ефективності державної політики в розвитку фінансової системи країни загалом та її складових зокрема стратегія і тактика її реалізації повинні ґрунтуватись на чітко окреслених концептуальних підходах, що забезпечать її послідовний і стабільний характер.

Основні концепції і стратегії, які формують концептуальне середовище державної політики розвитку небанківського інституційного інвестування в Україні, наведені на рис. 1.

Основні концептуальні засади соціально-економічного розвитку України в короткостроковій перспективі визначені Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» [1]. Вагоме значення для розвитку небанківського інституційного інвестування в Україні будуть мати передбачені Стратегією реформи фінансового сектору, ринку капіталу, пенсійна реформа, програми залучення інвестицій та розвитку інновацій. В межах проведення децентралізації та реформи державного управління передбачена побудова прозорої системи державного управління, здатної виробляти та реалізовувати цілісну державну політику, спрямовану на сталий суспільний розвиток та адекватне

Рис. 1. Основні нормативно-правові акти державної політики у сфері небанківського інституційного інвестування

реагування на внутрішні і зовнішні виклики. Потребують суттєвого підвищення критерії ефективності функціонування національного господарства, адже за багатьма з них Україна суттєво відстає не лише від розвинених, але й від пострадянських країн (табл. 1). Як свідчать дані табл. 1, надзвичайно низькими в Україні є показники ВВП на душу населення, темпів приросту ВВП, чистого руху капіталу, продуктивності національної економіки, значення індексів відкритості і легкості ведення бізнесу. Необхідні макроекономічні передумови для збільшення заощаджень в суспільстві, зростання обсягів економічної діяльності і вільних ресурсів капіталу, що можуть бути залучені до процесів інституційного інвестування, в сучасних умовах є недостатніми. Тому завдання активізації розвитку небанківського інституційного інвестування в Україні може бути забезпечено за умови успішної реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», що дасть змогу збільшити ВВП і доходи на душу населення, забезпечить зростання обсягів суспільних заощаджень, посилить інноваційно-інвестиційне спрямування вітчизняної економіки, підвищить ефективність національного господарства, ступінь відкритості і легкості ведення бізнесу.

Комплексною програмою розвитку фінансового сектору України до 2020 р., розробленою НБУ [3], передбачені завдання лібералізації вітчизняного фінансового ринку і набуття у сфері фінансових послуг режиму внутрішнього ринку з ЄС, що сприятиме більш швидкій інтеграції діяльності небанківських інституційних інвесторів в європейський фінансовий простір.

Передбачене й оздоровлення фінансового сектору країни шляхом очищення від «баластів» та проблемних установ. Адже існування фінансових установ, які не виконують і не мають намір виконувати свої функції, зумовлює значні системні ризики для фінансового сектору країни загалом. Особливо важливим для подальшого розвитку небанківського інституційного інвестування є реалізація передбаченого завдання щодо перетворення фінансового сектору країни на конкурентоспроможне середовище з інвестиційно-інноваційним кліматом, важливими професійними учасниками якого зможуть бути венчурні фонди.

В Комплексній програмі розвитку фінансового сектору України наголошено на необхідності стрімкого нарощення активів компаній зі страхування життя, резервів за довгостроковими видами страхування, пенсійних накопичень громадян завдяки стимулюванню розвитку НПФ і страхових компаній. Зокрема, визначені завдання щодо збільшення до 2020 р. співвідношення активів страхових компаній до ВВП до рівня 7%, пенсійних заощаджень громадян – до 15%, активів другого рівня пенсійної системи – до 10%. Обсяг страхових резервів за довгостроковими видами страхування заплановано збільшити втричі, а саме до 15 млрд. грн. [3]. Важливим є й проведення передбаченої стимулюючої податкової реформи, що дасть змогу збільшити обсяги інвестицій, що залучаються в економіку.

Програмою розвитку фондового ринку України на 2015–2017 рр. «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання» [4] передбачено стимулювання притоку інвестицій в економіку України шляхом інтеграції вітчизняного фондового ринку у світові ринки капіталу й запровадження кращих світових стандартів і практик діяльності на ринку. В контексті розвитку небанківського інституційного інвестування передбачена необхідність стимулювання ринку колективних інвестицій, впровадження інвестиційного страхування, посилення вимог до корпоративного управління і ведення інвестиційного бізнесу, розширення лінійки фондових інструментів за рахунок пенсійних облігацій, захищених від інфляції.

Концепцією подальшого проведення пенсійної реформи [5] визначені заходи, що сприятимуть розвитку недержавних пенсійних фондів, серед яких слід назвати запровадження економічних стимулів щодо сплати пенсійних внесків, розширення повноважень державних органів щодо нагляду в системі накопичувального пенсійного забезпечення, підвищення вимог до фінансових установ, що обслуговують діяльність НПФ, обмеження придбання або додаткове інвестування пенсійних активів у цінні

Таблиця 1

Середні показники ефективності функціонування національного господарства в Україні, Республіці Казахстан, Російській Федерації і США за 2010–2015 рр.

№	Показники	Країни			
		Україна	Російська Федерація	Республіка Казахстан	США
1.	ВВП на душу населення, дол. США	8 078,51	24 329,14	23 080,98	50 798,87
2.	Темп приросту ВВП на душу населення, %	0,02	1,34	3,53	1,33
3.	Чистий рух капіталу, млрд. дол. США	0,21	- 10,0	1,33	0,83
4.	Показник продуктивності національної економіки	63,04	70,99	72,68	82,15
5.	Індекс відкритості бізнесу	4,0	6,0	9,0	7,4
6.	Індекс легкості ведення бізнесу	83,0	51,0	41,0	7,0
7.	Індекс юридичних прав	8,0	6,0	4,0	11,0

Джерело: складено за [2]

папери емітентів, що є пов'язаними особами із засновниками пенсійних фондів.

Стратегією розвитку страхового ринку України на 2012–2021 рр. [6] визначена необхідність запровадження на законодавчому рівні стимулюючої податкової політики щодо розвитку особистого страхування, довгострокового страхування життя, участі страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення, обов'язкового медичного страхування шляхом віднесення частки внесків з цих видів страхування до валових витрат юридичних осіб, вдосконалення оподаткування доходів фізичних осіб. Зазначені заходи спрямовані на збільшення кількості осіб, застрахованих за договорами страхування життя і страхування пенсій.

З метою вдосконалення діяльності кредитних спілок в Україні схвалена Концепція розвитку системи кредитної кооперації [7]. Цілями подальшого розвитку системи кредитної кооперації визначені розроблення та запровадження ефективного ринкового механізму фінансування населення, забезпечення надійної роботи фінансових установ, максимально наближених до споживачів фінансових послуг, створення умов для довгострокового кредитування. Участь кредитних спілок у системі небанківського інституційного інвестування стане можливою за умови відновлення фінансової стабільності цих установ та нагромадження ними достатнього обсягу капіталу.

Стратегією реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 рр. [8] визначені основні напрями та завдання правового та інституційно-організаційного характеру, спрямовані на розбудову ефективного державного регулювання та нагляду в цілях розвитку конкурентоспроможних ринків небанківських фінансових послуг. Внаслідок реалізації Стратегії повинні бути забезпечені умови для ефективного розвитку цих ринків, підвищення їх інвестиційної привабливості та відновлення довіри споживачів фінансових послуг до небанківських фінансових установ. Успішна реалізація цієї Стратегії буде мати безпосередній вплив на зростання показника поширення фінансових послуг небанківських інституційних інвесторів і збільшення обсягів інвестиційних активів досліджуваної групи інститутів.

Концепція запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами [9] і Концепція запровадження пруденційного нагляду за діяльністю учасників фондового ринку [10] розроблені з метою захисту активів інвесторів і споживачів небанківських фінансових послуг та, як наслідок, посилення довіри інвесторів до фондового ринку і до діяльності фінансових інститутів. Зазначені документи передбачають поетапне впровадження заходів щодо забезпечення нагляду за діяльністю фінансових інститутів на основі оцінки ризиків з використанням пруденційних нормативів. Реалізація заходів, передбачених зазначеними концепціями, буде мати безперечний позитивний ефект для розвитку небанківського інвестування за рахунок запобігання системних ризиків в колективних інвестиціях, оптимізації кількості інституційних інвесторів і виходу з ринку неплатоспроможних учасників, збільшення довіри інвесторів до небанківських фінансових інститутів. Зменшення ризиків в діяльності небанківських інституційних інвесторів забезпечить значний макроекономічний ефект у формі зростання обсягів фінансових операцій на фондовому ринку і в небанківському секторі країни.

Стратегія реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012–2017 рр. [11] спрямована на розбудову комплексної системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг, яка сприятиме фінансовій стабільності та зростанню добробуту громадян, стане доступною і зрозумілою для них, забезпечуватиме належну якість надання фінансових послуг, запобігатиме застосуванню дискримінаційної щодо споживачів практики роботи фінансових установ.

Розглянуті засади державної політики у сфері регулювання фінансового сектору країни є надзвичайно важливими, адже визначають передумови зростання обсягів суспільних заощаджень, підвищення фінансової надійності і стабільності фінансових інститутів, розбудови системи гарантування прав різних категорій учасників інституційного інвестування. Найбільш вагомий вплив на вдосконалення характеристик небанківського інституційного інвестування в Україні і збільшення його обсягів, на нашу думку, буде мати успішна реалізація Концепцій із запровадження пруденційного нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ і професійних учасників фондового ринку і Стратегія реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг. Незважаючи на свою важливість, розглянуті концептуальні документи лише в окремих аспектах визначають напрями вдосконалення небанківського інституційного інвестування в Україні, проте не містять комплексного бачення подальшого розвитку цієї системи.

Стратегія подальшого розвитку небанківського інституційного інвестування в Україні повинна базуватись на аналізі наявних проблем і визначенні пріоритетів розвитку, реалізація яких забезпечить зростання його кількісних параметрів та досягнення стандартів колективних інвестицій, вироблених досвідом розвинених країн світу. Враховуючи необхідність посилення соціальної спрямованості вітчизняного небанківського інституційного інвестування й активізації його ролі в інноваційно-інвестиційному забезпеченні національної економіки, основними стратегічними напрямами його розвитку визначимо такі:

1) прискорення розвитку та зростання вагомості соціально-орієнтованих інституційних інвесторів, передусім компаній зі страхування життя й НПФ;

2) забезпечення фінансової стабільності та надійності функціонування небанківських інституційних інвесторів;

3) посилення інноваційної спрямованості діяльності венчурних фондів, що сприятиме становленню в країні економіки інноваційного типу;

4) формування комплексної системи захисту прав учасників інституційного інвестування і компенсаційних механізмів гарантування інвестицій для некваліфікованих інвесторів, членів кредитних спілок, застрахованих осіб за договорами страхування життя, учасників НПФ.

Подібно до практики розвинених країн світу небанківське інституційне інвестування в Україні повинно одержати більше соціального спрямування. Досягти цього можливо за рахунок активізації розвитку НПФ, компаній зі страхування життя, відродження кредитних спілок, розширення складу публічних інвестиційних фондів, орієнтованих на середній клас інвесторів. В сучасних умовах податкові інструменти стимулювання розвитку соціально-орієнтованих інвесторів в Україні відзначаються низькою ефективністю і недостатньо виконують завдання залучення до механізмів пенсійного забезпечення та убезпечення життя працездатних громадян. Основним учасником соціальних програм, що пропонуються небанківськими інституційними інвесторами, залишається середній клас. Важливого значення набуває процес успішної реалізації економічних реформ, здатних забезпечити зростання економіки, збільшення доходів роботодавців і доходів працюючих громадян як джерел ресурсів НПФ і компаній зі страхування життя.

Враховуючи проблемний фінансовий стан більшості вітчизняних кредитних спілок, необхідно на державному рівні розробити програму відродження кредитних спілок, спрямовану на стимулювання розвитку сільської кредитної кооперації, виробничо-кредитного партнерства, створення об'єднаних кредитних спілок і кооперативних банків. На законодавчому рівні повинні бути вирішені питання посилення відповідальності членів кредитних комітетів спілок за неналежну організацію кредитної діяльності. Важливим питанням зміцнення довіри громадян до кредитних спілок як до депозитних інститутів залишається створення фонду захисту вкладень членів кооперативних установ подібно до банківської практики.

Для популяризації діяльності небанківських інституційних інвесторів в Україні необхідним є створення з ініціативи регуляторів і саморегулівних організацій професійних учасників ринку загальнодоступної інформаційної бази фінансових інститутів за їх основними видами (НПФ, компаніями зі страхування життя, компаніями з ризикових видів страхування, кредитними спілками, закритими інвестиційними фондами, окремо венчурними фондами, публічними ІСІ, спеціалізованими, кваліфікованими ІСІ тощо). Така інформаційна база повинна містити дані про фінансову установу, про її власників та керівників, перелік фінансових послуг, правила їх надання, фінансову звітність, основні показники результатів інвестування, нефінансові показники, що характеризують впровадження принципів соціально-відповідального інвестування. Для адекватного порівняння показників діяльності фінансових інститутів важливо встановити єдині стандарти подання публічної інформації за видами інституційних інвесторів.

Забезпечення фінансової стабільності та надійності функціонування небанківських інституційних інвесторів повинно відбуватись в контексті запровадження принципів пруденційного нагляду в діяльність регуляторів фінансового сектору, що дасть змогу вивести з ринку формально функціонуючі і неплатоспроможні фінансові інститути та зменшить прояви системної кризи в небанківському фінансовому секторі.

Нагромаджений інвестиційний потенціал вітчизняних венчурних фондів в сучасних умовах недостатньо використовується в інноваційній сфері економіки. Для посилення інноваційної спрямованості діяльності венчурних фондів необхідно змінити концептуальні засади державного регулювання венчурної сфери. Доцільними є необхідність законодавчої регламентації обов'язковості спрямування не менше 50% активів таких фондів в інноваційні проекти і програми, забезпечення контролю з боку уповноваженого органу за поетапною реалізацією бізнес-планів, залучення венчурних фондів до державних програм розвитку пріоритетних галузей, державно-приватного партнерства. Важливим напрямом розвитку венчурної сфери стане створення Національного венчурного фонду з функціями координації співпраці між замовниками, розробниками інноваційної продукції і фінансовими інститутами.

Формування комплексної системи захисту прав учасників інституційного інвестування спрямоване на відродження довіри інвесторів, передусім громадян, до діяльності фінансових інститутів і стимулювання їх участі в механізмах колективних інвестицій. Досягнення цієї мети стане можливим за рахунок удосконалення нормативно-правового регулювання питань захисту прав учасників інституційного інвестування, створення систем державних і солідарних гарантій для громадян, підвищення рівня фінансової грамотності населення, запровадження етичних норм поведінки для працівників фінансових інститутів, здійснення контролю за рекламою фінансових послуг.

Успішна реалізація основних напрямів і заходів Стратегії розвитку небанківського

інституційного інвестування в Україні забезпечить зростання інвестиційного потенціалу небанківських інституційних інвесторів і співвідношення їх сукупних інвестиційних активів до ВВП; покращення структури фінансування національної економіки за рахунок більшої частки інвестицій цієї групи інститутів; збільшення обсягів фінансування інноваційних проектів і програм венчурними фондами; відродження довіри до небанківських фінансових установ завдяки поширенню публічності і прозорості діяльності соціально-орієнтованих інституційних інвесторів; посилення соціального захисту громадян шляхом стимулювання їх участі в діяльності соціально-орієнтованих і публічних фінансових інститутах; посилення стійкості небанківського фінансового сектору до системних криз за рахунок підвищення фінансової надійності інституційних інвесторів.

Державна політика у сфері небанківського інституційного інвестування повинна бути спрямована на забезпечення стабільних і сприятливих умов функціонування інституційних інвесторів, створення стимулів для зростання їх інвестиційного потенціалу і вдосконалення діяльності з метою більш повної реалізації виконуваних ними функцій в національній економіці.

Висновки. Істотним недоліком державного регулювання у сфері небанківського інституційного інвестування України залишається відсутність стратегії його розвитку. Концептуальні засади стратегії повинні забезпечувати комплексний підхід до визначення напрямів розвитку різних видів небанківських інституційних інвесторів. Основні напрями стратегії повинні бути спрямовані на прискорення розвитку та зростання вагомості соціально-орієнтованих інституційних інвесторів; розвиток публічних механізмів колективних інвестицій, здатних залучити в інвестиційний процес заощадження ширшого кола інвесторів; посилення інноваційної спрямованості діяльності венчурних фондів, що сприятиме становленню в країні економіки інноваційного типу; виведення з ринку тих учасників, що використовують переваги колективних інвестицій для організації непрозорих схем ведення бізнесу та оптимізації оподаткування; зміцнення фінансової надійності і стабільності інституційних інвесторів; створення компенсаційних механізмів захисту інвестицій громадян.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
2. Степочкин А. Факторы эффективности социально-ориентированой модели рыночной экономики / А. Степочкин // Причорноморські економічні студії. – 2016. – № 6. – С. 40–45.
3. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р. : Постанова Правління Національного банку України від 18 червня 2015 р. № 391 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297.
4. Програма розвитку фондового ринку України на 2015–2017 рр. «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT1039.html.
5. Про схвалення Концепції подальшого проведення пенсійної реформи : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 жовтня 2009 р. № 1224-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1224-2009-%D1%80.
6. Стратегія розвитку страхового ринку України на 2012–2021 рр. (Проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ufu.org.ua/ua/about/activities/strategic_initiatives/5257.
7. Концепція розвитку системи кредитної кооперації : Розпорядження КМУ від 7 червня 2006 р. № 321-р // Офіційний вісник України. – 2006. – № 23.
8. Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 рр. : Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 19 березня 2015 р. № 499 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://docs.dtkt.ua/ua/doc/1095.5222.0.
9. Концепція запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 15 липня 2010 р. № 585 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://document.ua/pro-zatverdzhennja-koncepciyi-zaprovadzhennja-prudenciinogo--doc28730.html.
10. Концепція запровадження пруденційного нагляду за діяльністю учасників фондового ринку : Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 12 квітня 2012 р. № 553 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nauch.com.ua/bank/51503/index.html?page=7.
11. Стратегія реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012–2017 рр. : Розпорядження КМУ від 31 жовтня 2012 р. № 687-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR120867.html.

УДК 351.95:338.242

Шура Н.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування, публічного управління та адміністрування
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

ПРИНЦИПИ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ ЯК РЕГУЛЯТОРИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

PRINCIPLES OF PUBLIC ADMINISTRATION AS A REGULATOR OF SOCIAL AND ECONOMIC PROCESSES IN THE NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті на основі узагальнення наукових поглядів на категорію «публічне адміністрування» дано її авторське визначення. Доведено, що публічне адміністрування варто розглядати як процес. Узагальнено принципи публічного адміністрування. Обґрунтовано важливість застосування саме цих принципів публічного адміністрування. Наголошено на важливості дотримання принципів публічного адміністрування у регулюванні соціально-економічних процесів у національній економіці.

Ключові слова: публічне управління, публічне адміністрування, органи влади і місцевого самоврядування, принципи публічного адміністрування, процес публічного адміністрування.

АННОТАЦИЯ

На основе обобщения научных взглядов на категорию «публичное администрирование» дано ее авторское определение. Доказано, что публичное администрирование стоит рассматривать как процесс. Обобщены принципы публичного администрирования. Обоснована важность применения именно этих принципов публичного администрирования. Отмечена важность соблюдения принципов публичного администрирования в регулировании социально-экономических процессов в национальной экономике.

Ключевые слова: публичное управление, публичное администрирование, органы власти и местного самоуправления, принципы публичного администрирования, процесс публичного администрирования.

ANNOTATION

On the basis of generalization of scientific views on the category of "public administration" is given its own definition. It is proved that the public administration should be viewed as a process. Summarizes the principles of public administration. It substantiates the importance of applying these principles of public administration. The importance of compliance with the principles of public administration in the regulation of social and economic processes in the national economy.

Keywords: public management, public administration, organs of power and local self-government, principles of public administration, process of public administration.

Постановка проблеми. Сучасні суспільно-політичні та економічні процеси, що відбуваються в Україні, є результатом складних перетворень: від молодої незалежної держави на початку 90-х років до держави, яка сьогодні претендує на певну роль у Європейському економічному просторі. Трансформації та модернізації відбуваються не тільки в національному господарстві, але й у сфері державного управління, що впливає на посилення ролі владних інститутів у системі суспільно-економічних відносин. Важливе місце у цих процесах посідає сфера публічного адміністрування, яке також переживає складну, хоча і повільну, трансформацію на шляху до європейської інтеграції. Зазначені зміни визначені законопроектами про адміністративні реформи, що подаються сьогодні на розгляд Верховної Ради України, а також Указом Президента України «Про заходи щодо впровадження концепції адміністративної реформи в Україні» [1].

Необхідність такого реформування обумовлена актуальністю та посиленням ролі публічного адміністрування в системі державного управління та місцевого самоврядування, визначенням меж владних повноважень органів влади на місцях, особливостями формування і використання місцевих бюджетів різних рівнів. В системі публічного управління також зростає роль громади як повноправного суб'єкта публічного управління. Розвиток владних відносин та відносин власності, еволюція економічного та соціального розвитку країни на тлі постійних політичних трансформацій приводять до пошуку нових ефективних способів взаємодії публічної влади та громадянського суспільства. Відповідно, актуалізуються принципи як функціонування системи публічного адміністрування, так і взаємодії вказаних вище суб'єктів публічної влади та публічного впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії публічного управління та адміністрування зробили такі науковці, як, зокрема, В. Авер'янов, Е. Афонін, О. Амосов, В. Бакуменко, М. Білинська, Т. Білозерська, Ю. Ковбасюк, А. Колодій, В. Круглов, О. Оболенський, А. Пухтецька, І. Рибчич, С. Серьогін, В. Сороко, В. Толкованов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на численні наукові доробки і публікації, в Україні на сучасному етапі розвитку все ще продовжується процес еволюції принципів публічного адміністрування, який супроводжується як наявністю суперечностей у визначеннях самого публічного адміністрування, так і поглядами на ефективний розвиток публічного адміністрування, що зумовлює необхідність більш чіткого формулювання принципів сучасного публічного адміністрування.

Мета статті полягає у формуванні ефективних принципів публічного адміністрування з урахуванням сучасних вимог публічного управління та соціально-економічного і політичного розвитку української держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорія публічного адміністрування в системі сучасного державного управління почала використовуватись у наукових колах порівняно недавно та актуалізувалась останніми роками у зв'язку з трансформаційними та інтеграційними процесами в Україні. Тому доцільним вважається розглянути різні точки зору на цю категорію.

Сам термін "public", який зустрічається у зарубіжних публікаціях, перекладається з англійської як «державний», «публічний», «суспільний», «громадський» [2, с. 11–14].

В тих же зарубіжних колах термін «публічна адміністрація» використовують для позначення системи органів публічної влади, які виконують свої функції та реалізують повноваження у державному секторі управління виключно в суспільних та громадських інтересах [3, с. 41; 4, с. 14].

Словник термінів і понять з державного управління за редакцією В. Малиновського визначає публічну адміністрацію як «сукупність державних і недержавних суб'єктів публічної влади, ключовими структурними елементами якої є органи виконавчої влади та виконавчі органи місцевого самоврядування» [5, с. 168–169].

На думку І. Рибчича, публічне адміністрування є підсистемою складної соціальної системи, складовою суспільства, «чиє функціонування та розвиток перебувають під впливом всіх інших сфер суспільної життєдіяльності» [6, с. 406].

В Енциклопедичному словнику за редакцією Ю. Ковбасюка, В. Трощинського та Ю. Сурміна публічне адміністрування визначене як «теорія та практика державного управління, яка характеризується реалізацією адміністративних процедур шляхом публічної діяльності, застосування інструментів демократичного врядування, упорядкування суспільної діяльності та надання адміністративних послуг як засобу реалізації прав та свобод громадян», а також зазначено, що в Україні воно набуло офіційного визнання як освітня спеціальність [7, с. 605].

Публічне адміністрування, згідно з В. Авер'яновим, – це сукупність органів виконавчої влади та органів самоврядування, що підпорядковані політичній владі, забезпечують виконання закону та здійснюють інші публічно-управлінські функції [8, с. 117].

На думку О. Амосова та Н. Гавкалової, публічне адміністрування – це «сукупність безпосередньої взаємодії громадян, державного та неурядового секторів; це планування, управління загальними справами міста чи регіону; це відносини, які охоплюють офіційні інституції, неформальні домовленості й пов'язані із синтезованим (людським, інтелектуальним, соціальним) капіталом громадян, а тому є невіддільними від архетипів демократії» [9, с. 8].

В. Колпаков визначає сутність публічного адміністрування як «діяльність суб'єкта публічної адміністрації, що спрямована на виконання владних повноважень публічного змісту і яка використовує засоби управління, надання адміністративних послуг, участь у відносинах відповідальності суб'єктів публічної адміністрації, застосування заходів впливу за порушення правил, встановлених публічною адміністрацією» [10].

Отже, різноманітність поглядів на поняття «публічне адміністрування» очевидна. При цьому ряд науковців розглядає його як процес реалізації публічної влади, інші науковці – як діяльність суб'єкта публічної адміністрації, ще інші – як сукупність органів влади тощо.

Відповідно до такої нечіткої концепції публічного адміністрування вважаємо дати власне його визначення. На нашу думку, публічне адміністрування є процесом реалізації владних функцій органами державної влади та місцевого самоврядування, який забезпечує ефективну взаємодію останніх із представниками громадянського суспільства та створює умови для функціонування влади як публічної категорії.

Зважаючи на визначення нами публічного адміністрування як процесу, зауважуємо що у такого процесу є ряд етапів, які забезпечують ефективне функціонування всіх органів публічного адміністрування та їх взаємодію. Оскільки процес публічного адміністрування не є об'єктом дослідження у нашій статті, залишаємо його поза увагою та приділяємо більше уваги принципам публічного адміністрування.

Дослідження літератури з питань публічного управління та адміністрування доводить, що головними принципами публічного адміністрування виступають:

1) верховенство права, тобто діяльність органів публічного адміністрування має здійснюватись виключно згідно із законодавчими та нормативними актами;

2) об'єктивність – максимальна безкорисливість у прийнятті адміністративних рішень, зокрема відсутність власних інтересів у різного роду справах;

3) пропорційність, тобто масштаби адміністративних рішень і способи їх реалізації мають відповідати цілям адміністрування;

4) незловживання владою – діяльність суб'єктів публічного адміністрування має здійснюватись тільки у межах, правилах і процедурах, які дозволені і чітко прописані в чинному законодавстві;

5) службова співпраця – надання допомоги різними відомствами під час підготовки адміністративних рішень;

6) ефективність – економне використання ресурсів під час прийняття рішень з адміністрування, мінімізація витрат на прийняття рішень;

7) субсидіарність – рішення суб'єктів публічного адміністрування мають реалізовуватись на тих рівнях, де їх виконання є найбільш ефективним;

Таблиця 1

Принципи публічного адміністрування як регулятори соціально-економічних процесів у національній економіці

Принципи публічного адміністрування	Регулятор соціально-економічних процесів	Роль регулятора у національній економіці
Верховенство права	Максимальна наближеність до потреб громадян	Зростання рівня соціальної захищеності громадян, справедливості у розподілі національного доходу
Об'єктивність		
Незловживання владою		
Субсидіарність		
Системний підхід		
Соціальна справедливість		
Пропорційність	Спрямованість дій управління на забезпечення належного сервісу	Підвищення ролі держави у національній економіці, у розподілі та перерозподілі національного доходу
Службова співпраця		
Пріоритет державної політики		
Демократія		
Централізм на демократичній основі		
Ефективність	Гнучкість і здатність до новаторських рішень в забезпеченні сервісних послуг	Актуалізація інтеграційних процесів на міжнаціональному рівні
Єдине вікно		
Зворотний зв'язок		

Джерело: авторська розробка

8) «єдине вікно» – підготовка інформації на замовлення громадян, прийом скарг, пропозицій, відповіді на них на одному робочому місці з метою усунення непорозумінь, пов'язаних з бюрократизацією вирішення тих чи інших питань;

9) пріоритет державної політики – політика служить формою узагальнення та вираження інтересів окремих соціальних груп чи суспільства загалом;

10) зворотний зв'язок – забезпечення зворотної взаємодії органів публічного адміністрування із громадянами;

11) демократія – публічне адміністрування та управління здійснюються за згоди тих, ким управляють;

12) системний підхід – організація публічного адміністрування як системи, забезпечення її функціонування та розвитку;

13) централізм на демократичній основі – механізм делегування владних і управлінських повноважень на підставі розділення центрів влади і прийняття рішень;

14) соціальна справедливість – поєднання принципу свободи підприємництва з принципом соціальної допомоги бідним прошаркам населення.

Вищенаведені принципи публічного адміністрування можна звести до трьох основних груп регуляторів соціально-економічних процесів у національній економіці (табл. 1).

Таким чином, маємо три основні регулятори соціально-економічних процесів, що викликані дотриманням принципів публічного адміністрування:

– максимальна наближеність до потреб громадян;

– спрямованість дій управлінців на забезпечення належного сервісу;

– гнучкість і здатність до новаторських рішень в забезпеченні сервісних послуг.

Завдання публічної адміністрації полягає у створенні прозорості та одночасної доступності адміністративних послуг, забезпеченні належного їх рівня під час обслуговування клієнтів і впровадження ринкових умов, орієнтованих на сервіс.

Висновки. Отже, публічне адміністрування як процес має здійснюватись із дотриманням багатьох принципів, які виводять його на вищий рівень демократизації та сприяють інтеграції у європейське співтовариство. Ключовою проблемою розвитку публічного адміністрування в Україні залишається забезпечення якості послуг, які надаються громадянам органами виконавчої влади і місцевого самоврядування. При цьому однією з головних законодавчих прогалин у вирішенні цієї проблеми, на думку багатьох науковців і практиків управління, є відсутність в Конституції, що діє в Україні, визначення понять «адміністративна послуга» і «публічна послуга», що є перспективою подальших досліджень автора.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про заходи щодо впровадження концепції адміністративної реформи в Україні : Указ Президента України від 22 червня 1998 року № 810/98 в редакції станом на 3 травня 2006 року.
2. Кілієвич О. Англо-український глосарій термінів і понять з аналізу державної політики та економіки / О. Кілієвич. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2003. – 510 с.
3. Пухтецька А. «Європейський адміністративний простір» як новела української адміністративно-правової науки: понятійно-термінологічна характеристика / А. Пухтецька // Юридична Україна. – 2006. – № 8. – С. 41–45.
4. Білозерська Т. Реформування публічної адміністрації в Україні як крок до європейської інтеграції / Т. Білозерська // Форум права. – 2007. – № 2. – С. 11–19.
5. Малиновський В. Словник термінів і понять з державного

управління / В. Малиновський. – К. : Центр сприяння інституційному розвитку державної служби, 2005. – 254 с.
6. Рибчич І. Публічне адміністрування процесу реалізації особистості у спорті: соціально-філософський аспект / І. Рибчич // Актуальні проблеми державного управління. – 2015. – № 1 (47). – С. 405–412.
7. Енциклопедичний словник з державного управління / [уклад. Ю. Сурмін, В. Бакуменко, А. Михненко та ін.] ; [за ред. Ю. Ковбасюка, В. Трощинського, Ю. Сурміна]. – К. : НАДУ, 2010. – 820 с.
8. Авер'янов В. Реформування українського адміністративного права: ґрунтовний привід для теоретичної дискусії / В. Авер'янов // Право України. – 2003. – № 5. – С. 117–122.
9. Амосов О. Публічне адміністрування в Україні: зв'язок з архетипами та пріоритети розвитку / О. Амосов, Н. Гавкалова // Публічне управління: теорія і практика : зб. наук. праць. – 2014. – № 2 (18). – С. 7–13.
10. Колпаков В. Адміністративно-правові відносини: поняття і види / В. Колпаков // Юридичний науковий електронний журнал. – 2013. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lsej.org.ua/1_2013/ukr/Kolpakov.pdf.

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 65.012:640.2

Аллахвердян А.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри цивільного та господарського права
Донецького юридичного інституту МВС України

СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЖКГ: ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ

SYSTEM ECONOMIC SECURITY OF UTILITY ENTERPRISES: ORGANIZATION AND IMPLEMENTATION

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність і функції системи економічної безпеки житлово-комунальних підприємств. У результаті дослідження розроблено модель організації системи економічної безпеки підприємств житлово-комунальної галузі. Автором сформовано алгоритм реалізації системи економічної безпеки з урахуванням стратегічних завдань функціонування підприємств галузі, потенційних загроз, технічного та фінансового забезпечення, а також організаційного захисту.

Ключові слова: система економічної безпеки, житлово-комунальні підприємства, ризики підприємства, загрози економічній безпеці, організація системи економічної безпеки.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты сущность и функции системы экономической безопасности жилищно-коммунальных предприятий. В результате исследования разработана модель организации системы экономической безопасности предприятий жилищно-коммунальной отрасли. Автором сформирован алгоритм реализации системы экономической безопасности с учетом стратегических задач функционирования предприятий отрасли, потенциальных угроз, технического и финансового обеспечения, а также организационной защиты.

Ключевые слова: система экономической безопасности, жилищно-коммунальные предприятия, риски предприятия, угрозы экономической безопасности, организация системы экономической безопасности.

ANNOTATION

In the article described the content and the objectives of the economic security of utilities enterprises. The study developed a model for the organization of economic security of utilities sector. The author generated algorithm implementation of economic security, funded on the strategic objectives of the industry functioning, potential threats, technical and financial support and institutional protection.

Keywords: system of economic security, utilities enterprises, enterprise risk, economic security threats, organization of economic security.

Постановка проблеми. Від початку розвитку ринкової економіки у країні у житлово-комунальному господарстві реалізовано кілька реформ, що стосуються питань управління, фінансування та розвитку інфраструктури. Відсутність комплексного підходу до запровадження ринкових відносин у галузь, нормативно-правового забезпечення, необхідних інституціональних змін поряд із значною фінансовою нестабільністю відсутністю досконалих механізмів залучення кредитних ресурсів на фінансування інвестиційних проектів призвели до руйнування і кризового стану галузі. Вирішальним фактором у протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам, формуванні стабільної роботи підприємства та його розвитку виступає якісно побудована система економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретично-методичні аспекти економічної безпеки країни та підприємств досліджено в роботах таких українських науковців, як, зокрема, О.В. Арєф'єва, З.Д. Живко, О.А. Кириченко, А.В. Козаченко, В.П. Пономарьова, С.В. Лабунська, О.М. Ляшенко, С.В. Мочерний, О.В. Ольшанська, О.С. Харченко, А.М. Штангрет, О.В. Шкурко. Незважаючи на важливість питання, у вітчизняних наукових працях ще не знайшли належного висвітлення особливості організації економічної безпеки підприємств житлово-комунального господарства.

Мета статті полягає у розробленні моделі побудови системи економічної безпеки житлово-комунальних підприємств з урахуванням стратегічних завдань та ресурсних можливостей підприємств галузі. Для досягнення мети було вирішено такі завдання, як формулювання визначення «система економічної безпеки ЖКП», визначення основних її функцій та складових.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування сфери житлово-комунального господарства (ЖКГ), своєчасне та якісне надання житлово-комунальних послуг належать до ряду найважливіших завдань життєзабезпечення населення та суб'єктів господарювання країни. Відповідно до статті 1 Закону України «Про основи національної безпеки України» [1] своєчасне виявлення, запобігання та нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам у сферах житлово-комунального господарства є невід'ємною складовою національної безпеки.

Вирішальне значення економічної безпеки житлово-комунального господарства у системі забезпечення національної безпеки держави доводить і стаття 7 Закону [1], в якій зазначено, що на сучасному етапі однією з основних реальних та потенційних загроз національній безпеці України, стабільності в суспільстві та економічній сфері є критичний стан основних виробничих фондів у провідних галузях промисловості та системах життєзабезпечення.

Значимість житлово-комунальних підприємств полягає в тому, що, по-перше, галузь є соціально орієнтованою, оскільки головне її призначення – забезпечення людини необхідними умовами для проживання; по-друге, господарська діяльність житлово-комунальних підприємств (ЖКП) має високий рівень навантаження на навколишнє природне середовище; по-третє, галузь є фінансово нестійкою. Все це обґрунтовує необхідність переходу ЖКГ до сталого розвитку. Сталий розвиток житлово-комунального господарства – це процес забезпечення споживачів якісними та доступними житлово-комунальними послугами, що досягається шляхом узгодження економічної ефективності галузі та екологічної безпеки з метою підвищення якості життя населення [2].

На думку професора О.А. Кириченко, стійкий розвиток підприємства забезпечується завдяки виконанню певних дій, а саме організаційних, управлінських, технічних, правових, які спрямовані на забезпечення безпеки підприємства та захист законних інтересів його керівництва і власників. А сукупність таких заходів утворює організаційний комплекс у вигляді системи економічної безпеки [3].

Під системою економічної безпеки житлово-комунального підприємства будемо розуміти організований комплекс стратегічних і оперативних заходів, спрямованих на захищеність підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз, які створюють небезпеку сталому, якісному та своєчасному задоволенню життєво важливих житлово-комунальних потреб громадян, суб'єктів господарювання та держави.

Система економічної безпеки підприємства виконує дві основні функції, а саме превентивно-профілактичну та оперативно-інформаційну.

Превентивно-профілактична функція спрямована на виконання сукупності взаємопов'язаних заходів для створення середовища, що забезпечує безпечний розвиток підприємства та реалізується через виконання загальних заходів безпеки. Ця функція виконується суб'єктами економічної безпеки у повсякденній роботі, за звичним графіком та згідно з тактичними і операційними планами.

Оперативно-інформаційна функція реалізується шляхом виконання спеціальних заходів з безпеки: формування інформаційних ресурсів, інформаційно-аналітичне забезпечення ухвалення рішень керівництвом організації, інформаційно-аналітичні дослідження клієнтів, партнерів і конкурентів [4].

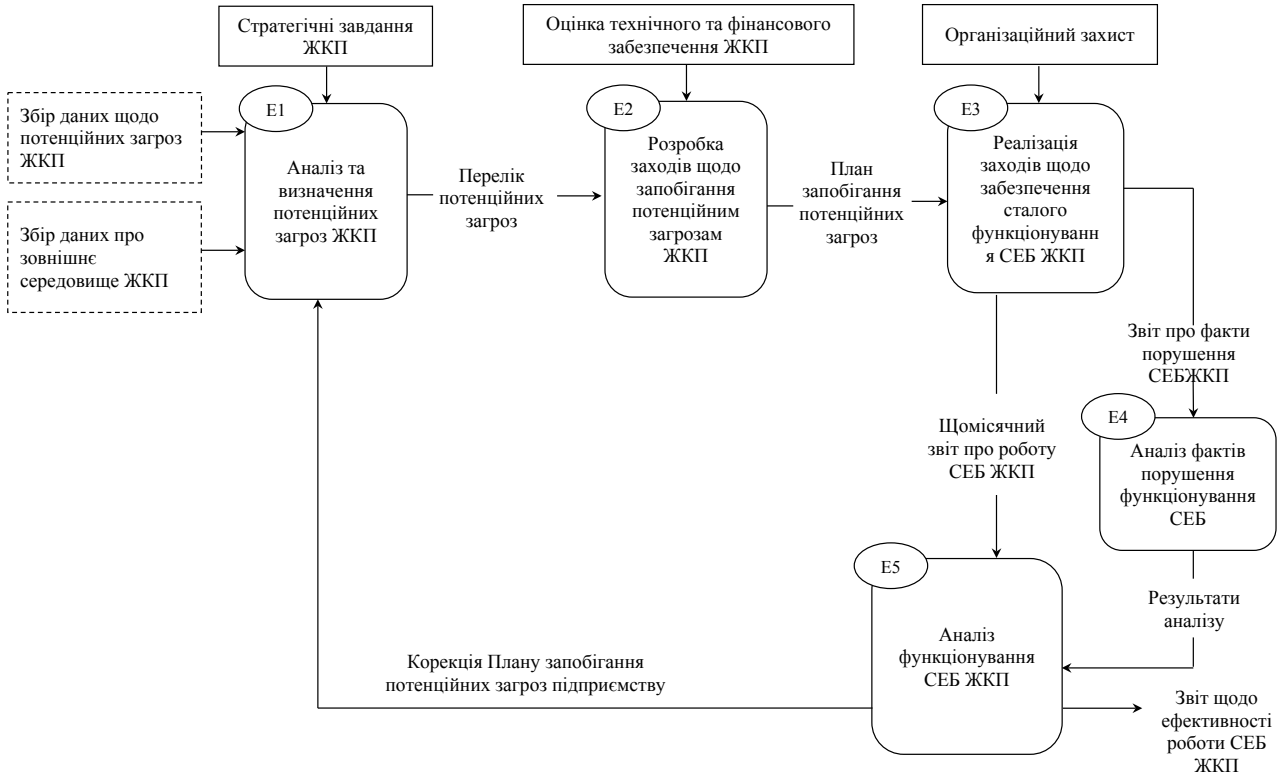


Рис. 1. Модель організації системи економічної безпеки ЖКП

Джерело: складено автором

Ефективність життєдіяльності будь-якої системи залежить від правильної організації роботи всіх її складових частин. Реалізація системи економічної безпеки не буде повною без урахування особливостей функціонування підприємств житлово-комунальної галузі, а саме стратегічної мети та завдань роботи підприємств, ресурсного забезпечення, зовнішнього середовища тощо. Отже, виходячи із зазначеного, пропонуємо організацію системи економічної безпеки ЖКП здійснювати за таким алгоритмом (рис. 1).

В сучасних ринкових умовах, коли зміна цін на житлово-комунальні послуги запізнюється за зміною цін на енергоносії, вітчизняні ЖКП демонструють перманентну збитковість, тому мета отримання максимального прибутку та посилення конкурентоспроможності не ставиться. Основна мета українських підприємств ЖКГ – досягнення беззбитковості виробництва за умови якісного та своєчасного надання послуг. Виходячи з мети та завдань, проводиться моніторинг загроз сталому та ефективному функціонуванню підприємств галузі. Моніторинг охоплює процес виявлення сукупності умов і факторів, дія яких може спричинити дестабілізуючий вплив на стабільну роботу та розвиток підприємства.

Загрози діяльності суб'єкта господарювання можна класифікувати на такі, що мають вплив на всі сфери економічної безпеки: фінансову, інтелектуальну та кадрову, техніко-технологічну, екологічну, силову та інформаційну. Проте специфічність роботи ЖКП дає змогу виділити основні та другорядні загрози. Так, до основних загроз відносяться фактори, що дестабілізують роботу фінансової, техніко-технологічної та екологічної складових економічної безпеки, а саме відсутність належного фінансування, високий рівень дебіторської та кредиторської заборгованості, моральний та фізичний знос основних фондів тощо.

Загрози економічній безпеці та її ризики значною мірою залежать від зовнішнього середовища суб'єкта господарювання, в якому воно функціонує (контрагенти, постачальники, споживачі, політико-правові зміни). Тому для об'єктивного проведення аналізу ризиків діяльності підприємства проводиться моніторинг його зовнішнього середовища.

Інформація про виявлені загрози економічній безпеці та зовнішнє середовище підприємства передається групі аналітиків для оцінки та визначення потенційних загроз підприємству. Результатом аналізу потенційних загроз (Е1) є формування Переліку потенційних загроз ЖКП.

На наступному етапі розробляються заходи щодо запобігання потенційним загрозам економічній безпеці (Е2), який здійснюється на основі Переліку потенційних загроз ЖКП з урахуванням інформації про технічне та фінансове забезпечення житлово-комунального підприємства.

Розроблені заходи запобігання потенційним загрозам економічній безпеці ЖКП після відповідного обговорення та погодження формуються у вигляді Плану запобігання потенційним загрозам, який затверджується керівником підприємства і є обов'язковим для працівників, яких він стосується.

План (стратегія) запобігання загрозам економічній безпеці – це сукупність найбільш значущих рішень та заходів, спрямованих на забезпечення прийнятного рівня безпеки функціонування підприємства. Загальновідомими типами стратегій забезпечення економічної безпеки підприємства є: 1) орієнтовані на усунення наявних або запобігання виникнення можливих загроз економічній безпеці; 2) націлені на запобігання збитку від впливу наявних або можливих загроз економічній безпеці; 3) спрямовані на компенсацію збитку в результаті дії загроз економічній безпеці [5].

Реалізація заходів щодо забезпечення сталого функціонування системи економічної безпеки ЖКП відбувається на третьому етапі (Е3). Прикладами заходів забезпечення економічної безпеки можуть бути:

– встановлення економічно обґрунтованих тарифів на житлово-комунальні послуги, що забезпечують надійну експлуатацію, екологічну безпеку й розвиток підприємства;

– встановлення контролю за своєчасністю та повнотою отримання доходів за надані житлово-комунальні послуги;

– удосконалення системи управління витратами з метою їх оптимізації;

– впровадження у виробництво сучасних ефективних енергозберігаючих технологій;

– використання прибутку підприємства в реконструкцію та заміну основних фонів підприємства.

Важливим елементом в процесі забезпечення ефективності системи економічної безпеки підприємства є організаційний захист.

Організаційний захист – це регламентація виробничої діяльності і взаємовідносин виконавців на нормативно-правовій основі, яка виключає або суттєво ускладнює неправомірне оволодіння конфіденційною інформацією та прояв внутрішніх і зовнішніх загроз.

Організаційний захист забезпечує організацію роботи з кадрами та документами; використання технічних засобів; інформаційно-аналітичну діяльність з виявлення внутрішніх та зовнішніх загроз підприємницької діяльності [6].

Четвертий і п'ятий етапи включають механізм звітування та оцінки ефективності функціонування системи економічної безпеки ЖКП. Сюди можна віднести регулярне надання Звіту про роботу системи економічної безпеки ЖКП з подальшим його аналізом (Е5), також тут можна окремо виділити аналіз фактів порушення функціонування системи економічної безпеки (Е4).

У розроблений алгоритм побудови системи економічної безпеки можуть включатися й інші заходи, етапи та інформаційно-аналітичне забезпечення залежно від специфіки діяльності житлово-комунального суб'єкта господарювання.

Висновки. Отже, на сучасному етапі розвитку економіки важко переоцінити значення якісно побудованої системи економічної безпеки на підприємствах житлово-комунальної галузі. Аналіз основних загроз у фінансовій, техніко-технологічній, кадровій, екологічній та інших складових економічної безпеки дасть змогу розробити основні напрями протидії загрозам, послабити вплив швидкозмінних економічних та ринкових умов функціонування підприємств та сформулювати стратегію розвитку житлово-комунального комплексу.

Запропонована модель організації системи економічної безпеки підприємства, розроблена з урахуванням потенційних загроз, ресурсного забезпечення та організаційного захисту, дасть змогу підвищити рівень оперативного реагування на негативні чинники, які можуть впливати на стабільний та ефективний розвиток підприємств ЖКГ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про основи національної безпеки України : Закон України від 19 червня 2003 р. № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/964-15.
2. Несторенко Т.В. Теоретичні основи сталого розвитку житлово-комунального господарства / Т.В. Нестеренко // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 1. – С. 182–187.
3. Кириченко О.С. Сутність управління системою економічної безпеки суб'єктів господарювання / О.С. Кириченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць. – Вип. 1. – Т. 1. – Маріуполь : ПДТУ, 2012. – С. 265–270.
4. Живко З.Б. Механізми управління системою економічної безпеки підприємства / З.Б. Живко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2014. – Вип. 3(44). – С. 37–42.
5. Черникова Є.Г. Основні напрями забезпечення економічної безпеки підприємства / Є.Г. Черникова, Л.В. Тарасьєва // Проблеми забезпечення економічної безпеки : матеріали міжнар. науково-практичної конф. – Донецьк, 2010. – С. 163–165.
6. Низенко Е.І. Забезпечення інформаційної безпеки підприємництва : [навч. посіб.] / Е.І. Низенко, В.П. Каленяк. – К. : МАУП, 2006. – 134 с.

УДК 338.431

Бага Л.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

Кондратюк Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИКЛИКИ УПРАВЛІННЯ АГРОХОЛДИНГАМИ В УКРАЇНІ

GLOBALIZATION CHALLENGES OF MANAGING AGRICULTURAL HOLDINGS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено основні фактори виникнення, розвитку та функціонування корпорацій в сільському господарстві України. Оцінено роль аграрних корпорацій в розвитку сільського господарства України. Виділено основні напрями розвитку корпорацій галузі в умовах глобалізації економічних процесів. Проаналізовано вплив процесів глобалізації на розвиток формування аграрних холдингів в Україні. Описано специфіку управління трудовими ресурсами холдингу як особливого корпоративного підприємства. Узагальнено специфічні риси управління з урахуванням світових тенденцій розвитку управлінської культури корпорацій.

Ключові слова: глобалізація, управління, аграрний холдинг, трудові ресурси, напрями управління, стратегія, ефективність.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы основные факторы возникновения, развития и функционирования корпораций в сельском хозяйстве Украины. Оценена роль аграрных корпораций в развитии сельского хозяйства Украины. Выделены основные направления развития корпораций отрасли в условиях глобализации экономических процессов. Проанализировано влияние процессов глобализации на развитие формирования аграрных холдингов в Украине. Описана специфика управления персоналом холдинга как особого корпоративного предприятия. Обобщены специфические черты управления с учетом мировых тенденций развития управленческой культуры корпораций.

Ключевые слова: глобализация, управление, аграрный холдинг, трудовые ресурсы, направления управления, стратегия, эффективность.

ANNOTATION

The article examines the main factors the origin, development and functioning of corporations in agriculture of Ukraine. Reviewed the role of agricultural corporations in the development of agriculture Ukraine. The main directions of the corporate sector in the context of globalization of economic processes. The influence of globalization on the development of the formation of agricultural holdings in Ukraine. Describe the specific workforce management holding company, as a special corporate enterprise. Overview specific features of management based on world trends in corporate management culture.

Keywords: globalization, governance, agricultural holding, human resources, management direction, strategy, efficiency.

Постановка проблеми. Важливим результатом переходу національної економіки України загалом та сільського господарства зокрема до ринкової економіки стало формування умов конкуренції. Виникнення великих корпоративних підприємств є логічним наслідком конкурентної боротьби. Специфічними факторами виникнення корпоративних агропідприємств для українського сектору економіки стали залучення значної кількості інвестицій (зокрема, іноземних); злиття земель та засобів виробництва багатьох агропідприємств на основі орендних договорів; використання в процесі корпоратизації адміністративного ресурсу (як методу недоброчесної конкуренції). Більшість холдингів зорієнтована не лише на сільське господарство, але й на суміжні галузі, а саме переробку та продаж сільськогосподарської продукції, зокрема, їм доступний і зовнішній ринок, що надає цілий ряд переваг в розвитку. Специфічним вектором діяльності таких вертикально інтегрованих об'єднань холдингового типу є поява нових організаційно-управлінських функцій в підприємствах, адже вертикально інтегровані структури у своїй операційній діяльності характеризуються просторовим розосередженням, а процес бізнес-координації здійснюється через прийняття рішень у материнських структурах.

Процес управління такими корпоративними структурами, з одного боку, має значний досвід у світовому господарстві, а з іншого – неадаптований до національної специфіки та недостатньо висвітлений відповідно до реалій агарного сектору України, що й зумовило інтерес до вивчення вказаної проблеми з нашого боку, а також написання цієї статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти діяльності корпорацій, зокрема у сфері АПК, досліджено в працях багатьох вітчизняних вчених, таких як, зокрема, В. Геєць, Б. Пасхавер, В. Андрійчук, М. Малік, С. Дем'яненко, О. Єранкін, І. Крючкова, Л. Федулова, О. Садовник, А. Сірко, П. Саблук, В. Шиян, Ю. Уманців. Як найбільш видатних іноземних дослідників питань розвитку корпорацій можемо назвати М. Портера, Р. Коуза, А. Чандлера, Л. Якокку, Т. Келлера, Г. Хокмана.

Більшість вчених основний акцент в дослідженнях робить на проблемах розвитку корпорацій, зокрема у сільському господарстві, причинах, особливостях та наслідках їхньої діяльності для економіки та галузі загалом.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання перенесення світового досвіду розвитку корпорацій на національні реалії української економіки загалом та галузі сільського господарства зокрема вимагає постійного дослідження, адже процес знаходиться на рівні початкового встановлення і вимагає постійного наукового дослідження, теоретичної та практичної координації. Водночас діяльність корпоративних підприємств вимагає постійної їх орієнтації на глобальні процеси з урахуванням масштабів функціонування. Особливу увагу при цьому варто приділяти процесам управління відповідно до глобалізаційних викликів, що й визначило напрям проведення дослідження.

Меті статті полягає в оцінюванні управління аграрною корпорацією в умовах реалій українського ринку з урахуванням глобальних тенденцій та національної специфіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентні позиції України у світовій економіці визначаються саме рівнем конкурентоспроможності її економіки, зокрема окремих підприємств та галузей. Здатність підприємств вести і вигравати конкурентну боротьбу на світовому ринку товарів і послуг визначає можливості для їх виживання в умовах глобалізації світової господарської діяльності. Сьогодні ми переживаємо той період, в якому перехід економіки України на засади ринкової економіки і зростання її міжнародних зв'язків виявили низький рівень здатності до глобальної конкурентної боротьби національних підприємств. Конкурентна позиція України визначається як позиційна характеристика держави за такими універсальними стандартами, як людський розвиток, політична та економічна стабільність, екологічна безпека [1, с. 61].

Укрупнення сільськогосподарських підприємств є закономірним результатом ринкових відносин в агарному секторі, формуючи для агровиробників більш широкий спектр своєї діяльності: виробництво продукції, її часткову або повну переробку, зберігання та реалізацію. Провівши оцінку розподілу земель в сільськогосподарських підприємствах України за 2009–2015 рр., відзначимо, що за розрахунками, наведеними в табл. 1, спостерігається стійка тенденція до збільшення земельних площ в розпорядженні крупних підприємств, які часто мають вертикально орієнтовану інтегровану структуру холдингового типу. За рахунок залучення інвестиційних ресурсів та можливості використання більш сучасних технологій виробництва такі агроформування займають все більший сектор аграрного підприємництва. Так, за останні сім років загальна частка підприємств з земельною площею понад 10 тис. га виросла на 49 господарств, а частка земель в їх використанні зросла на 8%, склавши на кінець досліджуваного періоду 17,7% від загальної кількості сільськогосподарських угідь, тобто тенденція до розвитку крупних підприємств має сталий характер.

Результатом зниження конкурентоздатності національного виробництва та низького рівня більшості підприємств став прихід на національний ринок корпоративних підприємств, зокрема холдингового типу, в яких представлено як український, так і іноземний капітал [2, с. 124]. Холдинг – (від англ. "to hold", тобто «тримати», «володіти») – акціонерна компанія, яка володіє контрольним пакетом акцій різних компаній, здійснює управління ними, а також виконує фінансування їхньої діяльності [3, с. 426].

Таблиця 1

Групування сільськогосподарських підприємств України за площами у використанні в 2009–2015 рр.

Група підприємств за площею	2009 р.				2015 р.			
	одиниць	в % до загальної кількості	тис. га	у % до загальної одиниць	одиниць	в % до загальної кількості	тис. га	у % до загальної одиниць
Підприємства з сільськогосподарськими угіддями	49 635	86,7	21 418	100	42 052	92,7	19 922,7	100
до 5,0	5 850	10,2	18,5	0,1	3 872	9,2	12,8	0,1
5,1–100,0	3 3679	58,8	996,1	4,8	2 7740	65,9	907,7	4,6
100,1–1000,0	1 0149	17,7	3 776,8	17,6	9 386	22,4	3 453,3	17,3
1000,1–5000,0	5 223	9,2	11 436,2	53,3	4 343	10,3	9 215,1	46,2
5000,1–10000,0	472	0,8	3 124,1	14,6	422	1	2 818,7	14,2
більше 10000,1	112	0,2	2 085,5	9,7	161	0,4	3 527,9	17,7
Сільськогосподарські підприємства без сільськогосподарських угідь	7 517	13,3	х	х	3 327	7,3	х	х

Джерело: опрацьовано авторами на основі статистичних даних

Розглядаючи термін «агрохолдинг», відзначимо, що в Україні він почав використовуватись з переходом до ринкових відносин, його поява пов'язана зі зростанням кількості великих підприємств корпоративного типу, які контролюють значні площі сільськогосподарських угідь [4, с. 34]. На період дослідження в агарному секторі національної економіки функціонує (за офіційними даними) понад 60 агропідприємств холдингового типу. В розпорядженні середнього холдингу знаходиться близько 70 тис. га, до якого входить 20–30 сільськогосподарських підприємств. Загальна площа сільськогосподарських угідь у їх використанні на 2016 р. становить 3,4 млн. га. При цьому склалась тенденція до часткового приховання діяльності агроходдингів з метою подолання державного антимонопольного законодавства; підприємства в управлінні великих компаній часто реєструються як незалежні [5].

Як основні типи національних агрохолдингів можна назвати такі: холдинговий та конгломератний одночасно, нерідко межа між ними в організаційно-економічній діяльності таких об'єднань розмивається відповідно до поточних і стратегічних цілей розвитку [6; 7]. За організаційно-правовими формами господарювання основна частина агрохолдингів України (за площами землекористування) представлена акціонерними товариствами (ПАТ «Миронівський хлібопродукт», ПАТ «Райз-Максимко», ЗАО «Фрідом Фарм Інтернешнл») та товариствами з обмеженою відповідальністю (ТОВ «Приват-АгроХолдинг», ТОВ «Лоутре-Агро», ТОВ «Укр-зернопром-Агро», ТОВ НВФ «Агротон», ТОВ «СТІОМІ-Холдінг», ТОВ «Сінтал», ТОВ НПК «Укрпромінвест», ТОВ «Кернер», ТОВ СП «Нібулон», ТОВ НВФ «Агротон», Аграрна технологічна компанія (АТК), ТОВ «Агротрейд») [8; 9].

Однак діяльність агрохолдингів в Україні спричиняє й негативні наслідки: держава стає фінансово залежною від їх стратегії діяльності ТНК; корпорації впливають на уряд, відстоюючи власні інтереси; відбувається придушення й знищення малих та середніх виробників сільськогосподарської продукції, які мають низьку конкурентоспроможність на світовому ринку; холдинги часто порушують права працівників, законодавство у сфері охорони навколишнього середовища тощо. Слід зазначити, що ряд українських дослідників вважає, що агрохолдинги в Україні не виконали своєї місії, не стали локомотивами економічного розвитку галузі [10, с. 205].

Окрім функціонуючих у сільському господарстві корпорацій, в Україні є чимало компаній, зокрема західних, які просто проводять моніторинг ринку з метою зайняти на ньому певну нішу в перспективі. Ці компанії переважно займаються імпортом-експортом сільгосппродукції та засобів захисту рослин [11, с. 203]. Така організація агрохолдингів свідчить про їх формування за принципами класичної корпоративної організаційної структури, існування системи управління стандартного конгломератного типу, яка реалізує управлінський вплив центральної структури агрохолдингу на дочірні й асоційовані підприємства, філії, представництва за принципами дивізійного управління корпоративним об'єднанням.

Зростаюча глобалізація світової економіки ставить нові виклики перед організацією діяльності підприємств, адже загострення глобальної конкуренції ускладнює умови реалізації конкурентоспроможності національного виробництва. Саме процеси глобалізації економіки дали можливість Україні стати лідером на світових ринках виробників та експортерів сільськогосподарської продукції. В країні вирощується понад 60 млн. т зернових та більше 10 млн. т насіння соняшника на рік. Фізичні обсяги експорту зернових за останні 10 років також зросли більш ніж вдвічі, а у 2013–2014 маркетинговому році становили 32,3 млн. т зерна. На 2015 р. Україна посідає перше місце у світі за експортом соняшникової олії (56,5% ринку), восьме місце за обсягами експорту пшениці (4,9% ринку), четверте місце за експортом кукурудзи (12,7%), п'яте місце за експортом ячменю (11,1%) [12]. Особливу роль у формуванні експорту відіграють саме великі агропідприємства корпоративного типу, адже вони мають можливість виступати на світовому ринку як самостійні гравці. Холдингові формування, зокрема в галузі сільського господарства, зорієнтовані на значні ринки, особливо гостро реагують на глобалізаційні виклики щодо розвитку бізнесу.

Специфікою управління аграрними холдингами в Україні є формування схеми координації від материнських структур до підрозділів-підприємств на місцях. Розподіл прибутків здійснюється залежно від частки інвестування капіталу конкретними учасниками. Диференціація управління холдингами формується відповідно до типу об'єднання: холдинги як об'єднання виробничих структур координуються материнськими структурами, головними підприємствами; конгломерати як результат поглинання підприємств різних видів виробничої й комерційної діяльності координуються структурами, в яких можлива відсутність виробничих підрозділів; банківські холдинги та холдинги-фонди у своєму управлінні частіше за все не здійснюють прямий вплив на діяльність локальних підрозділів.

Головними факторами глобалізаційних змін для агрохолдингів стають забезпечення своєї діяльності висококваліфікованими людськими ресурсами, управління ними в рамках загальної концепції розвитку агрохолдингу. Саме формування кадрового потенціалу і управління ним, узгодження національних та корпоративних цінностей для досягнення цілей сільськогосподарських корпорацій є основою ефективного керування підприємствами в умовах загострення конкуренції в рамках глобалізації економічних процесів.

За умови пристосування стратегії агрохолдингу до світових стандартів з управління людськими ресурсами ми пропонуємо такі вектори розвитку керівної діяльності:

1) розробка довгострокової стратегії розвитку з урахуванням не лише організаційно-економічних завдань, але й збереження екологічної складової виробництва та соціального розвитку територій, на яких працює холдинг;

2) створення гнучкої організаційно-управлінської структури, яка відображає як зміни в діяльності підрозділів холдингу, так і динаміку розвитку трудового колективу, забезпечує перебудову організації та її корективи відповідно до змін у виробництві, технологіях тощо;

3) формування та управління корпоративною культурою, що узгоджує національний менталітет та інтереси холдингу, формує чітке сприйняття і розуміння корпоративних місій та цінностей;

4) створення гнучкої моделі заохочення результативності праці, заснованої на змішаних методах стимулювання; за такої системи використовуються винагороди, що одночасно поєднують у собі елементи матеріального і нематеріального стимулювання; така модель винагород створює у працівників відчуття морального обов'язку перед компанією, забезпечує значну лояльність по відношенню до неї; при цьому слід враховувати, що універсальних підходів до системи винагород і компенсацій не існує; залежно від особистості працівника та особливостей кожної країни питання про винагороди вирішуються в кожному випадку окремо;

5) довгострокова стратегія підбору кадрів з гнучким використанням трудових ресурсів через орієнтування до поступового переходу від кількості до якості праці (підготовка і розвиток персоналу шляхом довгострокових соціальних програм та фінансування освіти сільської молоді);

6) реалізація принципів постійного оновлення вертикальних та горизонтальних векторів взаємодії працівників холдингу для забезпечення атмосфери співробітництва на всіх рівнях, що формує постійний безпосередній контакт керівництва організації з працівниками, створює гнучку систему реагування на зміни.

Висновки. На сучасному складному етапі існування економіки України національні агрохолдинги проходять стадію становлення, що ускладнює їх функціонування. Не зважаючи на складні умови господарської діяльності, вони нарощують свої можливості, маючи позитивну динаміку розвитку. Глобалізація економічних процесів створює для агрохолдингів України значні можливості збільшення обсягів збуту виробленої продукції, забезпечує зростання прибутків через розширення ринків збуту, вихід на нові світові ринки. Одночасно глобальні економічні процеси ставлять нові вимоги до управління господарською діяльністю, які повинні бути зорієнтовані на світові стандарти. Дотримання таких вимог несе в собі збільшення витрат, як технологічних, так і управлінських. Перевагою агрохолдингів перед іншими українськими товаровиробниками є саме більша доступність ресурсів для реалізації цих вимог світового ринку. Варто наголосити на тому, що без здійснення таких витрат неможливо забезпечити конкурентоздатність національних агрохолдингів в умовах глобалізації світової економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк Л. Конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації : дис. … докт. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні відносини» / Л. Антонюк. – К., 2004. – 427 с.
2. Радзієвська С. Конкурентоспроможність та інтеграційні перспективи України / С. Радзієвська. – К. : Знання України, 2012. –344 с.
3. Економічна енциклопедія : у 3 т. / ред. кол.: С. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2000– . – Т. 1. – 2000. – 598 с.
4. Данкевич А. Розвиток інтегрованих структур у сільському господарстві : [монографія] / А. Данкевич. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 350 с.
5. Великі, аграрні та ефективні «АгроБізнес-Кур'єр» № 19/2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agrobiz.com.ua/publica-tions/6-velyki-agrarni-ta-efektyvni.
6. Доронін А. Роль інтегрованих компаній у підвищенні конкурентоспроможності цукро-бурякового виробництва / А. Доронін // Економіка АПК. – 2011. – № 10 (204). – С. 33–38.
7. Гуторов А. Вертикально інтегровані структури у сільському господарстві: економічні засади формування та розвитку / А. Гуторов // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 1. – С. 120–130.
8. Агрохолдинги України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cugp.com.ua/links/21-ukrainian-agroholdings.html.
9. ТОП-100 Рейтинг лучших компаний Украины: «100 крупнейших агрокомпаний Украины». – К. : Экономика, 2011. – № 3. – 96 с.
10. Невиконана місія. Транснаціональні корпорації не стали в Україні локомотивами розвитку // Тиждень. – 2013. – 25 березня. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tyzhden.ua/Economics/74634/PrintView.
11. Ночвіна І. Особливості діяльності транснаціональних корпорацій в Україні та їх вплив на національну економіку / І. Ночвіна // Збірник наукових праць Харк. нац. пед. ун-ту ім. Г.С. Сковороди. «Економіка». – 2014. – Вип. 14. – С. 200–207. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.uran.ua/index.php/2312-2404/article/view/39773/35874.
12. Аграрний сектор України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bakertilly.ua/media/pdf/Agri2013RU.pdf.

УДК 338.439(477)

Балковська В.В.
аспірант кафедри економіки підприємства
Житомирського державного технологічного університету

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

THE PROSPECTS OF UKRAINE DAIRY INDUSTRY COMPANIES IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION

АНОТАЦІЯ

Молоко та молочна продукція є дуже важливими продуктами для забезпечення нормальної життєдіяльності людини. Для молокопереробної галузі промисловості України сьогодні характерний розвиток кризових явищ. Вітчизняні товаровиробники останніми роками здобули можливість виходу на нові ринки збуту Європи. Але підприємства зіштовхнулись з великою кількістю проблем всередині галузі, що не дають змогу забезпечити достатню конкурентоспроможність порівняно з європейськими конкурентами. У статті проаналізовано сучасний стан розвитку молокопереробної галузі промисловості України на основі офіційних статистичних даних, визначено її сильні та слабкі сторони. Варто зазначити, що однією з ключових проблем розвитку вітчизняних молокопереробних підприємств залишається низький рівень якості молока-сировини для подальшої обробки, адже його джерелами переважно є господарства населення. При такому способі закупівлі молочної сировини майже неможливо проконтролювати, а тим більше забезпечити високий рівень якості, що значно впливає на характеристики готової молочної продукції. Ми пропонуємо визначити основні заходи, котрі необхідні для виходу українських підприємств молокопереробної галузі на ринки Європи та світу.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, ринок, якість, молоко.

АННОТАЦИЯ

Молоко и молочная продукция являются очень важными продуктами для обеспечения нормальной жизнедеятельности человека. Для молокоперерабатывающей отрасли Украины сегодня характерно развитие кризисных явлений. Отечественные товаропроизводители в последние годы получили возможность выхода на новые рынки сбыта Европы. Но предприятия столкнулись с большим количеством проблем внутри отрасли, которые не дают возможность обеспечить достаточный уровень конкурентоспособности по сравнению с европейскими конкурентами. В статье проанализировано современное состояние развития молокоперерабатывающей отрасли промышленности Украины на основе официальных статистических данных, определены её сильные и слабые стороны. Стоит отметить, что одной из ключевых проблем развития отечественных молокоперерабатывающих предприятий остается низкий уровень качества молока-сырья для дальнейшей обработки, ведь его источниками в большинстве случаев являются хозяйства населения. При таком способе закупок молочного сырья практически невозможно проконтролировать, а тем более обеспечить высокий уровень качества, что значительно влияет на характеристики готовой продукции. Мы предлагаем определить основные меры, необходимые для выхода украинских предприятий молокоперерабатывающей отрасли на рынки Европы и мира.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, рынок, качество, молоко.

ANNOTATION

The milk and dairy products are important for the normal human life security. The Ukraine's dairy industry is characterized by development of crisis today. The domestic producers have obtained opportunity to enter new markets in Europe in recent years. But the company faced with many problems in the middle of dairy industry, which does not secure enough competitive in comparison with European competitors. This article analyzes the state of Ukraine dairy industry that based on official statistics, and defines its strengths and weaknesses. It would be indicate that one of the key problems of national dairy enterprises remains the low quality raw milk for further processing, as its source, the vast majorities are households. With this method of purchasing raw milk is almost impossible to control, and even more, to ensure a high level of quality, which greatly affects the characteristics of the finished dairy products. We propose to determine the main measures that are necessary for the Ukrainian enterprises of dairy industry to markets in Europe and the world.

Keywords: competition, competitiveness, market, quality, milk.

Постановка проблеми. Молокопереробна галузь промисловості є однією з найбільш важливих в Україні на сучасному етапі розвитку. Значні темпи падіння економіки країни останніми роками негативно вплинули на розвиток досліджуваної галузі, показавши низьку конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників молочної продукції на міжнародних ринках. Нещодавно українські молокопереробні підприємства отримали можливість виходу на ринки Європи, але, на жаль, поки не спроможні її реалізувати. Якість вітчизняної молочної продукції не дає змогу задовольнити потреби вимогливого європейського споживача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню розвитку підприємств молокопереробної галузі промисловості присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, серед яких слід назвати праці таких дослідників, як, зокрема, Т.Л. Мостенська, Н.С. Скопенко, О.В. Бінерт, А.О. Бовкун, М.І. Бутенко, Я.Ю. Стецюк, Ю.В. Кернасюк, О.І. Маслак.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні молокопереробна галузь промисловості України знаходиться в кризовому стані, проте на використання можливостей виходу зі скрутної ситуації звертається недостатньо уваги. Сьогодні варто зосередитись на пошуку способів підвищення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств шляхом виходу на нові ринки збуту та використання можливостей євроінтеграції вітчизняних товаровиробників.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану розвитку підприємств молокопереробної галузі промисловості в Україні, визначенні

пріоритетних напрямів розвитку підприємств молокопереробної галузі промисловості, пошуку нових ринків збуту для виробників молочної продукції як в Україні, так і за її межами, пошуку шляхів підвищення якості молока та молочних продуктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після підписання Угоди про асоціацію України та ЄС 27 червня 2014 року вітчизняні товаровиробники молочної продукції отримали чудовий шанс найближчими роками завоювати нові європейські ринки збуту. Економічна частина підписаної Асоціації передбачає надання дозволу українським підприємствам експортувати власну молочну продукцію до країн Західної Європи за умови, що вона відповідатиме вимогам якості. Саме після цього очевидним став ряд проблем у розвитку української молочної промисловості.

На нашу думку, для подальшого аналізу перспектив розвитку молочної галузі промисловості необхідно перш за все чітко окреслити її сильні та слабкі сторони. Отже, до сильних сторін розвитку аналізованої галузі можемо віднести такі.

1) Історичні та географічні передумови розвитку молочної галузі в Україні. Молоко та молочні продукти завжди були невід'ємною частиною раціону українського народу. На відміну від більшості європейських народів, українці завжди мали схильність до споживання молока, що має під собою також і кліматичне та генетичне обґрунтування. Воно було присутнє в харчуванні жителів Трипілля, скіфів, ставши головним джерелом кальцію та тваринних жирів для людини того часу [6, с. 44]. Також, оскільки більша частина України знаходиться у лісовій та лісостеповій зонах, вона має всі передумови до розведення великої рогатої худоби, а отже, і розвитку молочної галузі [4, с. 93].

2) Відкритість ринку. Аналізуючи останні тенденції розвитку молочного ринку, можемо відзначити, що рівень вхідних та вихідних бар'єрів є досить низьким. При цьому ринкова кон'юнктура є також досить сприятливою для ведення господарської діяльності, оскільки на ринку функціонує багато підприємств різних за розмірами та можливостями, кожне з яких здатне зайняти ту чи іншу нішу [8, с. 42].

3) Достатнє кадрове забезпечення. Однією з основних переваг для вітчизняних товаровиробників є висока пропозиція кваліфікованого персоналу на ринку праці в Україні. Молокопереробні підприємства сьогодні здатні повною мірою забезпечити потребу в людських ресурсах [1].

4) Розвиток міжнародної співпраці. Останні роки в діяльності молокопереробної галузі характеризуються посиленням міжнародного співробітництва у зв'язку зі спрямованістю на євроінтеграцію України. Підтримка іноземних інвесторів дасть змогу вітчизняним підприємствам знайти дієві шляхи виходу з кризового стану [2, с. 1750].

5) Поширення кластерів та холдингів. З кожним роком все більше виробників молочної продукції прагнуть кооперуватись та створювати господарські об'єднання з метою покращення умов ведення господарської діяльності. Вплив цього фактору на розвиток молочного ринку ми вважаємо досить суперечливим. З одного боку, великі холдинги мають змогу розширеного відтворення діяльності та достатні ресурси для постійного впровадження інновацій, що сьогодні є просто необхідністю. З іншого ж боку, за останніми даними експерти вважають, що криза посилить вплив холдингів, оскільки дрібні та середні виробники будуть вимушені покинути ринок. Водночас частки ринку провідних виробників не перевищують 6–9%. Загалом фактично одинадцять компаній утримують 60,3% ринку. Решту ринку розподіляють між собою дрібні компанії та одиничні молокопереробні заводи [9, с. 39].

6) Галузь не належить до імпортозалежних. Практична вся сировина та матеріали, необхідні для переробки молока та виробництва молочних продуктів, є вітчизняними. Звісно, частина сировини (рослинні жири) для виробництва необхідно імпортувати, але основною особливістю є те, що існує велика кількість товарів-субститутів такого типу на ринку, а отже, це мінімізує ризик бути залежними від певної країни-імпортера [2, с. 1745].

7) Екологічність виробництва. Практично все виробництво молочних продуктів є маловідходним або ж навіть безвідходним. Таке виробництво не шкодить довкіллю [14, с. 113].

На жаль, слабких сторін в розвитку молочної промисловості також дуже багато. До них варто віднести такі.

1) Низький рівень державної підтримки молокопереробних підприємств. Сьогодні розвитку молочної промисловості приділяється мало уваги з боку держави. В 2007 році на державному рівні було затверджено галузеву Програму розвитку молочного скотарства України до 2015 року. Але, на жаль, ця програма не принесла практичного результату, оскільки не отримала подальшої належної підтримки протягом років, в які впроваджувалась, а також спостерігався брак фінансування. Отже, очевидною є проблема в ефективній підтримці державою молочної галузі промисловості [7, с. 277].

2) Високий коефіцієнт зносу основних засобів в галузі. Майже 80% обладнання, котре використовується для виготовлення молочної продукції в Україні, вже зношене. На жаль, не всі підприємства мають змогу оновити його.

3) Низька якість сировини. Основною проблемою галузі є те, що досі закупівля молока здійснюється у населення. Відповідно, проконтролювати рівень якості такої сировини дуже складно, а це впливає і на характеристики готової продукції [13].

4) Низька конкурентоспроможність на зовнішніх ринках. У зв'язку з технічною недосконалістю рівня виробництва молочної продукції вітчизняними товаровиробниками та низький рівень якості українські підприємства, на жаль, не спроможні повною мірою конкурувати на зовнішніх ринках, де рівень розвитку молочної галузі значно вищий [14, с. 112].

5) Необхідність пошуку нових ринків збуту. У зв'язку з останніми подіями в країні і світі відбувся значний перерозподіл ринків збуту. Насамперед це пов'язано з введенням санкцій проти Російської Федерації та відповідними обмеженнями з її боку. Саме тому вітчизняні товаровиробники особливу увагу звертають на пошук нових альтернативних ринків збуту молока та молочної продукції, щоб мінімізувати втрати від введених проти нашої країни санкцій. Найбільшою проблемою виявилась низька конкурентоспроможність українських підприємств порівняно з європейськими конкурентами, які також змушені шукати альтернативи для збуту продукції [14, с. 112].

Для того щоб оцінити подальші перспективи та можливість євроінтеграції, пропонуємо проаналізувати стан розвитку молокопереробної галузі України на сучасному етапі. Дослідження варто почати з визначення динаміки виробництва молока та молочних продуктів за останні роки (табл. 1).

Проаналізувавши табл. 1, можемо чітко простежити загострення кризових явищ в галузі у 2014 році. За цей рік показники виробництва молочної продукції нижчі або ж знаходяться на рівні 2011 року, хоча у 2013 році значно перевищували їх. Таке різке падіння обсягів спричинене загостренням економіко-політичної нестабільності в Україні останніми роками.

Дуже важливо чітко усвідомлювати вплив рівня показника рентабельності, оцінюючи сучасний стан розвитку молокопереробної галузі. Ми пропонуємо розглянути зміни у прибутковості виробництва молочних продуктів та її взаємозв'язок з динамікою загальних обсягів виробництва на рис. 1.

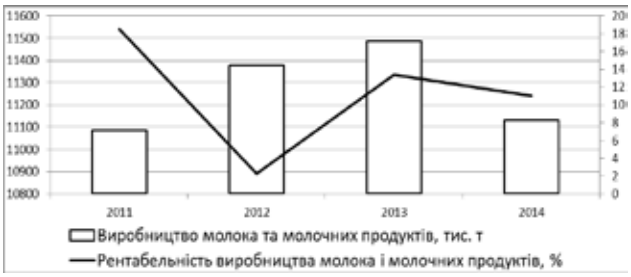


Рис. 1. Динаміка рентабельності виробництва молока та молочних продуктів за період 2011–2014 років [12]

Отже, як бачимо, чіткої залежності між обсягами виробництва молочної продукції та її рентабельністю не існує. Це пов'язано перш за все зі значним коливанням ціни на сировину, котра змінюється сезонно.

Також однією з основних особливостей розвитку молокопереробної галузі України є нерівномірність її розташування. Відповідно, доцільно було б визначити пріоритетні регіони, в яких цей вид промисловості розвивається найкраще (табл. 2).

Проаналізувавши статистичну інформацію, ми визначили 10 областей, які займають найбільшу питому вагу у виробництві молока в Україні. До них належать Вінницька, Полтавська, Хмельницька, Львівська, Житомирська, Чернігівська, Черкаська, Харківська, Івано-Франківська, Тернопільська області. Це зумовлено переважно природними та історичними передумовами розвитку молочного скотарства в наведених в таблиці регіонах країни. При цьому динаміка виробництва молока у цих областях завжди була нерівномірною, тому пропонуємо більш детально проаналізувати такі зміни в табл. 3.

Таблиця 1

Динаміка виробництва основних молочних продуктів за видами (тис. т) [12]

Види молочної продукції	Роки				Відхилення 2014 року до 2011 року		Відхилення 2014 року до 2013 року	
	2011	2012	2013	2014	+/-	%	+/-	%
Молоко і вершки (сухі)	53,6	63,1	53,8	66,7	13,1	24,4	12,9	24,0
Сир свіжий неферментований	76,5	79,0	83,7	74,7	-1,8	-2,4	-9,0	-10,8
Сири жирні, зокрема:	178,0	168,0	165,0	130,0	-48,0	-27,0	-35,0	-21,2
сичужний, з нього:	161,0	147,0	141,0	105,0	-56,0	-34,8	-36,0	-25,5
твердий	154,0	139,0	134,0	98,4	-55,6	-36,1	-35,6	-26,6
м'який	2,5	2,9	3,1	3,0	0,5	20,0	-0,1	-3,2
розсільний	3,0	3,6	4,1	3,6	0,6	20,0	-0,5	-12,2
плавлений (крім тертого або порошкового)	17,1	21,5	24,1	25,4	8,3	48,5	1,3	5,4
Молоко та вершки (згущені або з доданням цукру)	62,7	66,1	58,5	53,9	-8,8	-14,0	-4,6	-7,9
Морозиво та лід харчовий інший, тис. л	102,0	109,0	103,0	96,1	-5,9	-5,8	-6,9	-6,7

Отже, з 2000 року виробництво молока в усіх регіонах України стрімко знижується, воно стало менше на 1 525 тис. т (на 12%). Такі негативні тенденції пов'язані з великою кількістю кризових явищ, які виникають в економіці України після здобуття незалежності та у процесі переходу до ринкової економіки. В останній рік виробництво молока в країні скоротилось на 3,1%. Сьогодні важливо мінімізувати негативний вплив зовнішніх факторів на обсяги виробництва молока, щоб запобігти поглибленню кризи в галузі. Варто зазначити, що на наступні роки прогнози щодо обсягів виробництва залишаються невтішними. Це пов'язано перш за все з погіршенням відносин з Російською Федерацією, яка до цього була важливим споживачем української молочної продукції. Та, попри це, у нашої країни з'явились можливості завоювати нові ринки збуту.

Тривалий час виробники молочної продукції орієнтувались лише на внутрішній ринок та на країни СНД, але реалії сьогодення створюють передумови для виходу на нові ринки. Українські товаровиробники після підписання Угоди про асоціацію України та Європейського Союзу отримали змогу експортувати власну продукцію в країни ЄС, хоч і в невеликій кількості. Така можливість є і у молокопереробних підприємств, але, на жаль, сьогодні скористатись нею здатні не всі. Велика кількість невирішених проблем молокопереробної галузі не дають змогу виготовляти продукцію, яка б задовольняла потреби закордонних споживачів.

Отже, щоб підвищити конкурентоспроможність молокопереробних підприємств України та отримати змогу вийти на європейські ринки молочної продукції, на нашу думку, необхідно запровадити такі заходи.

1) Створення кооперативів та об'єднань домогосподарств. Оскільки якість молока, що купляється у населення, сьогодні є основним гальмівним фактором розвитку молокопереробної галузі промисловості в Україні, дуже важливо мінімізувати його негативний вплив. Одним з найефективніших способів контролю за якістю отриманої сировини, на нашу думку, буде створення об'єднань домогосподарств, адже це дасть змогу централізовано контролювати процес збирання сировини та дасть можливість його автоматизувати. Дуже важливо, щоб такі заходи запроваджувались на державному рівні, але через стан економічного розвитку України реалізація цього проекту є малоймовірною.

2) Належна ідентифікація та реєстрація тварин – це одна з основних вимог ринків ЄС. Цей захід також спрямований на підвищення якості сировини та полягає у реєстрації худоби для того, щоб мати змогу простежити за ста-

Таблиця 2

Виробництво молока в пріоритетних областях України [12]

Регіон	2000 рік		2013 рік		2014 рік	
	тис. т.	п. в., %	тис. т.	п. в., %	тис. т.	п. в., %
Україна	12 658	100	11 488	100	11 133	100
Вінницька область	655	5,2	857	7,5	852	7,7
Полтавська область	589	4,7	785	6,8	814	7,3
Хмельницька область	657	5,2	592	5,2	602	5,4
Львівська область	1 032	8,2	619	5,4	601	5,4
Житомирська область	656	5,2	598	5,2	590	5,3
Чернігівська область	601	4,7	582	5,1	572	5,1
Черкаська область	499	3,9	512	4,5	530	4,8
Харківська область	540	4,3	537	4,7	526	4,7
Івано-Франківська область	523	4,1	470	4,1	483	4,3
Тернопільська область	506	4,0	486	4,2	481	4,3

Таблиця 3

Динаміка виробництва молока за регіонами [12]

Регіон	Відхилення 2014 року до 2000 року			Відхилення 2014 року до 2013 року		
	тис. т.	п. с.	%	тис. т.	п. с.	%
Україна	-1 525	–	-12,0	-355	–	-3,1
Вінницька область	197	2,5	30,1	-5	0,2	-0,6
Полтавська область	225	2,7	38,2	29	0,5	3,7
Хмельницька область	-55	0,2	-8,4	10	0,3	1,7
Львівська область	-431	-2,8	-41,8	-18	0,0	-2,9
Житомирська область	-66	0,1	-10,1	-8	0,1	-1,3
Чернігівська область	-29	0,4	-4,8	-10	0,1	-1,7
Черкаська область	31	0,8	6,2	18	0,3	3,5
Харківська область	-14	0,5	-2,6	-11	0,1	-2,0
Івано-Франківська область	-40	0,2	-7,6	13	0,2	2,8
Тернопільська область	-25	0,3	-4,9	-5	0,1	-1,0

ном корів, котрі дають молоко для подальшої обробки. Суть його полягає у завантаженні та збереженні відповідної інформації в центральній базі даних реєстру ідентифікованих тварин, а також постійному оновленні такої бази. В Україні це питання регулюється на рівні держави, а також сьогодні функціонує розроблена Міністерством аграрної політики «Інструкція з ведення племінного обліку в молочному і молочно-м'ясному скотарстві» від 30 грудня 2003 року [10]. Ця Інструкція визначає порядок ведення форм племінного обліку, що застосовуються в молочному і молочно-м'ясному скотарстві, з метою організації точного, систематичного обліку продуктивності, походження кожної тварини, інших селекційних ознак для проведення селекційно-племінної роботи. Але очевидною сьогодні є неефективність розроблених раніше державою заходів, адже наявна Інструкція не передбачає ідентифікацію тварин домогосподарств як основного джерела молока для переробки.

3) Створення фермерських господарств. Українські виробники молочної продукції перш за все самі зацікавлені у виході на нові більш перспективні ринки збуту, а тому повинні оптимізувати власне виробництво для підвищення якості продукції. Одним з дієвих методів ефективного контролю якості молока є створення власної сировинної бази великими молокопереробними підприємствами або ж холдингами. Створення навіть невеликих молочних ферм дасть змогу оптимізувати поставки сировини для переробки, посилити контроль за її якістю, а також зменшити витрати розподільчої логістики. Але такі проекти потребують залучення значних інвестиційних ресурсів. Більшість молокопереробних підприємств, на жаль, ледве забезпечує просте відтворення, а отже, не має вільних ресурсів для фінансування масштабних капіталовкладень, винятком є лише незначна кількість великих вітчизняних молочних холдингів, котрі мають змогу використовувати власні інвестиційні ресурси, отримані в результаті ведення господарської діяльності. В таких умовах актуальним як ніколи стає залучення іноземних інвестицій у виробництво.

4) Оновлення основних засобів. Значна зношеність обладнання на молокопереробних підприємствах значною мірою гальмує розвиток галузі загалом. Новітнє обладнання дасть змогу товаровиробникам оптимізувати виробництво, підвищити якість виготовленої продукції, зменшити втрати сировини в процесі виробництва, знизити собівартість. На нашу думку, основним джерелом фінансування для запровадження таких проектів є залучення інвестицій як всередині країни, так і за її межами.

5) Сертифікація та стандартизація молочної продукції. Отримання сертифікатів якості вітчизняними товаровиробниками є одним з основних кроків до виходу на європейські ринки. Сьогодні отримати сертифікати якості міжнародного зразка (наприклад, відповідність ISO) для вітчизняних товаровиробників молочної продукції можливо, і доволі велика кількість підприємств користуються цією можливістю з метою підвищення власної конкурентоспроможності на ринку.

6) Екологізація виробництва. Споживач сьогодні не лише прагне задовольнити власні фізіологічні потреби, але й турбується про нинішнє та майбутнє здоров'я. Саме тому значної популярності набуває екологічно чисте виробництво безпечної харчової продукції. Особливо це актуально для молокопереробної галузі промисловості, адже вона характеризується майже безвідходним типом виробництва, а всі її відходи є органічними речовинами. Україна має всі шанси для впровадження у життя такого виробництва, що значною мірою посилить її позиції на міжнародних ринках.

Висновки. Молокопереробна галузь промисловості сьогодні потребує негайних реанімаційних заходів, що допоможуть вивести її з кризового стану. На жаль, сьогодні виникають значні проблеми з фінансуванням необхідних заходів, що пов'язано з тривалою економіко-політичною кризою всередині країни. Але, не зважаючи на це, молокопереробна галузь має перспективи подальшого розвитку, якщо отримає підтримку з боку держави під час запровадження заходів щодо підвищення якості молока-сировини для виробництва молочної продукції. Ми пропонуємо вжити негайних заходів щодо забезпечення нормального процесу добування молочної сировини класу «Екстра» не лише на великих фермерських господарствах, але й серед населення, адже сьогодні це можливо реалізувати за належної інвестиційної підтримки. Важливими умовами забезпечення та підтвердження високої якості продукції була і залишається сертифікація та стандартизація продукту; на нашу думку, на цьому повинна бути акцентована увага в подальших дослідженнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Dykun A. Large farms to boost Ukraine's dairy sector / A. Dykun // Dairy Global [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dairyglobal.net/Articles/General/2015/7/Large-farms-to-boost-Ukraines-dairy-sector-1767923W.
2. Farmers, Vertical Coordination, and the Restructuring of Dairy Supply Chains in Central and Eastern Europe // World Development. – 2009. – Volume 37, Issue 11, November. – P. 1742–1758.
3. Gagalyukab T. Impact of Retail Internationalization on Agribusiness: The Case of Ukraine / T. Gagalyukab, J.H. Hanfab // Journal of East-West Business. – 2009. – Volume 15, Issue 2. – P. 96–118.
4. Nivievskyi O. Price Support, Efficiency and Technology Change of Ukrainian dairy farms: Spatial dependence in the components of productivity growth / O. Nivievskyi // Contributed Paper prepared for presentation at the International Association of Agricultural Economists Conference, Beijing, China, August 16–22, 2009.

5. Nivievskyi O. The Determinants of Dairy Farming Competitiveness in Ukraine / O. Nivievskyi, S. von Cramon-Taubadel [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pdc.ceu.hu/archive/00005125/01/agpp23_en.pdf/
6. Regional-Level Analysis of Oligopsony Power in the Ukrainian Dairy Industry / [O. Perekhozhuk, Th. Glauben, R. Teuber, M. Grings] // Canadian Journal of Agricultural Economics/ Revue canadienned'agroeconomie. – 2015. – Volume 63, Issue 1. – P. 43–76.
7. Бінерт О.В. Організаційно-економічні проблеми функціонування виробників молока та молокопереробних підприємств / О.В. Бінерт // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Випуск 10. – С. 275–278
8. Бінерт О.В. Проблеми та перспективи розвитку функціонування ринку молока в Україні / О.В. Бінерт // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Ґжицького. – 2014. – Т. 16, № 1(1). – С. 40–43.
9. Божидарнік Т.В. Проблеми та пріоритети розвитку молокопереробних підприємств в сучасних умовах господарювання / Т. Божидарнік // Економіст. – 2011. – № 1. – С. 39–41.
10. Інструкція з ведення племінного обліку в молочному і молочно-м'ясному скотарстві від 21 січня 2004 року № 96/8695 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0096-04.
11. Інфляційний звіт Національного банку України. – 2015. – Вересень. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=22249640.
12. Статистичний щорічник України за 2014 рік / за ред. І.М. Жук // Державна служба статистики України. – К., 2015. – 586 с.
13. Стецюк Я.Ю. Розвиток молочної галузі України / Я.Ю. Стецюк // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4164.
14. Теоретичні та прикладні аспекти оцінки конкурентоспроможності молокопереробних підприємств на молочному ринку України / [С.М. Шкарлет, Г.М. Тарасюк, В.В. Балковська, О.Б. Погайдак] // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2014. – Вип. 2. – С. 104–118.

УДК 339.138

Бортнік С.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Конюх І.М.
студентка інституту економіки та управління
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

ІНТЕГРОВАНІ МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОЦІНКА ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ

INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS IN THE ENTERPRISE AND ASSESS THEIR EFFECTIVENESS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто комплекс просування товару, досліджено наукові підходи щодо специфіки функціонування системи інтегрованих маркетингових комунікацій у місцях продажу, охарактеризовано способи оцінки ефективності їх використання. Розглянуто різні підходи до визначення економічної ефективності маркетингових зусиль підприємства. Запропоновано показники для визначення економічної ефективності використання інтегрованих маркетингових комунікацій. Виділено комунікативний ефект від здійснення маркетингових заходів, психологічну ефективність комунікаційної діяльності. Результатом дослідження є визначення показника рентабельності рекламної діяльності, який може слугувати базою під час вибору майбутньої стратегії маркетингової діяльності компанії та основою для прийняття управлінських рішень щодо ІМК.

Ключові слова: інтегровані маркетингові комунікації, показники економічної ефективності використання інтегрованих маркетингових комунікацій, психологічна ефективність маркетингових комунікацій, економічна ефективність маркетингових комунікацій, комплекс просування товару, реклама, стимулювання збуту.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен комплекс продвижения товара, исследованы научные подходы относительно специфики функционирования системы интегрированных маркетинговых коммуникаций в местах продаж, охарактеризованы способы оценки эффективности их использования. Рассмотрены различные подходы к определению экономической эффективности маркетинговых усилий предприятия. Предложены показатели для определения экономической эффективности использования интегрированных маркетинговых коммуникаций. Выделены коммуникативный эффект от осуществления маркетинговых мероприятий, психологическая эффективность коммуникационной деятельности. Результатом исследования является определение показателя рентабельности рекламной деятельности, который может служить базой при выборе будущей стратегии маркетинговой деятельности компании и основой для принятия управленческих решений.

Ключевые слова: интегрированные маркетинговые коммуникации, показатели экономической эффективности использования интегрированных маркетинговых коммуникаций, психологическая эффективность маркетинговых коммуникаций, экономическая эффективность маркетинговых коммуникаций, комплекс продвижения товара, реклама, стимулирование сбыта.

ANNOTATION

There was considered the complex promotion, studied scientific approaches to the specifics of the system of integrated marketing communication at points of sale, and described how to assess the effectiveness of their use in the article. The different approaches to determining the economic efficiency of marketing efforts of the company. The indexes for determining the economic efficiency of integrated marketing communications. Selected communicative effect of the implementation of marketing activities and psychological effectiveness of communication activities. The research is to determine the ROI of advertising that can serve as a basis in selecting future strategy marketing activities and basis for decision-making on the IMC.

Keywords: integrated marketing communication, indicators of economic efficiency of integrated marketing communications, marketing communications psychological effectiveness, economic efficiency of marketing communications complex product promotion, advertising, sales promotion.

Постановка проблеми. В сучасних умовах стрімкого розвитку інформаційної економіки та зростання економічної значимості інформації для підприємств важливою конкурентною перевагою є вміле використання маркетингових комунікацій, обґрунтоване з точки зору результативності фінансування такої діяльності та правильне визначення її ефективності. Як відомо, нині підприємства використовують різноманітні методи для стимулювання продажу продукції, рекламування послуг тощо. Однак із розвитком маркетингу, ускладненням ринкових умов функціонування підприємств, зростанням динамічності зовнішнього середовища його інструменти почали стрімко вдосконалюватися та розвиватися. Сьогодні споживачеві вже недостатньо запропонувати низьку ціну та просувати товар через велику збутову мережу. Сучасні реалії змушують підприємців думати стратегічно та використовувати найсучасніші інноваційні методи у конкурентній боротьбі. У зв'язку з цим значної популярності набуває використання інтегрованих маркетингових комунікацій, котрі поєднують у собі увесь процес просування товару від реклами до його збуту й післяреалізаційного сервісного обслуговування та допомагають не лише ефективно донести інформацію до споживача, але й зміцнити позиції підприємства на ринку, посилити його імідж та соціальну відповідальність перед суспільством, що максимально сприяє досягненню підприємством його поточних цілей та посиленню конкурентних стратегічних позицій в майбутньому.

Інтегровані маркетингові комунікації (ІМК) забезпечують послідовність донесення повідо-

млень до споживача з використанням різноманітних засобів масової інформації. Підприємства використовують інтегровані маркетингові комунікації для більш успішної конкурентної боротьби. Однак через обмеженість ресурсів та необхідність їх цільового використання відповідно до принципів пріоритетності, економічної віддачі й окупності інвестування актуальним питанням залишається визначення доцільності та ефективності використання тих чи інших інструментів маркетингу. Важливо розуміти, які засоби, у якій кількості, з яким бюджетом є більш ефективними, ніж інші, у конкретних умовах функціонування підприємства. Окрім того, відкритим залишається питання про те, як оцінити ефективність використання тих чи інших інтегрованих інструментів маркетингу окремо та разом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями інтегрованих маркетингових комунікацій займалося багато вчених. Наприклад, І. Литовченко досліджувала синергетичний ефект від застосування ІМК, І. Горьовий визначив сутність ІМК та виділив їх основні функції. Серед вітчизняних та зарубіжних вчених, які досліджували ефективність використання ІМК, слід назвати таких, як І. Прокопчук [2], К. Овсій [3], Л. Норік [4], Т. Кобєлєва [5], Л. Могиліна [6], Л. Соломянюк [8], Дж. Ленсколд [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Загальний ефект від використання інтегрованих маркетингових комунікацій досліджувало багато науковців, проте способи оцінки ефективності їх використання не були достатньо досліджені та узагальнені. Також не було виділено економічну та психологічну ефективність від використання ІМК та можливих шляхів їх визначення.

Мета статті полягає у дослідженні інтегрованих маркетингових комунікацій, в узагальненні їх видів та у характеристиці складових елементів. Основними завданнями статті є дослідження методів оцінки використання ІМК на підприємстві, виокремлення психологічної та економічної ефективності використання ІМК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Застосування інтегрованих маркетингових комунікацій у комплексі забезпечує ефективне донесення повідомлення споживачу за допомогою всіх елементів комунікацій.

Інтегровані маркетингові комунікації (ІМК) – це об'єднання маркетингових комунікацій та комплексний процес, який забезпечує поєднання інтересів, потреб, властивостей та характеристик споживачів із «потребами» життєвого циклу товарів, послуг для отримання взаємовигідного синергетичного ефекту [8, с. 161]. Як бачимо із наведеного визначення, ІМК є частиною складного комплексу просування товару, а отже, містить низку елементів, які слід окремо вивчати та вміло використовувати в ефективному поєднанні для отримання результату / ефекту синергії.

Комплекс просування товару – поєднання основних засобів маркетингових комунікацій для досягнення рекламних та маркетингових цілей. Комплекс просування об'єднує п'ять основних засобів впливу на цільові сегменти ринку, а саме рекламу, стимулювання збуту, персональний продаж, зв'язки з громадськістю, прямий маркетинг [7]. Підприємства можуть використовувати їх у комплексі, що дає значно більший ефект, чи використовувати окремо, що скорочує витрати на їх проведення.

Реклама – це переконуючий засіб інформації про товар чи підприємство, комерційна пропаганда споживчих властивостей товарів і переваг діяльності підприємства, котра готує активного й потенційного споживача до купівлі [2, с. 126]. Реклама як продукт – це форма неособистого пред'явлення певній групі людей (цільовій аудиторії) інформації про товари певного виробника в будь-якій формі. Згідно з Законом України «Про рекламу» реклама – це інформація про особу чи товар, розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб, а також призначена сформувати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких особи чи товару [1]. Реклама – це найпоширеніший інструмент комплексу просування товару, який використовують підприємства, бо ефективність від її застосування є найбільшою. Однак водночас слід зауважити, що реклама є й найризикованішим засобом ІМК, оскільки, як показує практика, невдало зроблена реклама значно швидше відштовхує споживача, ніж будь-які інші засоби маркетингу, включаючи пакування товару.

Реклама виконує багато функцій, котрі й визначають її важливість у розвитку економічних відносин та конкуренції, а саме комунікативну, контролюючу, маркетингову, соціальну, стимулюючу, психологічну, інформаційну, економічну. На наш погляд, ключовою функцією є економічна, оскільки саме вона забезпечує досягнення головної мети – збільшення прибутку. Доповнює її маркетингова, яка допомагає впливати на цільову аудиторію й керувати попитом споживачів за допомогою інформаційних потоків.

Важливим моментом у побудові рекламної кампанії підприємства є збір інформації про ринок, поведінку конкурентів, врахування аспектів сезонності виробництва й продажу, найближчих свят. Зі зростанням динамічності зовнішнього середовища функціонування, загостренням конкуренції та підвищенням ризикованості здійснення ринкових операцій потреба у такій інформації зростає. Особливо зростають вимоги до якості, своєчасності та об'єктивності цієї інформації, оскільки вона є основою прийняття управлінських рішень у сфері формування та використання ІМК у діяльності підприємства. Тому важливо забезпечити надійність

і внутрішніх, і особливо зовнішніх джерел її отримання.

Серед внутрішніх джерел отримання інформації головною є управлінська звітність, що характеризує діяльність підприємства за відповідний період. Серед основних джерел зовнішньої інформації можна виділити інформацію про діяльність конкурентів; статистичні дані про економічні та демографічні процеси, що відбуваються в країні; дані про представників контактних аудиторій, зокрема різних суспільних формувань (спілки захисту прав споживачів тощо); всі інші джерела, що можуть характеризувати зовнішнє середовище, яке впливає на діяльність компанії.

Отже, менеджери зі збуту продукції повинні вміти об'єктивно аналізувати не лише внутрішню інформацію про діяльність підприємства, але й зовнішні фактори виливу на його роботу з врахуванням розвитку аналізованих процесів у найближчій перспективі. Отже, як бачимо, робота маркетолога на підприємстві є достатньо відповідальною. Маркетолог повинен вміло обирати засоби маркетингу й формувати ефективні ІМК, будувати рекламну стратегію та обґрунтовувати її перед керівництвом, правильно визначати й оцінювати їх економічну ефективність. Як же реалізувати завдання формування й оцінки ефективності ІМК на практиці?

В економічній літературі представлено різні підходи до оцінювання ефективності реклами. Так, для виділення чистого ефекту реклами з метою подальшого визначення економічної ефективності за методом «ефект-витрати» причини зміни обороту (прибутку) поділяються на основні та другорядні [5, с. 82]. Критерій поділу цих витрат визначається безпосередньо на підприємстві. До основних можна віднести управлінські рішення на підприємстві, зміни у виробництві, модернізацію та вплив науково-технічного прогресу тощо. До другорядних причин зміни обсягу товарообороту відносяться: 1) вплив попередньої рекламної кампанії підприємства; 2) інерція споживчої поведінки під час вибору товарів; 3) сезонні коливання; зміна деяких життєвих потреб і установок споживачів; 4) рівень інфляційного очікування споживачів; 5) екологічні катастрофи і стихійні лиха; 6) заборгованість населенню по зарплаті [5, с. 82]. Аналізуючи зміни товарообороту, підприємство звертає особливу увагу на всі об'єктивні фактори, що могли його зменшити чи збільшити, а поділ на основні та другорядні може залежати від виду діяльності фірми.

Формуючи й оцінюючи комплекси маркетингу, важливо розрізняти види реклами, яку використовують менеджери зі збуту у діяльності підприємств. При цьому основною класифікаційною ознакою можна визначити умови застосування: престижна реклама, реклама марки, рубрична реклама, реклама для розпродажів, роз'яснювально-пропагандистська тощо. Чітке визначення виду реклами суттєво впливає на оцінку її ефективності, оскільки застосуванням реклами того чи іншого виду переслідуються різні кінцеві цілі.

Стимулювання збуту – це використання короткотермінових заходів, розрахованих на швидке реагування ринку у відповідь на пропонування підприємством своєї продукції [6, с. 109].

Прямий маркетинг – вид маркетингу, який використовує засоби реклами для прямого звернення до потенційного споживача з метою досягнення зворотної реакції поза роздрібною торгівлею або персональним продажем [7]. На нашу думку, це найменш застосовуваний інструмент комплексу просування, оскільки його ефективність низька, а витрати на нього порівняно з результатом найбільші. Окрім того, він має найбільший відсоток та ризик відштовхування (неприйняття) цільовою аудиторією, оскільки залежить від рівня професіоналізму торгових агентів та ефективності здійснюваної комунікації.

Комунікація передбачає наявність шести елементів, а саме відправник, повідомлення, канал комунікації, отримувач, процеси кодування та декодування [7].

Ефективність реклами визначається на економічному та комунікативному рівнях. Оцінка комунікативного ефекту починається на стадії розроблення реклами і передбачає застосування одного з таких методів, як асоціативні тести, тести наочності, метод вимірювання запам'ятовування реклами [4, с. 98].

Ефективність проведення ІМК залежить від багатьох змінних, зокрема від бюджету на комунікаційні заходи, знання ринку, орієнтації споживачів, визначення мети проведення заходів, методики, що застосовується.

Економічна ефективність інтегрованих маркетингових комунікацій характеризується співвідношенням між результатом, отриманим від них, і вкладеними коштами на їх реалізацію за певний період часу. Аналіз формування й реалізації ІМК допомагає оцінити в грошовому вимірі її ефективність, визначити умови їх впливу на окремих споживачів. Для цього доцільно скористатися показником рентабельності інвестицій (RMI) [4, с. 99]:

$$RMI=\frac{\text{Валовий прибуток-Витрати на ІМК}}{\text{Витрати на ІМК}}*100\%. \quad (1)$$

Показник RMI дає змогу якісно оцінити, порівняти різні маркетингові заходи та визначити найбільш ефективні. Він характеризує отриманий валовий прибуток за період використання інтегрованих маркетингових комунікацій за винятком витрат на ІМК на кожну одиницю витрат комплексу просування.

Економічна ефективність комунікаційної діяльності може бути оцінена як від застосування одного комунікаційного інструменту, так і від їх комплексу.

Як уже зазначалось, найпоширенішим інструментом є реклама. Для того щоб визна-

чити економічну ефективність від її використання, можна використати такі показники:

– приріст обсягів збуту за певний період (час використання реклами);

– відношення приросту обсягів продажу товарів, досягнутого за рахунок рекламної кампанії, та витрат на рекламу;

– відношення приросту прибутку, отриманого в результаті рекламної кампанії, та витрат на її проведення.

Важливо зазначити, що за будь-яких умов валовий дохід повинен перевищувати витрати на рекламні заходи, інакше використання інструмента не є ефективним.

Для розрахунку економічної ефективності рекламних кампаній фахівець в галузі реклами О. Смирнова пропонує використовувати такі підходи та відповідні формули.

Розрахунок зростання товарообігу під впливом реклами:

$$ТД = (Тс * П * Д) / 100, \quad (2)$$

де ТД – додатковий товарообіг, викликаний рекламними заходами (грн.);

Тс – середньоденний товарообіг до початку рекламного періоду (грн.);

Д – кількість днів обліку товарообігу в рекламному процесі;

П – відносний приріст середньоденного товарообігу за рекламний період порівняно з дорекламним (%).

Відповідно до розрахунків можна найбільш якісно оцінити ефективність використання реклами та порівняти її з попередніми періодами використання цього інструмента.

Крім зазначеного, для підприємства важливо оцінювати й комунікативний ефект від здійснення ІМК (психологічну ефективність комунікаційної діяльності), що є досить непростим, але необхідним завданням.

Психологічна ефективність комунікаційної діяльності – ступінь впливу одного або сукупності комунікаційних інструментів на споживачів (залучення уваги покупців, запам'ятовування, розпізнавання, задоволеність покупкою, вплив на мотив купівлі тощо). Оцінка психологічної ефективності є важчим завданням, ніж економічної. У цьому випадку необхідно оцінити ефект донесення потрібної підприємству інформації до споживача. Для цього можуть бути використані такі методи, як анкетування та опитування. До початку проведення дослідження необхідно правильно обрати період для оцінки, час, скласти анкети чи створити питання тощо. Ці шляхи потребують значно більших витрат часу та ресурсів, але результати в подальшому допоможуть краще розуміти свого споживача та впливати на нього.

Отже, ефективність ІМК допомагає оцінити ефективність обраної загальної стратегії підприємства. В процесі здійснення такої оцінки слід чітко виділити заходи, які приносять найбільший дохід, та проаналізувати, в яких аспектах застосування ІМК не має ніякого впливу. Обираючи стратегію маркетингової діяльності підприємству необхідно визначитись, якими саме нормами воно буде керуватися. При цьому розрахунок RMI є одним із важливих інструментів та показників визначення ефективності маркетингової діяльності фірми. Для його використання необхідно проаналізувати валовий прибуток у динаміці до використання ІМК, під час та після його реалізації. Окрім того, оцінюючи ефективність застосування конкретних комплексів маркетингу на практиці, на наш погляд, слід враховувати, що механізм використання ІМК часто має наслідковий ефект, тобто «розганяє» товарооборот і після ІМК, що не враховується економічною оцінкою як результат постфактум, однак цей ефект можна врахувати, здійснюючи оцінку психологічної ефективності комунікаційної діяльності. Саме тому важливо прораховувати очікуваний результат відповідно до визначених норм та проаналізувати наслідки комунікацій в перспективі. З цією метою слід забезпечити зворотній зв'язок зі споживачем та ринком як головну умову забезпечення ефективної комунікації.

Висновки. На нашу думку, інвестиції в маркетингові комунікації сприяють не лише збільшенню прибутку компанії, але й зміцненню її іміджу, гудвілу та конкурентоспроможності загалом. Розрахунок показника RMI показує, наскільки ефективною була проведена компанією програма просування товару. Цей показник є важливим під час вибору майбутньої стратегії маркетингової діяльності компанії. Відповідно до нього визначаються норми ефективності використання ІМК та проводиться аналіз їх застосування, тому він може слугувати базою для прийняття управлінських рішень щодо ІМК. Важливим моментом є те, що RMI розраховується вже не на основі витрат, а на основі валового прибутку, а також вже за винятком витрат на ІМК. Тобто стає можливим реально оцінити ефект від кожної вкладеної грошової одиниці. Окрім того, RMI можна розраховувати відповідно до категорій товарів у компанії, але важким моментом буде розподіл витрат на ІМК відповідно до кожної з категорій. Проте детальний аналіз продажів із застосуванням ІМК допоможе зрозуміти, який саме з інструментів (стимулювання, реклама тощо) спричинив найбільший ефект і на яку саме категорію товарів. За допомогою RMI можна визначити, який акцент робити під час проведення маркетингової діяльності надалі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про рекламу : Закон України від 3 липня 1996 р. № 270/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80.
2. Прокопчук, І. Реклама як інструмент впливу на процес прийняття рішень споживачем/ І. Прокопчук // Студентський вісник НУВГП. – 2015. – № 3. – С. 126–128.

3. Овсій К. Методи оцінки ефективності реклами та оптимізації медіапланування / К. Овсій // Управління розвитком. – 2013. – № 12. – С. 32–35.
4. Норік Л. Економетричні моделі оцінки ефективності різних видів реклами в рамках маркетингових комунікацій / Л. Норік, К. Гусаченко // Вісник НТУ «ХПІ». – 2009. – № 36-1. – С. 97–102.
5. Кобєлєва Т. Методи оцінювання ефективності реклами та її впливу на споживачів / Т. Кобєлєва, Л. Марчук // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ». Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2015. – № 25 (1134). – С. 79–84.
6. Могиліна Л. Стратегія забезпечення фінансової безпеки підприємства в умовах економічної нестабільності / Л. Могиліна // Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики. – О., Атлант, 2014. – С. 109–110.
7. Примак Т. Міжнародний маркетинг : [навч. посіб.] / Т. Примак. – К. : МАУП, 2004. – 228 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.if.ua/book/16/1387.html.
8. Соломянюк Н. Теоретичні основи визначення поняття «інтегровані маркетингові комунікації» / Н. Соломянюк, Ю. Молдаховська // Наука. Теория и практика: вестник – 28.12.2011–30.12.2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.конференция.com.ua/pages/view/161.
9. Ленсколд Дж. Рентабельность инвестиций в маркетинг. Методы повышения прибыльности маркетингових компаний / Дж. Ленсколд ; пер.с англ., ред. В. Колчанова, М. Карлика. – СПБ. : Питер, 2005. – 272 с.

УДК 658.01(477):658.01(520)

Бренер А.В.
студент
Запорізького національного технічного університету

Соріна О.О.
старший викладач
Запорізького національного технічного університету

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ З ВИКОРИСТАННЯМ ДОСВІДУ ЯПОНІЇ

WAYS OF IMPROVING QUALITY MANAGEMENT AT THE UKRAINIAN ENTERPRISES BASED ON THE EXPERIENCE OF JAPAN

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено питання необхідності та важливості підготування та впровадження шляхів і методів поліпшення системи управління якістю на українських підприємствах. Виділено проблеми, пов'язані з впровадженням системи загального управління якістю на підприємствах, серед яких слід назвати управління якістю лише з метою випуску продукції, вузьке розуміння поняття, відсутність конкретного практичного досвіду щодо впровадження систем управління якістю, нерозуміння необхідності комплексного управління якістю. Досліджено японську систему управління якістю, визначено характерні риси японського досвіду організації робіт з поліпшення якості продукції. Розроблено порівняльну характеристику систем управління якістю Японії та України. Також запропоновано методи та шляхи покращення системи управління якістю на українських підприємствах.

Ключові слова: якість, система управління якістю, стандарт ISO, проблеми, теоретична та методологічна бази у сфері управління якістю, коло управління, підготовка кадрів.

АННОТАЦИЯ

В статье освещены вопросы необходимости и важности подготовки и внедрения путей и методов улучшения системы управления качеством на украинских предприятиях. Выделены проблемы, связанные с внедрением системы общего управления качеством на предприятиях, среди которых стоит назвать управление качеством лишь с целью выпуска продукции, узкое понимание понятия, отсутствие конкретного практического опыта относительно внедрения систем управления качеством, непонимание необходимости комплексного управления качеством. Исследована японская система управления качеством, определены характерные черты японского опыта организации работ по улучшению качества продукции. Разработана сравнительная характеристика систем управления качеством Японии и Украины. Также предложены методы и пути улучшения системы управления качеством на украинских предприятиях.

Ключевые слова: качество, система управления качеством, стандарт ISO, проблемы, теоретическая и методологическая базы в сфере управления качеством, круг управления.

ANNOTATION

The article highlights the necessity and importance of preparation and implementation of ways and methods to improve the quality management system in Ukrainian enterprises. The issues related to the implementation of the system of total quality management in enterprises, including: quality control, the only purpose of which is only production, narrow understanding of the concept, the lack of specific experience concerning the implementation of quality management systems, the lack of understanding of the necessity of comprehensive quality management, and others are highlighted in the article. The Japanese quality control system was researched and the characteristic features of the Japanese experience on the products quality improvement were defined. The comparative description of the quality management systems of Japan and Ukraine has been developed in the article. Also the methods and ways to improve the quality management system in Ukrainian enterprises were proposed.

Keywords: quality, quality management system, ISO standard, problems, theoretical and methodological framework in the field of quality management, management circle.

Постановка проблеми. Сьогодні система методів управління якістю, яка існує в Україні, є малоефективною. Проте саме зараз впровадження методів поліпшення системи управління якістю є дуже актуальним, адже ми ідемо до інтеграції з ЄЕС, а це означає, зокрема, зближення економік. Україна повинна бути конкурентоспроможною на Європейському ринку, для цього потрібно виробляти якісний продукт (товар, роботу, послугу). Сучасні світові системи управління якістю, зокрема японська система управління якістю, довели свою ефективність та результативність у світовому економічному просторі. Тому необхідно ретельно підготувати шляхи та методи поліпшення системи управління якістю, керуючись світовим досвідом країн-лідерів, зокрема Японії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам і перспективам розвитку системи управління якістю в Україні присвячено роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних учених. Значний вклад до розробки методології дослідження менеджменту та управляння якістю підприємств внесли такі українські вчені, як О. Раєвнєва, В. Яцура, П. Дронов, А. Ковалев [6], О. Пономарьова [7], І. Сіменко [8], І. Шустіна [9]. Багато праць зарубіжних вчених присвячено темі впровадження та покращення менеджменту загалом та менеджменту якості на підприємствах зокрема, до таких науковців належать Е. Демінга, Ф. Тейлор, К. Ісикава, П. Друкер, І. Ансофф, А. Глічев, В. Версан, А. Фейгенбаум.

Мета статті полягає у визначенні основних аспектів управління якістю на підприємствах України, проблем, пов'язаних з впровадженням системи загального управління якістю на підприємствах; виявленні основних аспектів японської системи управління якістю; порівнянні систем управління якістю Японії та України, шляхів та методів покращення системи управління якістю на українських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні відомі українські підприємства і організації мають впроваджені та сертифіковані системи управління якістю відповідно до вимог стандарту ISO 9001. Продукція чи послуги таких підприємств користується попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Сьогодні в Україні діє багато сучасних систем управління якістю. До них, зокрема, належать:

– Система управління якістю (СУЯ) відповідно до вимог ДСТУ ISO 9001, остання версія 2009 року [1];

– Система екологічного керування відповідно до вимог ДСТУ ISO 14001 [2];

– Система управління безпекою та гігієною праці (OHSAS) відповідно до вимог ДСТУ OHSAS 18001 [3].

Проблеми, пов'язані з впровадженням системи загального управління якістю на підприємствах, можна узагальнити таким чином:

1) управління якістю лише з метою випуску продукції без звертання уваги на побажання та фідбеки покупців;

2) відсутність духу конкуренції між підприємствами у сфері управління якістю;

3) вузьке розуміння поняття якості, тобто тільки у формі якості товарів та послуг;

4) відсутність необхідної теоретичної та методологічної бази у сфері управління якістю;

5) відсутність конкретного практичного досвіду щодо впровадження систем управління якістю;

6) нерозуміння необхідності комплексного управління якістю;

7) нестача фінансових ресурсів для розроблення, впровадження та сертифікації систем управління якістю;

8) впровадження систем управління якістю переважно з метою отримання сертифікатів, а не для покращення ефективності управління якістю.

Отже, ми лише займаємося управлінням якістю з метою випуску продукції, рівень якості якої може задовольняти чи не задовольняти вимоги споживачів. Недостатньо простої відповідності вимогам національних стандартів або технічних умов. Адже стандарти, розроблені Міжнародною організацією по стандартизації ISO, не завжди є ідеальними. У них багато недоліків. Продукція, що відповідає вимогам стандартів, може не відповідати інтересам споживачів. Також треба враховувати, що запити споживачів змінюються кожного року.

Необхідно акцентувати увагу на споживчій спрямованості продукції. Слід більше уваги і часу приділяти вивченню вимог споживачів, а також брати їх до уваги під час розроблення, виробництва і реалізації своїх виробів. Розробляючи новий вид продукції, виробник повинен передбачати вимоги і потреби споживачів.

Також важливо правильно розуміти поняття «якість». У вузькому сенсі якість означає якість продукції. У широкому сенсі якість означає якість роботи, обслуговування, інформації, процесу, роботи підрозділів, роботи персоналу (включаючи робітників, інженерів, керівних і адміністративних працівників), якість функціонування системи, фірми, завдань тощо [4, с. 23].

Наш основний підхід повинен полягати в управлінні якістю у будь-якому його прояві. Треба завжди прагнути до постачання продукції в точно заданому об'ємі, із заданим рівнем якості і за певною ціною.

Займатися управлінням якістю означає [4, с. 24]:

1) використовувати контроль якості як основу;

2) комплексно регулювати витрати, ціну і доходи;

3) контролювати кількість (обсяг виробництва, реалізації і запасів) і терміни постачання.

Коли в комплексному управлінні якістю беруть участь усі підрозділи і усі працівники фірми, вони займаються управлінням якістю в широкому значенні цього слова, включаючи регулювання витрат і контроль кількості. Інакше управління якістю неможливе навіть у вузькому сенсі.

Японська система, з іншого боку, довела свою ефективність на практиці, втіливши в життя всесвітньо відоме Японське диво. Характерними рисами японського досвіду організації робіт з поліпшення якості продукції є [4, с. 26]:

1) багаторічне, послідовне і цілеспрямоване рішення проблем якості на основі передового, сучасного досвіду, що накопичувала теорія і створює практика з цієї галузі; з кінця 40-х років крок за кроком японська промисловість піднімалася по східцях до комплексного управління якістю;

2) послідовна і наполеглива робота з налагодження системи вивчення запитів споживача; поступово виховувалося шанобливе ставлення до споживача і його вимог;

3) прагнення до загальної участі; реалізація цього положення досягається дуже широким спектром дій – від національного законодавства до поглибленої оцінки помилок, допущених виробниками продукції;

4) розуміння того, що навіть відмінно працююча система управління якістю з часом втрачатиме свою ефективність; у японській промисловості практикуються регулярні перевірки функціонування систем;

5) організація робіт із забезпечення високої якості безпосередньо майстрами і бригадирами; враховуючи їх провідну роль у боротьбі за якість, для цієї категорії працівників проводяться спеціальні навчальні заходи;

6) мобілізація фізичного й інтелектуального потенціалу робітників; формою, що отримала дуже широке поширення в Японії, стала так звана система кухлів якості;

7) широко розвинена і постійно діюча система пропаганди значення високої якості про-

дукції для забезпечення стійких темпів економічного зростання;

8) державний вплив на кардинальних напрямах поліпшення якості національної продукції, а також обов'язкова державна сертифікація продукції, призначеної для продажу на зовнішньому ринку.

Японська система управління якістю передбачає перебудову свідомості керівників фірм і підприємств. Це є новим образом мислення в господарському управлінні.

Ф. Тейлор характеризував управління такими словами: «плануй – роби – дивися». Щоб став зрозумілішим сенс, який Ф. Тейлор вкладав у слово «дивися», перефразовуємо його формулу таким чином: «плануй – виконуй – перевіряй – впливай» [4, с. 25]. Це те, що називається колом управління (рис. 1).

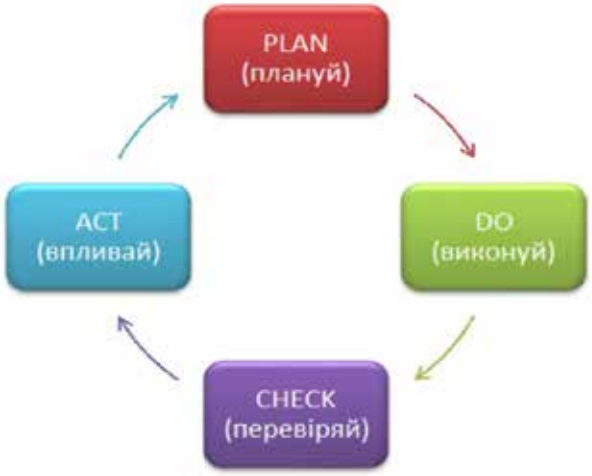


Рис. 1. Коло управління

Джерело: розроблено авторами на основі [5]

Японський професор К. Ісикава визнав доцільним уточнити дії в цьому колі, тому розділив його на шість секторів, комплексів заходів, які вже довели свою ефективність (рис. 2).

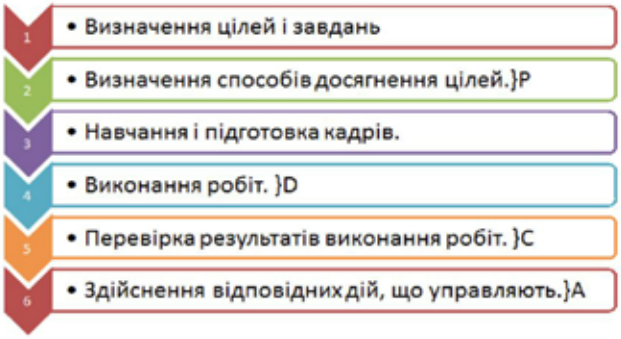


Рис. 2. Шість секторів кола управління

Джерело: розроблено авторами на основі [4]

Розглянемо більш детально представлені на рис. 2 основні рекомендовані шість комплексів заходів професора К. Ісикава в межах кола управління [4, с. 30].

1) Визначення цілей і завдань.

Стратегія (політика) фірми визначається керівництвом вищої ланки.

Для вироблення стратегії необхідно чітко визначити її відправні моменти та інформаційне забезпечення.

Визначаючи завдання, необхідно встановити кінцевий термін їх виконання. Крім того, необхідно визначити верхні і нижні межі виконання завдань. Наприклад, мають бути завдання, які слід вирішити щоб то не було, а також інші завдання, до рішення яких слід прагнути.

2) Визначення способів досягнення цілей. Нормалізація діяльності.

Під час управління якістю не можна просто поставити завдання і вимагати його безумовного виконання. Необхідно зрозуміти сенс і важелі управління процесом, оволодіти їм і створити у рамках цього процесу способи випуску продукції більш високої якості, постановки перспективніших завдань і досягнення необхідних результатів.

3) Навчання і підготовка кадрів.

Керівники несуть відповідальність за навчання і виховання своїх підлеглих. Навчання не обмежується оформленням нормативних документів і формальними засіданнями. Керівник повинен учити свого підлеглого індивідуально на практиці. Після такої підготовки йому можна передати повноваження і надати свободу дій. Ідеальним управлінням є таке, під час якого усі працівники добре підготовані, усім можна довіряти і нікого не треба надмірно контролювати. Навчання і підготовка кадрів сприяє формуванню надійних працівників.

4) Виконання робіт.

Якщо управління буде підпорядковано описаній вище процедурі, то ніщо не заважатиме рішенню поставлених завдань. Можна змусити підлеглих виконувати роботу, віддавши відповідні розпорядження, але такий процес не протікатиме гладко. Умови постійно змінюються, і розпорядження ніколи точно не встигатимуть за умовами, що змінюються. З цієї причини особлива увага приділяється добровільному початку в управлінні якістю.

5) Перевірка результатів виконання робіт.

Передусім необхідно встановити, чи контролюються усі причинні чинники, і переконатися, що вони відповідають заданим технічним вимогам. Потім провести перевірку процесу або роботи за результатами, іншими словами, перевірку характеристик, показаних на причинно-наслідковій діаграмі. Спостерігаючи зміни, що відбуваються в кожній з позицій, можна контролювати процес, роботу і управління ними.

6) Здійснення відповідних управлінських дій.

Перевірка за результатами для виявлення відхилень або яких-небудь непередбачених обставин не може сама по собі служити інтересам фірми. Необхідно встановити причинні чинники таких відхилень, а також вжити від-

повідних заходів. Під час здійснення дій, що коригують, важливо вжити заходів, щоб уникнути повторення цих відхилень. Слід усунути причинні чинники, які їх викликали. Усуваючи причини відхилень, необхідно звернутися до витоків проблеми і вжити заходів щодо відвертання їх повторення.

Е. Демінг першим визначив формулу нової філософії якості: «Задоволений замовник – стимул будь-якої діяльності. Якістю повинне бути задоволено не підприємство-виробник, а замовник» [5]. Забезпечення якості означає гарантування такого рівня якості продукції, який дає змогу споживачеві з упевненістю купувати і використовувати її впродовж тривалого часу, причому ця продукція повинна повністю задовольняти вимоги споживача. Проте повне забезпечення якості неможливе без участі в цьому процесі кожного, включаючи усіх працівників фірми.

Треба визнати, що система управління якістю в Україні відстає від японської на багато щаблів (табл. 1), але опускати руки не час. В нинішній ситуації треба ретельно підготувати шляхи та методи поліпшення системи управління якістю, саме зараз це дуже актуально, бо ми йдемо до інтеграції з ЄЕС, а це означає, зокрема, зближення економік. Україна повинна бути конкурентоспроможна на Європейському ринку, для цього потрібно виробляти якісний продукт (товар, роботу, послугу).

Отже, на українських підприємствах назріла проблема покращення системи управління якістю, але, на жаль, японську систему неможливо просто перенести на українську економіку як кальку через зовсім різні менталітети країн. В Японії століттями виховувалось в кожному індивідуумі бажання, навіть найвищий сенс життя бути корисним країні, підприємству. Отже, цілі країни і підприємства, зокрема з досягнення якості, – найвищий пріоритет кожного працівника. В Україні треба починати піднімати свідомість працівників, вони повинні розуміти, що неможливі зростання кар'єри, підвищення зарплатні без розвитку самого підприємства, а зростання якості – це основний важіль зростання прибутку підприємства. Отже, повинна проводитись пропагандистська робота як на державному рівні, так і на кожному підприємстві, а непогано було б починати з дитсадків та шкіл, необхідності врахування та підняття інтересів держави, підприємства як складової особистого кар'єрного зросту. Це крок на перспективу, результати не будуть миттєвими, але починати вкрай необхідно.

Японську систему управління якістю частково можливо використати в Україні, дещо треба трансформувати, враховуючи особливості нашої країни, та, звичайно ж, треба виробити і свої власні шляхи та методи.

Наступним кроком покращення рівня якості треба зробити законодавче його закріплення в нормативних документах, актах, в податковому і навіть трудовому кодексі. Поряд з правом на працю повинен бути закріплений обов'язок, щоб результат праці був якісним.

В Україні існують стандарти якості, конкурси якості, наприклад, всеукраїнський конкурс якості продукції «100 кращих товарів України». Треба зробити участь у конкурсі обов'язковою для всіх підприємств незалежно від форми власності, причому не тільки для товаровиробників, але й для підприємств, що надають послуги, виконують роботи. Найкращі підприємства можна заохочувати пільгами з боку податків, для найгірших слід ввести сертифікацію якості товарів, робіт, послуг і неможливість їх реалізації без покращення якості й отримання відповідного сертифікату.

Необхідно перейняти з японської системи управління якістю таку особливість, як підготовка кадрів і навчання методам управління якістю. В усіх навчальних закладах треба ввести окрему дисципліну «Управління якістю». Під час прийому на роботу слід проводити обов'язкове тестування знань та навичок з управління якістю. А в подальшому – курси підвищення кваліфікації без відриву від виробництва.

Також необхідно заохочувати працівників до підвищення рівня якості, для цього створювати спеціальні фонди. Можливо прив'язувати

Таблиця 1

Порівняльна характеристика систем управління якістю Японії та України

№	Японія	Україна
1	Управління якістю на рівні фірми – участь усіх ланок в управлінні якістю.	Управління якістю часто носить лише формальний характер, за нього відповідає лише технічний контроль, а не всі ланки управління, на багатьох підприємствах взагалі відсутній контроль якості.
2	Підготовка кадрів і навчання методам управління якістю.	Майже відсутні підготовка кадрів і навчання методам управління якістю.
3	Діяльність гуртків якості.	Діяльність гуртків якості для України поки що не є реальною.
4	Інспекція діяльності з управління якістю (премія Демінга підприємству і перевірка діяльності керівництва).	Інспекція діяльності з управління якістю відсутня.
5	Використання статистичних методів.	Статистичні методи використовуються.
6	Загальнонаціональні програми з контролю якості.	Загальнонаціональні програми з контролю якості існують, але виконуються не на належному рівні.

Джерело: розроблено авторами на основі [4–10]

тарифні ставки не тільки до кількості виробленої продукції, але й до її якості.

Треба підвищити рівень контролю за якістю з найнижчих ланок і до випуску готового товару, роботи, послуги. Крім того, слід здійснювати суворий контроль якості на всіх стадіях виробничого процесу спеціальною службою та усіма працівниками підприємства.

І звичайно, такий дуже корисний метод управління якістю в Японії, як управління якістю на рівні фірми – участь усіх ланок в управлінні якістю, був би дуже корисним і у нас, в Україні.

Дуже важливо, щоб був комплексний підхід у використанні всіх шляхів та методів системи управління якістю, тільки тоді можливий результат.

Отже ми пропонуємо ввести в Україні такі методи та шляхи покращення системи управління якістю:

1) пропаганда на державному рівні, на кожному підприємстві, а також починаючи з дитсадків та шкіл необхідності врахування та підняття інтересів держави, підприємства як складової особистого кар'єрного зростання;

2) законодавче закріплення рівня якості в нормативних документах, актах, податковому та трудовому кодексах;

3) обов'язкова участь у конкурсах якості всіх підприємств незалежно від форми власності; кращі підприємства слід заохочувати наданням податкових пільг, гіршим необхідно ввести заборону реалізації продукції без проходження сертифікації;

4) підготовка кадрів і навчання методам управління якістю в навчальних закладах, тестування з управління якістю під час прийому на роботу;

5) заохочення працівників, прив'язування тарифних ставок не тільки до кількості виробленої продукції, але й до її якості;

6) підвищення рівня контролю за якістю з найнижчих ланок і до випуску готового товару, роботи, послуги;

7) управління якістю на рівні фірми – участь усіх ланок в управлінні якістю.

Висновки. Проаналізувавши японську систему управління якістю, ми з упевненістю можемо сказати, що вона дуже своєрідна, особлива, відрізняється не тільки від української, але й європейської, американської та інших країн, а також вона дуже дієва. Її особливості полягають і в менталітеті нації, в бажанні кожного індивідуума бути корисним державі, підприємству, і в цілеспрямованій участі держави в процесі, а найголовніше – в комплексному підході. Японську систему управління якістю неможливо повністю перенести на український ринок як кальку, але деякі методи дуже підійдуть для українського ринку, інші треба трансформувати, пристосувати до особливостей України. Ми розробили на основі японського досвіду сім методів і шляхів покращення системи управління якістю, які, на нашу думку, допомогли б Україні в інтеграції з ЄЕС, в підйомі економіки, в зайнятті українським продуктом (товарами, роботами, послугами) належного місця на зовнішньому ринку, а сьогодні вищеназване є першочерговими завданнями для нашої країни. Деякі методи розраховані на перспективу, інші можна застосувати одразу ж, а головне, що під час використання комплексного підходу запропоновані методи та шляхи будуть дієвими.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ДСТУ ISO 9001:2009. Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001:2008, IDT) ; пер . з англ. ; на заміну ДСТУ ISO 9001-2001 ; чин. від 1 вересня 2009 року. – К .: Держспоживстандарт України, 2009. – VII, 26 с.
2. ДСТУ ISO 14001:2015 Системи екологічного управління. Вимоги та настанови щодо застосовування (ISO 14001:2015, IDT) ; пер . з англ. ; на заміну ДСТУ ISO 14001:2006 ; чин. від 1 липня 2016 року. – К. : Держспоживстандарт України, 2016. – VI, 20 с.
3. ДСТУ OHSAS 18001:2010. Системи управління гігієною та безпекою праці. Вимоги (OHSAS 18001:2007, IDT) ; пер. з англ. ; на заміну ДСТУ-П OHSAS 18001:2006 ; чин. від 1 січня 2011 року. – К. : Держспоживстандарт України, 2011. – VII, 20 с.
4. Ісікава К. Японські методи управління якістю / К. Ісікава. – М. : Економіка, 1988. – 141 с.
5. Державні заходи щодо сприяння підвищенню якості / [В. Версан, І. Чайка, В. Галлея] // Вісник технічного регулювання. – 2006. – № 2.
6. Менеджмент качества функционирования предприятий : [монография] / [А. Ковалев, А. Зенкин, А. Химичева]. – Хмельницький : Цюпак, 2010. – 519 с.
7. Пономарьова О. Шляхи гармонізації вітчизняної практики управління якістю з міжнародними стандартами / О. Понамарьова // Економіка, фінанси, право. – 2008. – № 5. – С. 14–16.
8. Сіменко І. Якість систем управління підприємствами: методологія, організація, практика : [монографія] / І. Сіменко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – 393 с.
9. Шустіна І. Формування системи управління якістю діяльності сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / І.М. Шустіна. – К., 2010. – 22 с.
10. Кравецький А. Менеджмент якості: проблеми та перспективи запровадження на вітчизняних підприємствах / А. Кравецький, О. Бабчинська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67675.doc.htm.

УДК 005.332.4

Бурачек І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету

Біленчук О.О.
студентка
Житомирського державного технологічного університету

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ, МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ

THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES' PRODUCTS: THE CONTENT, METHODS OF EVALUATION AND FOREIGN EXPERIENCE MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність конкурентоспроможності продукції підприємства. Розкрито зміст об'єктів та типів суб'єктів, які здійснюють оцінку конкурентоспроможності. Запропоновано методи оцінки конкурентоспроможності підприємства. Проаналізовано зарубіжний досвід конкурентоспроможності продукції підприємств. Запропоновано шляхи підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність, об'єкти конкурентоспроможності, методи оцінки конкурентоспроможності, зарубіжний досвід управління конкурентоспроможністю.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована сущность конкурентоспособности продукции предприятия. Раскрыто содержание объектов и типов субъектов, осуществляющих оценку конкурентоспособности. Предложены методы оценки конкурентоспособности предприятия. Проанализирован зарубежный опыт конкурентоспособности продукции предприятий. Предложены пути повышения конкурентоспособности продукции предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, объекты конкурентоспособности, методы оценки конкурентоспособности, зарубежный опыт управления конкурентоспособностью.

ANNOTATION

The article investigates the essence of enterprise product competitiveness. The content objects and types of subjects, that assess competitiveness, were revealed. The article offers methods of evaluation competitiveness of enterprise. The foreign experience of product competitiveness of enterprises was analyzed. It suggests the ways of improving the product competitiveness of enterprise.

Keywords: competitiveness, objects of competitiveness, methods of evaluation competitiveness, foreign experience of management of competitiveness.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України висуває якісно нові вимоги до управління конкурентоспроможністю продукції підприємств. У зв'язку з цим виникає необхідність у вдосконаленні управління конкурентоспроможністю продукції підприємства шляхом використання сучасних принципів менеджменту, маркетингу, забезпечення стратегічного підходу до їхньої діяльності. Отже, можна зробити висновок про те, що проблема підвищення рівня конкурентоспроможності продукції підприємства є актуальною, бо від рівня конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств залежить рівень конкурентоспроможності економіки всієї країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних та практичних аспектів конкуренції та конкурентоспроможності продукції підприємств займаються Я. Базилюк, В. Блонська, З. Варналій, В. Геєць, Я. Жаліло, А. Загородній, С. Клименко, Ф. Котлер, М. Портер, М. Саєнко, Р. Фатхудінов, М. Юдін та інші вітчизняні та зарубіжні вчені. В їх працях розглядаються питання діяльності підприємства в умовах конкуренції, шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства і його продукції, класифікація чинників конкурентоспроможності національної економіки, підприємств і продукції, окремі аспекти оцінки конкурентоспроможності підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на наявність потужної теоретичної бази, сьогодні є значне коло теоретичних та практичних завдань, що вимагають подальшого наукового пошуку. Тому завдання дослідження проблеми сутності, методів оцінки конкурентоспроможності, а також зарубіжного досвіду управління нею є завжди актуальними та стоять перед кожним підприємством в сучасних ринкових умовах.

Мета статті полягає у визначенні сутності конкурентоспроможності продукції підприємства, методів її оцінки, а також вивченні зарубіжного досвіду управління конкурентоспроможністю підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан економіки України супроводжується низкою невирішених проблем, серед яких однією з важливіших для більшості українських підприємств є проблема досягнення та збереження певного рівня конкурентоспроможності. Тому зараз, у період трансформації економіки України, підвищення конкурентоспроможності економічної системи стало основним завданням економістів [5, с. 11].

Основні визначення поняття «конкурентоспроможність продукції підприємства» представлено в табл. 1.

Об'єкти, що володіють конкурентоспроможністю, можна розбити на чотири групи: продукція; підприємство (як виробник товарів); галузь (як сукупність підприємств, що пропонує

товари або послуги); регіони (райони, області, країни або їх групи).

Конкурентоспроможність продукції споживач оцінює з точки зору своїх потреб і повноти їх задоволення. Володіючи обмеженими можливостями (не тільки фінансовими, оскільки сам процес споживання обумовлений певною «технологією», а отже, «продуктивністю»), споживач прагне максимізувати ступінь своєї загальної задоволеності.

Під конкурентоспроможністю продукції заведено розуміти сукупність її властивостей, що відбиває міру задоволення конкретної потреби проти репрезентованої на ринку аналогічної продукції. Вона визначає здатність витримувати конкуренцію на ринку, тобто мати якісь вагомі переваги над виробами інших товаровиробників.

Загалом для визначення конкурентоспроможності продукції продуценту необхідно знати:

– конкретні вимоги потенційних покупців (споживачів) до пропонованого на ринку товару;

– можливі розміри та динаміку попиту на продукцію;

– розрахунковий рівень ринкової ціни товару;

– очікуваний рівень конкуренції на ринку відповідних товарів;

– визначальні параметри продукції основних конкурентів;

– найбільш перспективні ринки для відповідного товару та етапи закріплення на них;

– термін окупності сукупних витрат, пов'язаних із проектуванням, продукуванням і просуванням на ринок нового товару [2, с. 30].

Конкурентоспроможність підприємства – здатність підприємства створювати, виробляти і продавати товари та послуги, цінові й нецінові якості яких привабливіші, ніж в аналогічної продукції конкурентів.

Конкурентоспроможність підприємства оцінюється споживачем з точки зору положення підприємства на ринку (відоме / невідоме, чи давно працює, яку частку ринку займає, які гарантії дає, який ступінь довіри має у інших споживачів, які відгуки про якість його продукції).

Конкурентоспроможність галузі оцінюється споживачем з точки зору пріоритетності його власних потреб, які підлягають задоволенню. Так, отримавши річну премію, споживач (приватна особа) може вибрати, що купити на ці гроші (нові меблі на кухню, нову пральну машину або путівку до екзотичної країни), саме в цей момент спостерігається міжгалузева конкуренція. Як тільки споживачем віддається пріоритет конкретній галузі, конкуренція з точки зору споживача переходить в площину конкуренції підприємств, а потім і товарів.

Можна виділити чотири типи суб'єктів, які оцінюють конкурентоспроможність тих чи інших об'єктів: споживачі, виробники, інвестори, держава.

Таким чином, споживач оцінює конкурентоспроможність будь-яких об'єктів з точки зору ступеня задоволення своїх потреб та рівня їх значимості.

Виробник оцінює товар з точки зору суми прибутку, яку той може принести. Підприєм-

Таблиця 1

Визначення поняття «конкурентоспроможність продукції підприємства»

Автор	Визначення
М. Саєнко	Конкурентоспроможність продукції підприємства – це його комплексна порівняльна характеристика, яка відбиває ступінь переваг над підприємствами-конкурентами за сукупністю оціночних показників діяльності на певних ринках та за певний проміжок часу.
В. Васильков	Конкурентоспроможність продукції підприємства – це рівень його компетенції відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо – стратегічного поточного планування), навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких результуючих показниках, як, зокрема, якість продукції, прибутковість, продуктивність.
С. Гаркавенко	Конкурентоспроможність продукції підприємства – здатність підприємства створювати, виробляти і продавати товари та послуги, цінові й нецінові якості яких привабливіші, ніж в аналогічної продукції конкурентів.
Р. Дименко	Конкурентоспроможність продукції підприємства – це відносна характеристика, яка відображає відмінності у розвитку даної фірми від розвитку конкурентних фірм за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей і за ефективністю виробничої діяльності.
О. Зозульов	Конкурентоспроможність продукції організації – це рівень його компетенції відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складників: технології, ресурсів, менеджменту (особливо – стратегічного поточного планування), навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких підсумкових показниках, як, зокрема, якість продукції, прибутковість, продуктивність.
Г. Кіндрацька	Конкурентоспроможність продукції підприємства означає його здатність до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості за умов конкурентного ринку. Тобто конкурентоспроможність підприємства – це здатність забезпечувати випуск і реалізацію конкурентоспроможної продукції.
А. Чернявський	Конкурентоспроможність продукції підприємства – це можливість ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку.

Джерело: [1, с. 24; 6, с. 41; 8, с. 65; 14, с. 45; 14, с. 21; 15, с. 56; 16, с. 23]

ства виробник оцінює як своїх конкурентів, тому найважливішими характеристиками для нього є співвідношення ціни і якості продукції, відповідність останньої технічним, екологічним та іншим нормам і стандартам. Галузь виробником оцінюється з точки зору рамкових умов і свого становища на ринку. Країну виробник оцінює з точки зору наявності необхідних йому ресурсів, їх якості та доступності (фізичної та економічної) [2, с. 52].

Інвестор оцінює ефективність своїх вкладень (як доконаних, так і потенційних), тому найважливішими характеристиками товару з його точки зору є його затребуваність та рівень рентабельності продажів (інвестора цікавлять не стільки одиничні угоди з високоприбутковими товарами, скільки масові продажі, що приносять дохід більше тієї суми, яку інвестор міг би отримати, вклавши свої кошти в інше виробництво). Конкурентоспроможність підприємства означає для інвестора не тільки рентабельність підприємства як цілісної системи, але і його економічне становище, фінансова стійкість (високий рівень рентабельності може бути досягнутий шляхом вчинення високоприбуткових, але спекулятивних угод, що має неприпустимо високий рівень ризику). Відповідно, країну чи регіон інвестор оцінює як площадку, на якій можна (або не варто) будувати свій бізнес, найважливішим показником конкурентоспроможності країни (регіону) є інвестиційний клімат.

Держава оцінює конкурентоспроможність товару з точки зору його затребуваності та соціальної значущості. Якщо вітчизняний товар є соціально значущим, але він коштує значно дорожче імпортного, держава може вплинути на цю ситуацію, застосувавши або субсидії і дотації вітчизняному виробнику, або квоти і митні бар'єри до закордонних постачальників. Підприємства оцінюються державою з точки зору їх ролі в економіці, а саме наскільки продукція підприємства користується попитом і значуща, які обсяги продажів. Чим вищим є рівень цих показників, тим підприємство з точки зору держави є більш конкурентоспроможним. Галузь оцінюється державою також з позицій затребуваності виробленої їй продукції, обсягів продажів і значущості для економіки продукції і галузі загалом. Конкурентоспроможність країни може бути оцінена державою з точки зору ефективності використання ресурсів (з урахуванням їх якості), а також з позиції показників платіжного балансу країни: якщо баланс позитивний, то країна (а отже, галузі, підприємства, продукція) конкурентоспроможна, інакше – ні [12, с. 104].

Стабільність функціонування фірми на ринку визначається конкурентоспроможністю товарів, які нею виробляються, наданих нею послуг, а також можливостей, що забезпечують успішність у конкурентній боротьбі. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства представлені на рис. 1.

Загострення конкурентної боротьби (за збут своєї продукції, за місце на ринку) поміж фірмами-виробниками змушує шукати їх нові засоби впливу на рішення покупців.

Конкуренція тісно пов'язана з товарним виробництвом, коли виробники пропонують аналогічний товар, а споживач вибирає з них ліпший за прийнятну ціну. Конкуренція – це суперництво між товаровиробниками за вигідні умови виробництва і розподілу товару чи послуг.

Питання забезпечення конкурентоспроможності продукції підприємства в Україні набули стратегічного значення в умовах ринкової економіки і залишаються недостатньо дослідженими з точки зору галузевої специфіки, не розроблено чітких механізмів виходу підприємства на нові глобальніші ринки, не визначено та не обґрунтовано фактори впливу на основні елементи конкурентоспроможності, не обґрунтовано інструментарій оцінки конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Часткове вирішення цих проблем можливе за умови детального аналізу ринків світових ринкових структур [14, с. 312]. Тому одна з найважли-

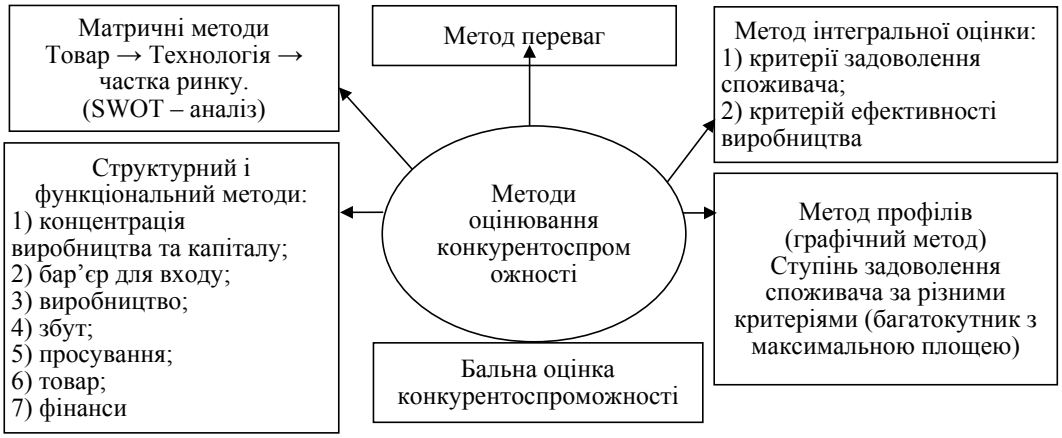


Рис. 1. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства

Джерело: [5]

віших задач розвитку підприємства і країни загалом нерозривно пов'язана з ефективністю виробництва, забезпеченням випуску необхідної кількості сучасних виробів та покращення якості, досягненням конкурентоспроможності продукції на світовому ринку.

Сьогодні проблема конкурентоспроможності підприємства стоїть досить гостро. Адже в умовах ринкових відносин та загострення конкурентної боротьби лідируючі позиції займають тільки ті підприємства, які здатні до швидких змін в організації управління, до постійного оновлення виробництва, впровадження інновацій, постійного поліпшення якості та характеристик продукції та послуг. Інтенсифікація виробничих процесів з використанням новітніх технологій, устаткування, широкого асортименту матеріалів вимагає постійного контролю якості виконання технологічних операцій для забезпечення високого рівня конкурентоспроможної продукції та задоволення потреб споживачів.

Передовий закордонний досвід свідчить про те, що якість, безперечно, є найбільш вагомою складовою конкурентоспроможності, але водночас можливості реалізації продукції, крім якості, визначаються значним числом параметрів і умов, більшість з яких розповсюджується не тільки на товар, але й на підприємство, фірму і навіть країну.

Порівняно з іншими країнами США підтверджують статус найбільш конкурентоспроможної економіки світу. Ефективність національних ринків, конкурентоспроможність компаній, вражаюча здатність до технологічних інновацій, що базується на першокласній системі університетів і дослідних центрів, – усе це сприяє високому рівню конкурентоспроможності економіки та підприємств США. Однак окремі слабкі позиції, особливо пов'язані з макроекономічними дисбалансами, досі становлять ризики не лише для загального потенціалу конкурентоспроможності країни, але й для всієї глобальної економіки. Ці небезпечні моменти зовсім недавно виявили себе в ланцюжку наслідків розвитку кризи ринку іпотечних позик.

Щодо управління конкурентоспроможністю продукції підприємства США, то тут створено ряд спеціалізованих стратегічних програм підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства, які передбачають переконання працівників у важливості реалізації програми підвищення конкурентоспроможності продукції корпорації й особистої участі в цьому кожного працівника; визначення рівня додаткових витрат на підвищення рівня конкурентоспроможності продукції; розроблення методів і заходів мотивування виробництва конкурентоздатної продукції тощо.

Слід сказати, що у США контроль за рівнем конкурентоспроможності продукції підприємства здійснюють на всіх стадіях життєвого циклу продукції, а сам він носить не лише контрольний, але й аналітичний характер. Такий контроль, що називають загальним, є організаційною формою розподілу прав і обов'язків між підрозділами, що пов'язані із забезпеченням конкурентоспроможності продукції підприємства [8, с. 240].

Порівняно з іншими країнами Росія донедавна мала високу макроекономічну стабільність, великі розміри ринків, що значно підвищують конкурентоспроможність підприємств та їх продукції. Найбільш проблемними явищами є корупція й оподаткування, злочинність та неефективна бюрократична структура. Також слабкою стороною Росії на тлі інших країн є нездатність підприємств та економіки впроваджувати сучасні технології.

Додатковими механізмами підвищення конкурентоспроможності підприємств Росії, як і інших країн, є підвищення дохідності експорту, розширення географії зарубіжних поставок вітчизняної продукції, розробка системи визначення митної вартості товарів під час експорту для недопущення їх необґрунтованого заниження. Також важливою перешкодою на шляху того, щоб стати конкурентоспроможним підприємством, є те, що неконкурентоспроможним товарам Росії дуже складно пробитися на світові ринки, тому для стабілізації своїх торговельних балансів вони просто вимушені збільшувати взаємні товарообороти. Для цього необхідно гармонізувати законодавчі акти, що регулюють торгівлю між нашими країнами, і запровадити, нарешті, зони вільної торгівлі за принципами СОТ [8, с. 280].

Конкурентоспроможними перевагами підприємств Росії є ресурсно-сировинна забезпеченість за рахунок запасів сировини й ресурсів, а також із розвиненості видобувних галузей промисловості; високий науково-технічний потенціал кадрів, зокрема серед масових професій робочих промисловості, за низького, згідно зі стандартами розвинутих країн, рівні праці та поміркованих економічних домаганнях; наявність досвіду в науково-технологічних областях, зокрема з технологіям подвійного призначення; значний обсяг тимчасово вільних виробничих потужностей у промисловості.

В Японії щодо конкурентоспроможності продукції підприємств склалася зовсім інша ситуація. Раніше там діяла система пірамідального контролю над компаніями. Після поразки у Другій світовій війні були прийняті норми, подібні до тих, що існують у США. Але японці винайшли новий механізм контролю, який полягає в тому, що контрольний пакет не надається одній компанії у володіння, а розбивається на декілька і обмінюється з іншими компаніями. Таким чином, сформувалася система перехресного володіння. Вона ускладнює недружнє поглинання і робить менеджмент більш консервативним та обережним.

Великий вплив на конкурентоспроможність продукції підприємств Швеції має інтенсивність

наукових досліджень і розробок у шведському промисловому секторі, які є одними з найвищих у світі. Близько 80% видатків на наукові дослідження в шведській промисловості здійснюються 20 великими промисловими групами.

Нині Швеція є одним із світових лідерів у галузі інформаційних технологій (ІТ). Зокрема, стрімке зростання компаній у таких секторах, як Інтернет та інформаційні технології, привернув світову увагу. Країна є одним з лідерів на ринку мобільного зв'язку та прикладних бездротових інтернет-програм. Завдяки цьому Швеція стала важливим випробувальним ринком для компаній, які працюють з інформаційними технологіями. Дуже часто можна почути і прочитати про Стокгольм як про інтернет-столицю Європи. Крім того, багато з найбільш розвинутих компаній, що займаються ІТ та мобільним зв'язком, наприклад, "Microsoft", "Nokia", "Intel" та "IBM", сьогодні переносять свої дослідження і розробки на територію країни. Шведське «ІТ-диво» стало можливим завдяки підприємствам з високою конкурентоспроможністю, а саме завдяки високопрофесійному рівню працівників і сталим традиціям інновацій у сфері комп'ютерів та зв'язку [7, с. 104].

Отже, на основі проведених нами досліджень та виявлення сильних і слабких сторін механізмів управління конкурентоспроможністю продукції підприємств різних країн можна зробити висновок, що Україні слід переймати зарубіжний досвід управління конкурентоспроможністю підприємств, які характеризуються значно вищими показниками ВВП на душу населення, значними розмірами прямих іноземних інвестиції тощо.

В сучасних умовах основними шляхами підвищення конкурентоздатності української продукції на міжнародних ринках можуть бути поліпшення стандартизації як головного інструмента фіксації та забезпечення заданого рівня якості на підприємствах, зокрема впровадження сучасного комплексу систем управління якістю; створення умов для поліпшення розвитку інноваційної діяльності; запровадження у виробництво новітніх технологій, сучасних виробів нової техніки; запобігання витоку інтелектуальних кадрів; своєчасна реакція на зміни кон'юнктури ринку; в умовах євроінтеграції необхідним є запобігання диспаритету між цінами на внутрішньому ринку України та світовими цінами на товари і послуги, а також впровадження сучасного інструментарію захисту внутрішнього ринку та відстоювання інтересів національних виробників.

Висновки. Отже, конкурентоспроможність є результатом, що фіксує наявність конкурентних переваг. Конкурентоспроможність – одна з головних складових успіху будь-якого підприємства. Конкурентоспроможність продукції підприємства – здатність підприємства створювати, виробляти і продавати товари та послуги, цінові й нецінові якості яких привабливіші, ніж в аналогічної продукції конкурентів. Виробництво і реалізація конкурентоспроможних товарів – обов'язкова умова конкурентоспроможності фірми.

Конкурентоспроможність продукції більш повно розкривається через систему її показників. Вони є сукупністю критеріїв кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності виробів. Основою для побудови системи показників конкурентоспроможності є аналіз взаємодії потреби і товару, в ході якого здійснюється їх порівняння, а також виявляється ступінь відповідності один одному. Сумарний корисний ефект кожного товару фактично є похідною декількох чинників, серед яких найважливішою є якість виробу. Саме вона є найважливішим критерієм успіху товарів в конкурентній боротьбі на ринку.

Використання сучасного зарубіжного досвіду управління конкурентоспроможністю підприємств дасть змогу українським товаровиробникам розробити систему ефективного організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю продукції підприємств, адекватного вимогам сучасного стратегічного менеджменту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азоев Г. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Азоев, А. Челенков. – М. : ОАО «Типография «НОВОСТИ»», 2000. – 256 с.
2. Методика організації науково-дослідної роботи / [Г. Артемчик, В. Курило, М. Кочерган]. – К., 2000. –146 с.
3. Батрак М. Методи генерації інноваційних ідей як засіб підвищення конкурентоспроможності товарів вітчизняних виробників / М. Батрак // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 1. – С. 122.
4. Благун І. Концептуальні засади формування конкурентної стратегії підприємства / І. Благун, Л. Гринів // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2012. – № 3 (15). – С. 3–11.
5. Васильков В. Організація виробництва : [навч. посібник] / В. Васильков. – К. : КНЕУ, 2003. – 524 с.
6. Гавва В. Потенціал фірми: формування та оцінювання : [навчальний посібник] / В. Гавва, Е. Божко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
7. Гаркавенко С. Маркетинг : [підручник] / С. Гаркавенко. – 5-те вид. доп. – К. : Лібра, 2007. – 720 с.
8. Господарський кодекс України: офіц. текст за станом на 20 січня 2007 р. – Х. : Одіссей, 2007. – 240 с.
9. Внутрішній економічний механізм фірми : [навч. посібник] / [М. Грещак, О. Гребешкова, О. Коцюба] ; за ред. М. Грещака. – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с.
10. Ґріфін Р. Основи менеджменту : [підручник] / Р. Ґріфін ; наук. ред. В. Яцура, Д. Олесневич – Львів : БаК, 2001. – 624 с.
11. Про стандартизацію і сертифікацію : Декрет Кабінету Міністрів України від 10 травня 1993 р. № 46-93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
12. Дименко Р. Конкурентні стратегії як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Р. Дименко // Економіка розвитку. – 2011. – № 3 (39).
13. Должанський І. Конкурентоспроможність фірми : [навч. посібник] / І. Должанський, Т. Загородна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.

14. Донець Л. Основи підприємництва : [навчальний посібник] / Л. Донець, Н. Романенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 320 с.
15. Економіка виробничого підприємництва : [навчальний посібник] / за ред. Й. Петровича. – 3-тє вид., випр. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2002. – 405 с.
16. Економічна теорія: Політекономія : [підручник] / за ред. В. Базилевича. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2004. – 615 с.
17. Економічний аналіз : [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»] / за ред. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с.

УДК 658.84

Ванькович Л.Я.
аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка»

РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ДЕКОМПОЗИЦІЇ ДЛЯ ДИФУЗІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

RECOMMENDATIONS FOR USE THE METHOD OF DECOMPOSITION DIFFUSION RESULTS OF THE INNOVATION ACTIVITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано і проаналізовано доцільність використання методу декомпозиції для дифузії результатів інноваційної діяльності підприємств. Визначено етапи процесу виходу дифузера на ринок із конкретним результатом інноваційної діяльності. Сформовано матрицю відповідності методів продажу (тактик дифузії) наявним моделям дифузії. Запропоновано узагальнені етапи декомпозиції дифузії результатів інноваційної діяльності підприємств.

Ключові слова: інновація, дифузія інновацій, декомпозиція, агрегування, квантування, моделі дифузії, тактики дифузії.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована и проанализирована целесообразность использования метода декомпозиции для диффузии результатов инновационной деятельности предприятий. Определены этапы процесса выхода дифузера на рынок с конкретным результатом инновационной деятельности. Сформирована матрица соответствия методов продажи (тактик диффузии) существующим моделям диффузии. Предложены обобщенные этапы декомпозиции диффузии результатов инновационной деятельности предприятий.

Ключевые слова: инновация, диффузия инноваций, декомпозиция, агрегирование, квантования, модели диффузии, тактики диффузии.

ANNOTATION

The article substantiates and analyzes the expediency of the use method of decomposition for the diffusion results of the innovation activity of enterprises. Defined stages of the diffuser entrance to the market with the result of specific innovation. Formed matrix methods accordance selling (tactics diffusion) of existing models of diffusion. Offered a generalized stages of decomposition diffusion results of the innovation activity of enterprises/

Keywords: innovation, diffusion of innovations, decomposition, aggregation, quantization, diffusion models, diffusion tactics.

Постановка проблеми. Явище дифузії результатів інноваційної діяльності машинобудівних підприємств, під яким розуміємо процес поширення нової чи вдосконаленої продукції або ліцензії на її виготовлення по комунікаційних каналах серед потенційних споживачів (користувачів) в часі та просторі, є складним і багатогранним, тому доцільним було би використання методу декомпозиції як інструменту поділу складних завдань на більш прості і раціоналізації розподілу відповідальності за виконання цих завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед здобутків науковців, що досліджували сутність поняття дифузії інновацій, можна виділити праці Р. Баєрса, Дж. Емріка, Дж. Колемана, Дж. Поупа, Е. Роджерса, В. Руттана, Ж.-Г. Тардо, Й. Шумпетера. Проблемами прогнозування дифузії інновацій, оцінювання стану дифузії приділяли увагу Ф. Басс, Н. Чухрай [1], Г. Шамота [2]. Соціологічний аспект дифузії інновацій був досліджений С. Бараном, Н.С. Гроссом, К. Деннісом, Е. Катцем, П. Лазерфельдом, Б. Райаном. Своєю чергою, Ю. Анісімов, І. Борисенко, Дж.А. Мур, Р. Перес, В. Махаджан, Е. Мюллер, П. Масляк, Я. Олійник, В. Отенко, А. Пилипенко [3] розглядали дифузію інновацій із позиції комунікаційного та маркетингового підходів [4].

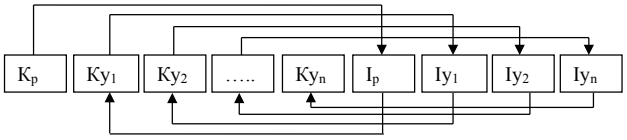
Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наукові праці і досягнення в теорії дифузії інновацій, є частина питань, які залишаються дискусійними. Щодо методів декомпозиції, агрегування та квантування дифузії результатів інноваційної діяльності підприємств, то таке їх використання є новим і не вистачає як теоретичної бази, так і досвіду практичного використання.

Мета статті полягає у дослідженні найоптимальнішого методу, якими можна супроводжувати дифузію результатів інноваційної діяльності підприємств, визначенні етапів процесу виходу дифузера на ринок із конкретним результатом інноваційної діяльності та формуванні матриці відповідності методів продажу наявним моделям дифузії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення і поширення на ринку інновацій може супроводжуватися декомпозицією та агрегацією (композицією), які є протилежними за змістом, а також квантуванням. Декомпозиція передбачає розкладення будь-чого цілого на складові частини (до етапів декомпозиції належать такі: встановлення цілей і термінів їх реалізації; визначення завдань, які необхідно реалізувати в певних проміжках часу для досягнення встановлених цілей; делегування повноважень керівникам системі управління явищем дифузії; моделювання можливих варіантів розвитку подій і систем моніторингу кон'юнктури ринку; передбачення альтернативних тактик поведінки на ринку), а агрегація (композиція) – об'єднання різнорідних частин в одне ціле, у систему (до етапів агрегування належать такі:

створення спільних органів управління; встановлення відносин субординації; узгодження цілей і функцій у системі управління дифузією результатів інноваційної діяльності підприємства; налагодження комунікацій; делегування повноважень) (рис. 2).

Відповідно до теорії розв'язання винахідницьких задач, квантування є неперервною дією, тобто явищем безперервного креативного пошуку, метою якого є акумулювання якомога більшої кількості креативних ідей задля створення інновацій (рис. 1).



$К_р$ – первинна креативна ідея; $І_р$ – первинна інновація; $Ку_1$-$Ку_n$ – креативні ідеї, що спрямовані на вдосконалення інновації; $Іу_1$-$Іу_n$ – удосконалені інновації

Рис. 1. Модель квантування

Джерело: сформовано автором

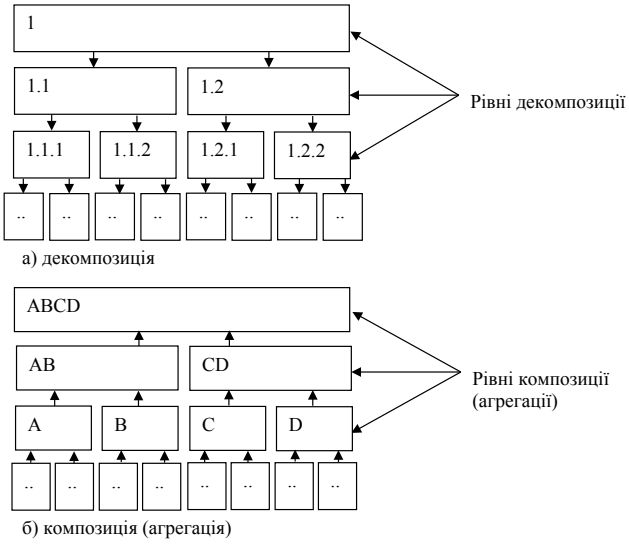


Рис. 2. Моделі декомпозиції та композиції (агрегації)

Джерело: сформовано автором

Узагальнення огляду літературних джерел і власні дослідження дають змогу стверджувати, що в сьогоднішніх умовах інновації створюються багатонаціональними компаніями, венчурними фірмами у складі інноваційних структур (технополісів, технопарків, інноваційних кластерів тощо), а також окремими промисловими підприємствами та їх об'єднаннями. Для багатонаціональних компаній та об'єднань підприємств характерними є як процес декомпозиції, так і композиції (агрегування), оскільки під

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методів, якими можна супроводжувати дифузію результатів інноваційної діяльності підприємств

Назви методів	Переваги	Недоліки
Декомпозиція	• дає змогу розподілити складні завдання на дрібніші, більш прості; • дає можливість диференціювати відповідальність за виконання встановлених цілей у просторі і часі; • уможливлює досягнення високого рівня якості виконання видів робіт і надання послуг за рахунок поглиблення спеціалізації підрозділів організації	• високий ризик витоку конфіденційної інформації; • громіздкість організаційної структури управління підприємством; • необхідність збільшення витрат на адаптування об'єктів дифузії до потреб місцевих ринків
Агрегування (композиція)	• дає змогу оптимізувати умовно постійні витрати за рахунок об'єднання структурних підрозділів; • дає можливість поєднувати інженерно-технологічний та управлінський досвід у розв'язанні виробничо-господарських проблем; • уможливлює створення організації з охопленням усіх технологічних процесів повного циклу виробництва конкретного товару	• передбачає об'єднання незалежних підприємств в одну структуру, що має загрози неврахування частини індивідуальних та корпоративних інтересів працівників цих підприємств, що може привести до певних утрат інтелектуального потенціалу цих підприємств; • високі витрати на розроблення і впровадження корпоративної інформаційної системи управління; • орієнтація на вдосконалення внутрішніх бізнес-процесів, а не на зміну ринкових умов
Квантування	• дає змогу швидко акумулювати креативні ідеї, доводити їх до рівня зразка (прототипу) інноваційної продукції (технології); • дає можливість оперативно розв'язувати інженерно-технологічні проблеми; • уможливлює швидке адаптування інновації до потреб місцевих ринків	• орієнтоване більше на процес створення інновацій, а не на їх поширення на ринку; • квантування характерне для малих венчурних підприємств, тому вони не володіють можливостями здійснення дифузії результатів інноваційної діяльності. Венчурні підприємства зазвичай створюють лише прототипи інновацій, тому результатом їхньої діяльності можуть бути креативні ідеї, доведені до рівня ноу-хау, а також права власності на використання інновацій

Джерело: сформовано автором

час виникнення необхідності розроблення інновації керівництво багатонаціональної компанії організовує роботу з креативних пошуків і створення інновацій шляхом розподілу пошукових завдань за рівнями ієрархії своєї структури. Коли ідеї висунені, відбувається процес їх агрегування в локальні центри обробки даних, які в межах своєї функціональності опрацьовують їх, а пізніше передають результати аналізу на верх ієрархічної структури. Агрегування має місце й у разі створення інновації на рівні окремого промислового підприємства. Своєю чергою, венчурні фірми, які функціонують у межах інноваційних структур, як правило, складаються з кількох працівників, що робить неприйнятним застосування декомпозиції і агрегування для розроблення інновацій. Венчурним фірмам притаманне квантування, виявом якого є висунення великої кількості креативних ідей і створення прототипів інновацій для отримання прав інтелектуальної власності на них і винагороди від продажу ліцензій промисловим підприємствам або іншим організаціям.

У табл. 1 наведено порівняльну характеристику процесів декомпозиції, агрегування (композиції) і квантування.

Із наведеної порівняльної характеристики бачимо, що попри певні недоліки для машинобудівних підприємств найбільш прийнятним для дифузії результатів інноваційної діяльності є метод декомпозиції. Його недоліки можуть бути усунені повністю або зведені до мінімуму за умови побудови системи управління явищем дифузії на засадах принципів інформаційної безпеки, декомпозиції, специфікації інновацій до конкретних секторів ринку, оптимізування витрат на дифузію, пріоритету якості, обґрунтованості стратегій і адекватності тактики, інформативності реклами, креативної активності.

На рис. 3 виділено етапи процесу виходу дифузера на ринок із конкретним результатом інноваційної діяльності.

Як видно з рис. 3, дифузія результатів інноваційної діяльності підприємств може набувати різних форм залежно від обраної моделі дифузії і прийнятного для дифузера методу продажу (тактики дифузії). Розрізняють такі методи продажу:

• англійський, або комісійний, метод продажу, що базується на створенні промисловими підприємствами за допомогою вояжерів та рекламних агентів власних торговельних мереж. Цей метод торгівлі вважається економічно доцільним, оскільки торговельні посередники зацікавлені у продажі товарів за найбільш вигідними цінами для свого поручителя (підприємства-виробника). Опираючись на емпіричні дані, С. Наровчатов доводить, що вартість комісійного посередництва значно нижча за вартість торгового посередництва інших видів [5]. Але слід взяти до уваги, що комісійний метод продажу став найвигіднішим саме для англійських компаній, оскільки Англія тривалий час мала багато колоній і нагромадила великий досвід у веденні міжнародної торгівлі;

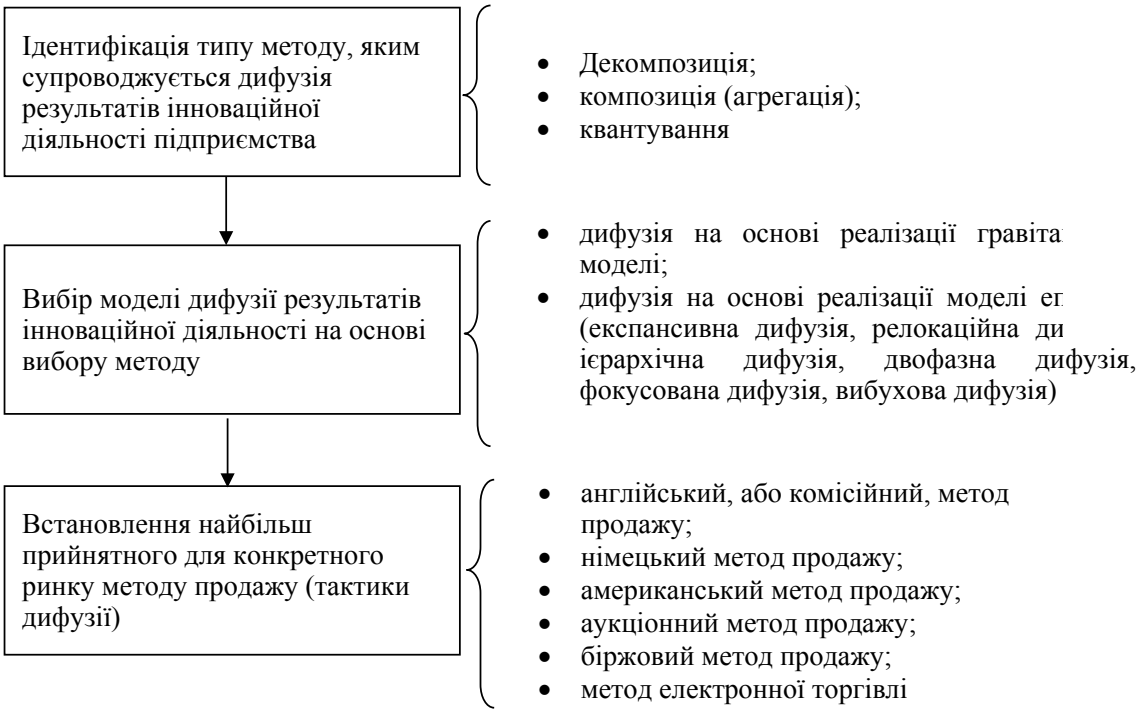


Рис. 3. Етапи процесу виходу дифузера на ринок із конкретним результатом інноваційної діяльності

Джерело: сформовано автором

• німецький метод продажу передбачає збут за допомогою роз'їзних вояжерів. Головна особливість цього методу полягає в тому, що підприємства-виробники мають можливість установити більш тісний зв'язок із ринком і можуть за посередництва своїх агентів детально вивчити всі вимоги покупців, які повинні задовольняти їх виробники. В умовах німецького способу продажу вояжери на підприємствах-виробниках попередньо вивчають усі технічні аспекти виробництва певного товару, а пізніше – комерційні. Цей метод розрахований на те, щоб підприємство-виробник отримувало інформацію про ринок безпосередньо від вояжера як фахівця, що здатен виявити, як можна вдосконалити товар, щоб обсяги його реалізації зростали;

• американський метод продажу базується на широкому застосуванні реклами і поштової торгівлі. Цей спосіб торгівлі виник як відповідь на загострення конкуренції на товарних ринках, тому часто передбачає застосування перспективної реклами, тобто інформування суб'єктів ринку про переваги певного ще відсутнього на ринку товару, що націлене на спонукання конкурентів до нових витрат на пошук можливостей набуття їхніми товарами нових конкурентних переваг;

• аукціонний метод продажу поширений у Західній Європі. Головна роль біржі – встановлення ціни на певний товар, що відбувається від чотирьох до п'яти разів на рік. Кожен аукціон триває від двох до чотирьох тижнів. Організація аукціонів проводиться брокерськими (комісійними) фірмами, які отримують від постачальників аукціону товар і сортують його. Ретельність і надійність сортування є однією з найважливіших умов успішного збуту товару;

• біржовий метод продажу розвинений у Західній Європі і США. Найголовнішим видом угод на біржах є угоди на: 1) готівковий товар; 2) поставку з майбутнім товаром; 3) різницю із премією (спекулятивні угоди). Найбільш поширенні угоди на термін. Побудова цін за термінових угод проводиться не залежно від наявного стану ринку, а відповідно до всіх наявних і майбутніх умов міжнародного постачання і споживання, що усуває різке коливання цін на світовому ринку і робить їх більш рівномірними в часі і просторі;

• метод електронної торгівлі (електронна комерція) набув поширення в міру розвитку ІТ-технологій, систем кабельного і супутникового зв'язку, поглиблення інформатизації суспільства. Н. Валькова зазначає, що реалізація продукції в е-просторі може здійснюватися різними шляхами: на власному веб-сайті (Інтернет-магазині), через спеціалізовані е-магазини, через е-аукціони. Нові канали продажу через мережу Інтернет повинні доповнювати і розвивати старі. Інтернет лише зміцнює імідж та інформаційну підтримку марки, дає можливість використовувати гнучкішу систему ціноутворення [6].

У табл. 2 наведено матрицю відповідності можливих тактик наявним моделям дифузії.

Загалом, якщо на основі першого етапу процесу виходу дифузера на ринок із конкретним результатом інноваційної діяльності (рис. 3) виявляється, що для підприємства найприйнятнішою є декомпозиція як метод, яким супроводжується явище дифузії, то застосування методу декомпозиції набуде такої послідовності: 1) побудова стратегії дифузії результатів інноваційної діяльності підприємства на основі вибору найбільш прийнятної моделі дифузії; 2) вибір тактики дифузії результатів інноваційної діяльності підприємства; 3) моніторинг стану реалізації стратегії і тактики дифузії результатів інноваційної діяльності підприємства; 4) коригування процесу реалізації стратегії і тактики дифузії результатів інноваційної діяльності підприємства.

Застосування декомпозиції як методу, яким супроводжується явище дифузії результатів інноваційної діяльності, дасть змогу підприємствам-дифузерам здійснювати трансфер результатів інноваційної діяльності підприємств на економічно обґрунтованих умовах, що передбачає в довгостроковій перспективі досягнення конкретного економічного ефекту, забезпе-

Таблиця 2

Матриця відповідності методів продажу наявним моделям дифузії

Тактики дифузії	Моделі, на основі яких формуються стратегії дифузії						
	А	Б					
		$Б_1$	$Б_2$	$Б_3$	$Б_4$	$Б_5$	$Б_6$
1	+	+	+	+	+	-	+
2	+	+	+	+	+	-	+
3	+	+	+	+	+	-	+
4	-	-	+	-	-	+	+
5	-	-	+	-	-	+	+
6	+	+	+	-	+	+	+

1 – англійський, або комісійний, метод продажу; 2 – німецький метод продажу; 3 – американський метод продажу; 4 – аукціонний метод продажу; 5 – біржовий метод продажу; 6 – метод електронної торгівлі; А – дифузія на основі реалізації гравітаційної моделі; Б – дифузія на основі реалізації моделі епідемії; $Б_1$ – експансивна дифузія; $Б_2$ – ре локаційна дифузія; $Б_3$ – ієрархічна дифузія; $Б_4$ – двофазна дифузія; $Б_5$ – фокусована дифузія; $Б_6$ – вибухова дифузія

Джерело: сформовано автором

чення якого уможливлюється за рахунок зміни тактики дифузії залежно від стану ринкової кон'юнктури.

Висновки. На засадах застосування методу порівняння доведено, що декомпозиція як метод створення і поширення на ринку інновацій порівняно з його альтернативами – агрегацією та квантуванням – має низку переваг. Вона дає змогу досягти високого рівня якості виконання робіт, які виконуються під час створення і трансферу інновацій за рахунок поділу складних завдань на більш прості і раціоналізації розподілу відповідальності за виконання цих завдань у просторі і часі. Виконані дослідження дали можливість обґрунтувати послідовність етапів декомпозиції дифузії результатів інноваційної діяльності підприємства з урахуванням запропонованої матриці відповідності методів продажу інноваційних продуктів і технологій наявним моделям дифузії. Її застосування підприємствами-дифузерами сприятиме отриманню ними додатних економічних ефектів від поширення на ринку результатів інноваційної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чухрай Н.І. Прогнозування дифузії інновацій у підприємницькій діяльності / Н.І. Чухрай // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2001. – № 417. – С. 383–388.
2. Шамота Г.М. Дифузія інновацій в Україні на сучасному етапі / Г.М. Шамота // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2011. – № 31. – С. 288–296.
3. Анисимов Ю.П. Основы инновационного менеджмента : [учеб. пособ.] / Ю.П. Анисимов, И.А. Борисенко ; под общ. ред. Ю.П. Анисимова. – Изд-во ВГТУ. – 2000. – 67 с.
4. Moore G.A. Crossing the Chasm: Marketing and Selling High-Tech Products to Mainstream Customers. Harper Business Essentials, 1991. – P. 227.
5. Наровчатов С.Н. Организация торговли и торговых предприятий / С.Н. Наровчатов. – Л. : Экономическое образование, 1927. – 554 с.
6. Валькова Н.В. Розвиток Інтернет-торгівлі в Україні: динаміка та вплив факторів / Н.В. Валькова // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 2(43). – С. 39–42.

УДК 658.8(045)

Василевич Ю.С.
студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

DIRECTIONS OF IMPROVING THE ORGANIZATION OF MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITY OF THE TRADING ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено поняття маркетингової діяльності та комплексу маркетингу, розглянуто процес організації маркетингової діяльності, основні принципи та завдання маркетингової діяльності на підприємстві. Проаналізовано теоретичні особливості різних організаційних структур маркетингової діяльності та низку проблем практичного характеру, які потребують негайного вирішення. Сформульовано напрями вдосконалення організації маркетингової діяльності на підприємстві.

Ключові слова: маркетингова діяльність, комплекс маркетингу, споживач, ціна, розподіл, просування, ефективність маркетингової діяльності.

АННОТАЦИЯ

В статье определено понятие маркетинговой деятельности и комплекса маркетинга, рассмотрен процесс организации маркетинговой деятельности, основные принципы и задачи маркетинговой деятельности на предприятии. Проанализированы теоретические особенности различных организационных структур маркетинговой деятельности и ряд проблем практического характера, которые требуют немедленного решения. Сформулированы направления совершенствования организации маркетинговой деятельности на предприятии.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, комплекс маркетинга, потребитель, цена, распределение, продвижение, эффективность маркетинговой деятельности.

ANNOTATION

In the article certainly concept of marketing activity and marketing complex, the process of organization of marketing activity, basic principles and tasks of marketing activity, is considered on an enterprise. The theoretical features of different organizational structures of marketing activity and row of problems of practical character, which need immediate decision, are analysed. The formulated directions of improvement of organization of marketing activity are on an enterprise.

Keywords: marketing activity, marketing mix, consumer, price, distribution, promotion and marketing effectiveness.

Постановка проблеми. Поступовий перехід України на ринкові відносини призводить до значної переоцінки принципів і модельних характеристик економічного розвитку і викликає необхідність кардинально змінити підходи до управління підприємством. Орієнтація виробника на потреби споживача, жорстка конкуренція, небувалий ріст впливу науково-технічного прогресу на всі сфери життя людини визначили основу управління виробничо-збутовою діяльністю, а саме маркетингову діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вирішення проблеми впровадження маркетингу в практику господарюючих суб'єктів зробили Г. Армстронг, І. Ансофф, Є. Дихтль, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, Р. Ланкар, М. Мак-Дональд, М. Мескон, М. Портер, В. Прауде, Х. Хершген, Р. Фатхутдінов.

Теоретичні аспекти маркетингу з урахуванням українських реалій, особливості маркетингової діяльності організацій різних галузей промисловості, секторів економіки і товарних груп розглядаються в наукових працях таких вітчизняних учених, як: А. Войчак, Л. Балабанова, С. Гаркавенко, В. Герасимчук, Є. Голубков, Н. Куденко, А. Кредисов, А. Павленко, В. Пилипчук, Т. Примак та ін. Проте за ринкових та високо конкурентних умов ведення господарської діяльності вітчизняних м'ясопереробних підприємств є нагально необхідною оцінка наявного стану організації маркетингової діяльності на українських підприємствах.

Мета статті полягає у дослідженні напрямів удосконалення організації управління маркетинговою діяльністю торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність маркетингу як управлінської діяльності полягає в тому, що ця діяльність спрямована на орієнтацію виробництва, створення видів продукції, яка відображає вимоги ринку. Під нею розуміють, насамперед, вивчення поточного і перспективного попиту на продукцію на певному ринку і вимог споживачів до таких характеристик товару, як якість, новизна, техніко-економічні й естетичні показники, ціна. Як зазначає А.О. Старостина, «під маркетинговою діяльністю розуміють таку систему управління підприємством, яка спрямована на вивчення та врахування попиту і вимог ринку для обґрунтованої орієнтації виробничої діяльності підприємств на випуск конкурентоспроможних видів продукції, що відповідають визначеним техніко-економічним характеристикам, у заздалегідь установлених обсягах» [6, с. 54].

Мета маркетингу підприємства – забезпечення його рентабельності у визначених часових проміжках. Спрямованість на перспективу, цільова орієнтація і комплексність є найважливішими сторонами маркетингу [4, с. 78].

Одним із ключових понять сучасного маркетингу є розробка комплексу маркетингу.

Комплекс маркетингу – це сукупність маркетингових засобів (товару, ціни, розподілу, просування), певна структура яких забезпечує

досягнення поставленої мети та вирішення маркетингових завдань [1, с. 112].

Розглянемо кожен з елементів комплексу маркетингу.

Продукт (якість, асортимент, сервіс). Кожний продукт має властивості, які становлять інтерес для споживача: дизайн, довговічність, надійність, функції, можливості, тобто має певну якість (увесь набір властивостей продукту, за якими споживач робить висновок про його переваги). Частіше інструментом, який сприяє продажу товару на ринку, стає асортимент, його широта (кількість найменувань продукції) та глибина (кількість видів виробів на одне найменування продукції).

Ціна (знижки, націнки, термін платежів). Визначення ціни вважається одним із найважчих завдань комплексу маркетингу. Вона повинна бути привабливою для потенційного покупця і водночас вигідною для торговельного підприємства і забезпечувати останньому прибуток. Методика ціноутворення може бути представлена такою послідовністю дій:

– розрахувати собівартість продукції;

– визначити можливий попит на продукцію у разі встановленої ціни;

– спрогнозувати реакцію конкурентів на різні ціни;

– перевірити відповідність ціни нормативним актам;

– призначити конкретну ціну.

Доставка продукту споживачам містить у собі вибір оптимальної схеми доставки продуктів від виробника до споживача (прямим методом, через оптову торгівлю, агентів), її фізичне втілення (транспортування, збереження, обробка вантажів), а також післяпродажне (сервісне) обслуговування споживачів. Сьогодні на ринку перемагає навіть не той, хто завоює нових споживачів, а той, хто зуміє утримати старих, тому на перший план у конкурентній боротьбі виходить сервіс. Серед елементів сервісного обслуговування відомі такі, як інструктаж і рекомендації до та після покупки, доставка та встановлення товару, підготовка персоналу, робота зі скаргами клієнтів, забезпечення документацією, забезпечення комплектуючими деталями, якісний телефонний зв'язок та оперативне реагування, технічне обслуговування (ремонт та профілактика), гарантія.

Просування на ринку передбачає ефективні контакти з покупцями і здійснюється у таких формах: створення позитивного іміджу компанії, її продукції; реклама, виставки, ярмарки, надання знижок, передача товару у тимчасове користування, торгівля в кредит; персональний продаж та ін. [4, с. 15–18].

Можливості фірми тут невичерпні – від реклами через засоби масової інформації (телебачення, радіо, газети) до ефективних дій служби зв'язків із громадськістю.

Відповідно до названих принципів маркетингу. здійснюється низка основних функцій:

– маркетингові дослідження ринку;

– розробка і планування асортименту;

– збут і розподіл (організація товароруху і продажу);

– стимулювання збуту і реклама [5, с. 24].

Головне в маркетинговій діяльності – розробка програм, їхнє основне завдання – дати можливість визначити оптимальну структуру виробництва, що орієнтується на одержання бажаного рівня прибутку.

Ефективна маркетингова діяльність підприємства неможлива без побудови відповідних управлінських структур – відділів, бюро, секторів тощо. Їхня діяльність має базуватися на принципах:

– цілеспрямованості – відповідність місії, цілям, стратегіям та політиці підприємства, спрямованість на розв'язання суто маркетингових проблем, пошук і задоволення потреб споживачів;

– чіткості побудови – розумна спеціалізація, брак дублювання функцій, забезпечення єдності керівництва маркетинговою діяльністю, підконтрольність виконавців;

– гнучкості – своєчасне реагування на зміни в навколишньому бізнес-середовищі;

– скоординованості дій – комплексність маркетингових заходів для досягнення ефекту синергії;

– достатньої фінансової забезпеченості як із погляду виконання маркетингових дій, так і мотивації праці працівників маркетингових служб;

– економічності – покриття витрат на маркетинг доходами від реалізації маркетингових заходів;

– високої кваліфікації кадрів та постійної спеціальної підготовки;

– активної політики – пошук ринків, споживачів, незадоволених потреб, творчі підходи до розв'язання поставлених маркетингових завдань [2, с. 81].

Маркетингову діяльність підприємства можна корегувати за наслідками контролю. Наприклад, якщо обсяг продажів нижче очікуваного, необхідно визначити, чим це зумовлено і що слід зробити для виправлення ситуації. Якщо обсяг продажів вище очікуваного, то слід визначити, чим це зумовлено.

Можливо, необхідно підняти ціну на продукт. Це неминуче призведе до деякого зниження обсягу продажів, але, можливо, забезпечить вищий прибуток. Часто необхідно більш детально вивчати подробиці, особливо якщо виявлені відхилення від планових завдань. У цьому разі знаходять причини цих відхилень і розробляють заходи їх усунення.

Зазвичай виділяють чотири види контролю маркетингу: контроль річних планів, контроль прибутковості, контроль ефективності і стратегічний контроль [5, с. 39].

Окрім теоретичного осмислення проблем організації маркетингової діяльності, на тор-

говельних підприємствах України існує також практична сторона вирішення даного питання. Систематизація поглядів вітчизняних і закордонних науковців щодо зв'язку між рівнем упровадження маркетингу в діяльність підприємств і їх конкурентоспроможністю дала змогу зробити таке припущення: хоча між даними параметрами існує пряма залежність, низький рівень упровадження маркетингу організаціями, які працюють в умовах нестабільної економіки, пояснюється неринковими бар'єрами входу та функціонування на ринку, через що господарюючі суб'єкти не мають особливої потреби у розвинутій маркетинговій діяльності та зосереджуються переважно на рекламуванні продукції. У разі зміни ситуації на ринку, появи конкурентів із досвідом роботи в розвинених країнах позиції даних підприємств дестабілізуються.

Основними проблемами підприємств із позицій глобалізації економіки є невідповідність якості продукції світовим вимогам (поглиблюється відсутністю коштів для оновлення матеріально-технічної бази і впровадження міжнародних стандартів якості).

Аналіз ринку сільськогосподарської продукції України дає змогу зробити висновок, що виробництво, переробка і реалізація круп знаходяться сьогодні у стадії мікроекономічної адаптації до умов географічної організації, ринкової конкуренції соціально орієнтованої національної економіки. Перспективним напрямом розвитку ринку сільськогосподарської продукції України є створення фінансово-промислових груп, що є розумним для будь-якої галузі.

Таким чином, теперішня ситуація на ринку заставляє вітчизняних виробників серйозно задуматися над подальшим розвитком свого бізнесу. За даних умов доречною є оцінка власниками підприємств рівня організації маркетингової діяльності власне на самому підприємстві.

Що стосується ситуаційного питання організації маркетингової діяльності безпосередньо на підприємстві, то для прикладу взято ТОВ «Фірма «РЕМАСА». На даному підприємстві відділ маркетингу існує як самостійний структурний елемент, що забезпечує надійною, достовірною і своєчасною інформацію про ринок, структуру і динаміку конкретного попиту, смаки і переваги покупців, тобто інформацію про зовнішні умови функціонування фірми, створення такого товару, набору товарів (асортименту), що більш повно задовольняє вимоги ринку, ніж товари конкурентів, необхідний вплив на споживача, попит, ринок, що забезпечує максимально можливий контроль сфери реалізації. Організаційна структура відділу маркетингу підприємства є функціонально-ринковою, оскільки менеджеру зі збуту підпорядковані торгові агенти, що відповідають за збут продукції за окремими визначеними територіальними секторами міста Вінниці і прилеглим областям. Перевагами такої структури є те, що управлінська увага приділяється кожному ринку (територіальному сектору) збуту, спеціалізація та відповідальність керівників – по окремому ринку. Однак така організаційна структура управління маркетингом збільшує управлінські витрати, не має достатньої організаційної гнучкості та породжує конфлікти.

Маркетингова діяльність є об'єктивною необхідністю орієнтації науково-технічної, виробничої і збутової діяльності підприємства на врахування ринкового попиту, потреб і вимог споживачів. Вона спрямована на визначення конкретних цілей і шляхів їх досягнення. ТОВ «Фірма «РЕМАСА» використовує концепцію чистого маркетингу, що передбачає визначення потреб цільових ринків і забезпечення їх більш ефективними та продуктивними порівняно з конкурентами способами у необхідній кількості продукції.

Керівник маркетингового відділу ТОВ «Фірма «РЕМАСА» відповідає за координацію та взаємозв'язок збуту і розподілу, збирання інформації і дослідних робіт, рекламу і стимулювання збуту, планування розвитку ринку й асортименту продукції підприємства.

Узагальнюючи вищесказане, У даній ситуації розвитку подій зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства ефективними шляхами вдосконалення організації маркетингової діяльності для ТОВ «Фірма «РЕМАСА» є такі:

– запровадження поетапно функції маркетингу з відповідною відповідальністю осіб та повноважень;

– нарощування обсягів виробництва і реалізації товарів;

– розширення виробництва з орієнтацією на ринок, підвищення асортименту продукції;

– впровадження заходів щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників, зменшення витрат на виробництво продукції (тобто її собівартості);

– підвищення якості вітчизняної продукції;

– використання потенціалу, що є у його розпорядженні, з максимальною віддачею, у тому числі фінансові ресурси;

– правильне ведення цінової політики;

– грамотна побудова договірних відносин із постачальниками і покупцями;

– застосування сучасного програмного забезпечення маркетингової діяльності;

– доцільне вкладання одержаного раніше прибутку з точки зору досягнення максимального ефекту.

Висновки. Таким чином, вивчення теоретичних аспектів організації маркетингової діяльності дало змогу з'ясувати той факт, що успіх будь-якої компанії залежить не тільки від фінансових результатів її діяльності, але й від правильної організації маркетингової діяльності, оскільки за ринкових умов господарювання керівництву фірми необхідні кон'юнктурні огляди ринку, дослідження купівельних пере-

ваг, прогнозування обсягів продажу, розрахунки ефективності реклами продукції. Своєю чергою, аналіз сучасних тенденцій розвитку українського ринку сільськогосподарської продукції показав підвищення його привабливості для іноземних конкурентів. Охарактеризовано основні проблеми вітчизняних виробників: кризове становище сировинної бази, зростання імпорту неякісної продукції, скорочення експорту сільськогосподарської продукції, їх невідповідність міжнародним стандартам якості. Це дало можливість обґрунтувати доцільність інтеграції українських підприємств, створення умов для їх позиціонування на світовому ринку як виробників корисної сільськогосподарської продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід / Л.В. Балабанова. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2012. – 294 с.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг / С.С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2010. – 417 с.
3. Будько С. Маркетолог у комерційній структурі: проблеми підготовки професійної адаптації / С. Будько // Маркетинг в Україні. – 2012. – № 4. – 376 с.
4. Примак Т.О. Маркетингові комунікації в системі управління підприємством / Т.О. Примак. – К. : Експерт, 2011. − 387 с.
5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г.В. Савицька. – К. : Знання, 2013. – 654 с.
6. Старостина А. Маркетинг : [навч. посіб.] / А. Старостина. – К. : Знання-Прес, 2011. – 192 с.

УДК 338.512

Власова В.П.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри управління
та економіки водного транспорту
Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Журба І.В.
магістр
Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

АНАЛІЗ ВИТРАТ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА «АДМІНІСТРАЦІЯ МОРСЬКИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ»

ANALYSIS OF THE COSTS OF THE STATE ENTERPRISE «UKRAINIAN SEA PORTS AUTHORITY»

АНОТАЦІЯ

У статті охарактеризовано основні напрями діяльності та головні функції державного підприємства «Адміністрація морських портів України». Проведено аналіз динаміки та структури витрат підприємства. Запропоновано оцінку ефективності формування витрат здійснювати на основі критерію дохідності. Визначено основні показники для оцінки ефективності формування витрат державного підприємства «Адміністрація морських портів України» на основі критерію дохідності. Зазначено основні шляхи зниження витрат підприємства.

Ключові слова: витрати, собівартість, морські порти, адміністрація морських портів, оцінки ефективності формування витрат.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы основные направления деятельности и главные функции государственного предприятия «Администрация морских портов Украины». Проведен анализ динамики и структуры затрат предприятия. Предложено оценку эффективности формирования затрат осуществлять исходя из критерия доходности. Определены основные показатели для оценки эффективности формирования расходов государственного предприятия «Администрация морских портов Украины». Указаны основные пути снижения издержек предприятия.

Ключевые слова: затраты, себестоимость, морские порты, администрация морских портов, оценки эффективности формирования затрат.

ANNOTATION

The article describes the main areas of activity and the main functions of state enterprise «Ukrainian Sea ports Authority. The analysis of dynamics and cost structure of the enterprise was conducted. Assessment of efficiency of costs formation according to criterion of profitability was suggested. We identified the key indicators for assessment of the efficiency of costs formation of the state enterprise «Ukrainian Sea ports Authority» according to criterion of profitability. The article determines the main methods of reduction of costs of the enterprise.

Keywords: costs, cost price, seaports, seaport administration, assesment of the efficinecy of costs formation.

Постановка проблеми. Головним завданням діяльності державного підприємства «Адміністрація морських портів України» (ДП «АМПУ»), як і будь-якого підприємства, є збільшення прибутку. Досягнення запланованого рівня ефективності з найменшими витратами, економія всіх видів ресурсів залежать від того, як підприємство здійснює управління витратами. Для ефективного управління витратами необхідно проводити їх постійний та ґрунтовний аналіз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність витрат, їх планування, аналіз прогнозування та оптимізації висвітлено в роботах О.С. Стоянової, І.Т. Балабанова, А.А. Мазаракі, І.О. Бланка, Г.В. Савицької, Ю.С. Цал-Цалко та ін. [1–3]. Вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних аспектів діяльності та розвитку морських портів зробили такі науковці: О.Є. Бабина, В.В. Вінніков, В.П. Власова, В.В. Жихарева, О.М. Кібік, О.М. Котлубай, В.Г. Коба, М.В. Ковбатюк та ін. [4–6]. Проте в усіх роботах аналізу витрат морських портів приділено незначну увагу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині відсутній системний аналіз діяльності ДП «АМПУ», зокрема витрат даного підприємства, що й зумовило актуальність дослідження.

Мета статті полягає в аналізі витрат ДП «АМПУ» та виявленні шляхів їх зниження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно зі Статутом, ДП «АМПУ» є державним унітарним підприємством, яке діє як державне комерційне підприємство і належить до сфери управління Мінінфраструктури. Підприємство має 13 філій у морських портах України, філії «Дельта-лоцман», «Морська пошуково-рятувальна служба». На підприємстві працює понад 8 тис. осіб. Основна мета діяльності ДП «АМПУ» – забезпечення функціонування та розвитку морських портів шляхом ефективного використання державного майна, реконструкції та будівництва об'єктів портової інфраструктури, забезпечення безпеки мореплавства в морських портах [7]. 13 червня 2013 р. набув чинності Закон України «Про морські порти», в якому зазначено функції ДП «АМПУ»:

– утримання та ефективне використання державного майна;

– надання послуг суднам на підходах і безпосередньо в акваторії морських портів для їх

безпечного судноплавства, маневрування та стоянки;

– організація та забезпечення безпечної експлуатації об'єктів портової інфраструктури державної власності;

– організація та забезпечення безпеки мореплавства;

– збір та облік даних, що вносяться до Реєстру морських портів України;

– організація розроблення та виконання плану розвитку морських портів, підготовки пропозицій щодо його вдосконалення;

– організація та координація аварійно-рятувальних робіт;

– організація робіт із підйому затонулого майна в акваторіях портів;

– дотримання законодавства про охорону навколишнього середовища;

– забезпечення проведення робіт із ліквідації наслідків забруднення портів;

– надання допомоги потерпілим;

– визначення районів обов'язкового використання буксирів;

– справляння та цільового використання портових зборів;

– координація своєї діяльності та діяльності капітана морського порту, лоцманської служби, власників морських терміналів, портових операторів, інших суб'єктів господарювання, що провадять діяльність у морському порту, у разі виникнення стихійного лиха, аварій, катастроф, інших надзвичайних ситуацій, що потребують взаємодії;

– забезпечення створення рівних і конкурентних умов ведення господарської діяльності та отримання послуг у морських портах;

– контроль і підтримання оголошених глибин [7].

Отже, витрати, які здійснює підприємство, мають бути спрямовані на виконання зазначених вище функцій.

Витрати ДП «АМПУ» відображають ступінь використання трудових, матеріальних та інших ресурсів. Виробничі витрати формуються відповідно до принципів функціонування даних ресурсів. Фактичні витрати виробництва, вимірюються часом, необхідним для виробництва продукції в певних організаційно-технічних і економічних умовах.

Планування витрат ДП «АМПУ» здійснюється відповідно до ст. 75 «Особливості господарської діяльності державних комерційних підприємств», ст. 89 «Управління господарським товариством» Господарського кодексу України, а також відповідно до Порядку складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки, затвердженого Наказом Міністерства економіки України від 02.03.2015 № 205 [8]. Усі витрати зазначаються у Фінансовому плані.

Основою для розрахунку статей фінансового плану (доходів, витрат, чистого прибутку та освоєння капітальних інвестицій) є заплановані відповідні показники філій ДП «АМПУ». Кожна філія (морський порт) здійснює розрахунки на підставі запланованих обсягів вантажообігу морських портів України та діючих тарифів на виконання робіт та послуг, затверджених відповідними нормативно-правовими актами, які регламентують діяльність підприємств морського транспорту та складання фінансового плану даними підприємствами.

Фінансування витрат підприємства здійснюється за рахунок доходів від основної діяльності, а саме: портових зборів, лоцманських послуг, послуг регулювання руху суден, послуг із забезпечення доступу портового оператора до причалу, забезпечення проведення криголамних робіт, доходів від використання причалів для переробки вантажів наливом, послуг портового флоту та підрозділів. Основним джерелом доходу підприємства є портові збори. Їх розмір залежить від вантажообігу в морських портах, ставок портових зборів та зміни валютного курсу.

Структура витрат підприємства у 2015 р. така: собівартість – 63%, адміністративні витрати – 10%, інші операційні витрати – 15%, інші витрати – 12% [9]. Найбільшу питому вагу у собівартості мають витрати на днопоглиблювальні роботи (27,1%), на оплату праці та соціальні заходи (26,9%), нижче розглянемо їх детальніше. Адміністративні витрати ДП «АМПУ» постійно зростають: за 2013 р. вони становили 147,5 млн. грн., за 2014 р. – 303,8 млн. грн. (збільшилися у два рази порівняно з попереднім роком). У 2015 р. вони на третину більше факту 2014 р. [10]. Із 24 статей адміністративних витрат найбільшу частку мають витрати на використання службових автомобілів, саме на цій статті витрат можна економити. Із 12 статей інших операційних витрат витрати на утримання, експлуатацію та забезпечення основної діяльності об'єктів соціальної інфраструктури мають найбільшу питому вагу (16,9%). Пропонуємо поступово зменшувати ці витрати шляхом здачі в оренду або продажу об'єктів соціальної інфраструктури. На витрати від неопераційної курсової різниці припадає 95% інших витрат підприємства.

Аналіз витрат даного підприємства здійснюватиметься з точки зору їх ефективності. Для оцінки ефективності формування витрат на підприємстві використаємо систему економічних показників, запропонованих Ю.С. Цал-Цалко [3, с. 348–353]. За цією системою оцінка ефективності формування витрат підприємств здійснюється на основі критерію дохідності (табл. 1).

Безумовно, проведення оцінки ефективності формування витрат на основі критерію дохідності в сучасних умовах є цілком обґрунтованим. Проте для ДП «АМПУ» необхідно виділити показники, які б ураховували специфіку

Таблиця 1

Основні показники для оцінки ефективності формування витрат на основі критерію дохідності [3]

Показники	Економічний зміст показника	Методика розрахунку
1. Коефіцієнт ефективності постійних витрат	Сума чистого доходу підприємства на 1 грн. постійних витрат	$К_{евп} = \frac{ЧД}{В_{пост}}$, де ЧД – чистий дохід, $В_{пост}$ – постійні витрати
2. Коефіцієнт віддачі постійних витрат	Постійні витрати підприємства для одержання 1 грн. чистого доходу	$К_{ввп} = \frac{В_{пост}}{ЧД}$, де ЧД – чистий дохід, $В_{пост}$ – постійні витрати
3. Коефіцієнт ефективності змінних витрат	Змінні витрати підприємства для одержання 1 грн. чистого доходу	$К_{езв} = \frac{ЧД}{В_{зм}}$, де ЧД – чистий дохід, $В_{зм}$ – змінні витрати
4. Коефіцієнт віддачі змінних витрат	Змінні витрати підприємства для одержання 1 грн. чистого доходу	$К_{взв} = \frac{В_{зм}}{ЧД}$, де ЧД – чистий дохід, $В_{зм}$ – змінні витрати
5. Коефіцієнт віддачі виробничих витрат	Витрати, які здійснені підприємством для одержання 1 грн. чистого доходу	$К_{вв} = \frac{В}{ЧД}$, де ЧД – чистий дохід, В – виробничі витрати
6. Коефіцієнт ефективності формування витрат	Сума чистого доходу підприємства на 1 грн. виробничих витрат	$К_{ев} = \frac{ЧД}{В}$, де ЧД – чистий дохід, В – виробничі витрати

портової діяльності. Для цього необхідно проаналізувати структуру собівартості досліджуваного підприємства, оскільки вона залежить від специфіки виробничого процесу. До складу собівартості ДП «АМПУ» входять витрати, пов'язані із функціонуванням таких підрозділів: служби капітанів портів; диспетчерські служби; відділи обліку вантажів; дільниці локомотивного господарства; портопункти; служби флоту; пасажирські комплекси; служби енергозабезпечення; тепло та водопостачання; служби зв'язку; служби морської безпеки; ремонтно-будівельні дільниці; водолазні служби; автотранспортні дільниці; відділи матеріально-технічного забезпечення; учбово-курсові комбінати; цех із пошиття спецодягу; бомбосховища; об'єкти гідротехнічного призначення; об'єкти загально портової інфраструктури; залізничні колії [8; 9].

Проведений аналіз динаміки та структури собівартості підприємства (рис. 1) показав, що найбільшу питому вагу мають такі статті витрат, як витрати на днопоглиблення каналів та акваторій, на оплату праці, амортизаційні відрахування, витрати на підтримання портових об'єктів у робочому стані, витрати на паливо. У зв'язку із нестабільною політичною ситуацією значно зросли витрати на послуги з охорони та утримання території. Зростання витрат на днопоглиблювальні роботи на підхідних каналах і портових акваторіях викликане необхідністю систематичного виконання експлуатаційних днопоглиблювальні роботи з підтримання навігаційних габаритів. Невиконання даних робіт обмежить виробничу діяльність усього порто-

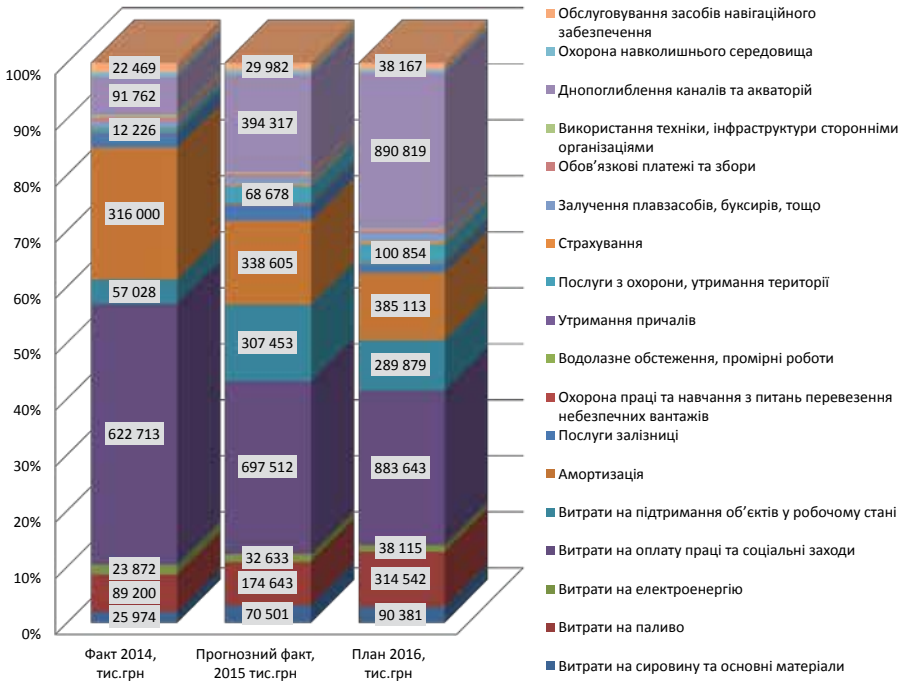


Рис. 1. Структура та динаміка собівартості ДП «АМПУ» [8; 9]

вого господарства, негативно позначиться на конкурентоздатності портів. Наслідок – скорочення обсягів обслуговування вантажних і транспортних потоків, зменшення отримання коштів від портових зборів та послуг, що надаються як ДП «АМПУ», так і суміжними транспортним підприємствами [8]. Отже, економити на цих статтях витрат недоцільно.

Слід зазначити, що на балансі філій (морських портів) обліковується значна кількість гідротехнічних споруд (321 од.), будівель, споруд, приміщень (1214 од.) [8], тому необхідно систематично здійснювати витрати на утримання споруд у технічно справному стані, у тому числі на поточний ремонт. Ці витрати входять до витрат на підтримання об'єктів у робочому стані і мають здійснюватися в достатньому обсязі.

Для оцінки ефективності формування витрат державного підприємства «Адміністрація морських портів України» вибрано показники, які враховують специфіку даного підприємства. Вищенаведений аналіз собівартості дав змогу визначити, на які виробничі потреби були спрямовані кошти підприємства, і виокремити показники, за якими буде здійснено розрахунок ефективності витрат. Такими показниками є: коефіцієнт віддачі виробничих витрат; коефіцієнт ефективності формування витрат; коефіцієнт ефективності витрат на днопоглиблювальні роботи; коефіцієнт ефективності витрат на оплату праці та соціальні заходи; коефіцієнт ефективності витрат на підтримання об'єктів портової інфраструктури у робочому стані; рентабельність операційної діяльності. Розрахунки вищезазначених показників наведено в табл. 2.

За аналізований період ефективність витрат на підприємстві знизилася, про що свідчать дані табл. 2. Рентабельність операційної діяльності є відношенням операційного прибутку до загальної суми витрат на операційну діяльність і харектеризує окупність витрат в операційній діяльності підприємства. Незважаючи на те що значення показників ефективності витрат зменшилися, рентабельність операційної діяльності залишається на досить високому рівні.

Державне підприємств «Адміністрація морських портів України» – молоде підприємство, яке працює всього три роки. Специфіка його діяльності полягає в тому, що воно виконує одночасно адміністративні функції та здійснює комерційну діяльність. Більшість фахівців галузі наголошують на те, щоб головним завданням діяльності даного підприємства було підтримання портової інфраструктури в належному стані, створення рівних умов доступу до неї господарюючих суб'єктів різних форм власності, тому всі витрати мають бути спрямовані на виконання поставлених завдань. Аналіз витрат показав, що ДП «АМПУ» має резерви до скорочення витрат. Необхідно постійно здійснювати аналіз адміністративних витрат для їх скорочення. Можна скоротити апарат управління, що дасть економію заробітної плати (начальники відділів отримують понад 200 тис. грн. на місяць [11]), зменшити витрати на утримання службового транспорту, кількість відряджень та ін. Постійно потрібно здійснювати моніторинг витрат на утримання закладів соціально-культурного призначення для їх оптимізації. Необхідно скорочувати відрахування до резерву сумнівних боргів шляхом зменшення цих боргів. Але є низка витрат, які можна

Таблиця 2

Показники для оцінки ефективності витрат державного підприємства «Адміністрація морських портів України» на основі критерію дохідності

Показники	Методика розрахунку	Розрахункове значення показника за роками		
		2014	2015	2016, план
1.Коефіцієнт ефективності формування витрат	$К_{вв} = \frac{ЧД}{В}$, де ЧД – чистий дохід, В – виробничі витрати	1,94	2,03	1,82
2.Коефіцієнт ефективності витрат на днопоглиблювальні роботи	$К_{ев}^{дн} = \frac{ЧД}{В_{дн}}$, де ЧД – чистий дохід, $В_{дн}$–витрати на днопоглиблення	43,6	16,7	8,46
3. Коефіцієнт ефективності витрат на оплату праці та соціальні заходи	$К_{ев}^{опл.пр} = \frac{ЧД}{В_{опл.пр}}$, $В_{опл.пр}$– витрати на оплату праці та соціальні заходи	4,3	6,25	5,8
4. Коефіцієнт ефективності витрат на підтримання об'єктів портової інфраструктури у робочому стані	$К_{ев}^{інфр.} = \frac{ЧД}{В_{інфр.}}$, де $В_{інфр.}$– на підтримання об'єктів портової інфраструктури у робочому стані	70,2	21,4	25,9
5. Рентабельність операційної діяльності	$R_{од} = \frac{П_{од}}{В_{до}} \cdot 100\%$, де $П_{од}$ – прибуток від операційної діяльності, $В_{до}$ – витрати на операційну діяльність	73,3%	92,3%	74,2%

Джерело: розроблено авторами

оптимізувати шляхом використання системи ProZorro, а саме: витрати на підтримання портової інфраструктури в належному стані, на ремонт портового флоту, днопоглиблення. Тендери на виконання робіт із ремонту флоту, підтримання портової інфраструктури та днопоглиблення необхідно проводити через систему ProZorro з урахуванням пріоритетів розвитку порту, що забезпечить прозорість, знизить рівень завищень витрат на ці роботи.

Висновки. Отже, витрати є необхідною умовою функціонування підприємства. Величина витрат істотно впливає на формування фінансових результатів, а також є основою для оцінки ефективності діяльності підприємства. Зважене й обдумане вирішення питань щодо управління витратами на підприємстві забезпечить високий рівень ефективності його діяльності. У подальших дослідженнях буде проведено факторний аналіз витрат ДП «АМПУ».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства : [підручник для ВНЗ] / А.А Мазаракі, Н.М. Ушакова. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : [учебник] / Г.В. Савицкая ; 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2009. – 536 с.
3. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства : [навч. посіб.] / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 656 с.
4. Економічний аналіз діяльності підприємств водного транспорту : [навч. посіб.] / В.Г. Коба, О.Є. Бабина, М.В. Ковбатюк, Н.Г. Беник – К. : КИТ, 2011. – 340 с.
5. Экономика морского транспорта : [учебник] / В.В. Жихарева, А.М. Котлубай, О.Н. Кибик [и др.] ; под В.В. Жихаревой. – Харьков : БУРУН КНИГА, 2012. – 480 с.
6. Бабина О.Є., Власова В.П. Економічний механізм визначення концесійних платежів при реалізації проектів ДПП в морських торговельних портах України / О.Є. Бабина, В.П. Власова // Бізнес Інформ. – 2015. – № 2. – С. 162–168.
7. Про морські порти України : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4709-17.
8. Фінансовий план державного підприємства «Адміністрація морських портів України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mtu.gov.ua/timeline/Vodniy-transport.html.
9. Показники роботи: ДП «Адміністрація морських портів України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uspa.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=11669&Itemid=134&lang=ua.
10. Звіт про результати аудиту ефективності виконання Міністерством інфраструктури України повноважень з управління стратегічними об'єктами державної власності, які закріплені за ДП «Адміністрація морських портів України», затв. Рахунковою палатою України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16747540/Zvit_7-2.pdf.
11. Омелян раскритиковал АМПУ и намерен изменить ее структуру и руководство [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://cfts.org.ua/news/2016/12/01/omelyan_raskritikoval_ampu_i_nameren_izmenit_ee_strukturu_i_rukovodstvo_37845.

УДК 658.3.005.95

Гакова М.В.
асистент кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА НА УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

SOME ASPECTS OF INFLUENCE OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT ON MANAGEMENT OF THE BEHAVIOR OF PERSONNEL THE ENTITIES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто деякі аспекти впливу інституційного середовища на управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства. Розкрито сутність цільового підходу до розвитку персоналу у сфері гостинності. Досліджено зарубіжний досвід інституційних перетворень. Розглянуто проблеми інституціоналізації в Україні. Визначено організаційні аспекти розвитку вітчизняної індустрії гостинності.

Ключові слова: інституціональне середовище, індустрія гостинності, організаційна поведінка, управління персоналом, готельно-ресторанне господарство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены некоторые аспекты влияния институциональной среды на управление поведением персонала предприятий гостинично-ресторанного хозяйства. Раскрыта сущность целевого подхода к развитию персонала в сфере гостеприимства. Исследован зарубежный опыт институциональных преобразований. Рассмотрены проблемы институционализации в Украине. Определены организационные аспекты развития отечественной индустрии гостеприимства.

Ключевые слова: институциональная среда, индустрия гостеприимства, организационное поведение, управление персоналом, гостинично-ресторанное хозяйство.

ANNOTATION

In article some aspects of influence of the institutional environment on management of behavior of personnel of the entities of hotel and restaurant economy are considered. The essence of target approach to personnel development in the sphere of hospitality is disclosed. Foreign experience of institutional transformations is investigated. Institutionalization problems in Ukraine are considered. Organizational aspects of development of the domestic industry of hospitality are determined.

Keywords: institutional environment, hospitality industry, organizational behavior, management of behavior, human resource management, hotel and restaurant business.

Постановка проблеми. Ефективність управління будь-якою сферою економіки прямо залежить від якості та дієвості інституційного середовища до сучасного рівня розвитку соціально-економічних відносин у суспільстві. Одна з проблем, що характеризують слабку результативність українського підприємництва, – значна кількість інституціональних нововведень, які виявляються недостатньо ефективними. Досліджуючи роботу підприємств готельно-ресторанного господарства, яка залежить від здатності задовольнити потреби найвимогливіших клієнтів, однією з важливих проблем є побудова ефективної системи управління поведінкою персоналу, оскільки персонал закладу безпосередньо контактує з клієнтами і ця комунікація значною мірою впливає на результат діяльності підприємства.

Проблема формування організаційної поведінки на підприємствах готельно-ресторанного господарства є для нашої країни дуже актуальною, цей фактор не тільки запорука ділового успіху і репутації підприємства, а й результат загального враження про культуру гостинності нашої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці формування та вдосконалення інституціонального середовища присвячено праці Т. Веблена, У. Гамільтона, Д. Норта, О. Алімова, В. Геєця, І. Манцурова, А. Чухна та ін.

Дослідження управління поведінкою персоналу було закладено в наукових працях таких учених, як Д. Мак-Грегор, А. Маслоу, Е. Мейо, Г. Саймон, Ф. Тейлор, А.Файоль та ін.

Загальні проблеми організаційної поведінки розглядалися в наукових роботах таких авторів, як: М. Армстронг, В.М. Бехтерєв, І.М. Бурдянскій, О.К. Гастєв, О.І. Горєлов, А.Я. Кібанов, П.М. Керженцев, Ю.Д. Красовський, Д. Макклеланд, С.В. Маловичко, К.Е. Оксінойд, Дж. Шермерорн та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Принципові зміни в економічній і соціальній сферах життя наполегливо вимагають не тільки від керівників вивчення сучасних методів та форм управління, постановки питань, пов'язаних з осмисленням ролі і місця людини в сучасних моделях, поведінкових орієнтацій, ціннісних уподобань сучасної людини, але й вивчення впливу інституціонального середовища на управління поведінкою підприємств готельно-ресторанного господарства.

Мета статті полягає у розгляді значення інституціонального середовища, яке впливає на ефективність діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства, необхідності інституціональних перетворень на підставі зарубіжного досвіду, визначенні можливих шляхів вирішення наявних проблем, що вдосконалюють процеси управління поведінкою персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі управління поведінкою людей стає вирішальною умовою, що забезпечує конкурентоспроможність підприємств і організацій, стабільність їх розвитку. Поведінковий підхід до управління діяльністю в організації – це один із пріоритетних напрямів менеджменту. Із позицій науки про поведінку управління зумовлене тим, що результативність організації безпосередньо залежить від ефективної діяльності її людських ресурсів. Управління поведінкою персоналу з урахуванням особистісних, соціально-психологічних, мотиваційних та інших особливостей людей може сприяти отриманню значного економічного ефекту навіть без економічних витрат, тому менеджери, знаючи, розуміючи й усвідомлюючи індивідуальні особливості кожного працівника, можуть значно покращувати загальні результати роботи організації.

Діяльність організації, як правило, планується з урахуванням поставлених цілей, для їх успішного досягнення створюється і розвивається система організаційної поведінки. Визначають три рівні аналізу організаційної поведінки: на рівні індивіду, на рівні групи та на рівні організації, а також їхній взаємодії. Дослідники в галузі організаційної поведінки вважають, що головні проблеми організаційної поведінки полягають не стільки у визначенні її закономірностей, скільки в механізмах впливу на персонал, які базуються на цих закономірностях.

У сучасній літературі існує досить велика кількість визначень поняття «організаційна поведінка». На нашу думку, найбільш прийнятним є базове визначення, запропоноване Ф. Лютенсом: «Організаційна поведінка – управлінська діяльність, яка описує, пояснює, передбачає і регулює поведінку співробітників в організації» [1, с. 6]. Він описав дане поняття як поведінковий підхід до управління.

Кардинальні перетворення в економічній і соціальній сфері життя вимагають не тільки від менеджерів індустрії гостинності відповідності сучасним стандартам і вимогам, але й вивчення впливу інституціонального середовища на управління поведінкою підприємств готельно-ресторанного господарства.

У зв'язку із цим Д. Норт стверджує, що «інституційне середовище зумовлює набір можливостей, які в одних умовах роблять більш прибутковою (економічно вигідною) перерозподільну активність, а в інших – продуктивну діяльність» [2, с. 17].

В Україні сучасне інституційне середовище являє собою набір інститутів, становлення яких відбувалося в період зміни типів економічних систем, тому в «системі правил гри» багато невизначеності, що зумовило недостатню ефективність норм і правил господарської діяльності економічних суб'єктів, які необхідно переглядати й удосконалювати.

У науковій літературі інституційне середовище трактується як система умов, правил, форм, що визначають поведінку економічних суб'єктів, правила гри, що визначають контекст, в якому здійснюється економічна діяльність [3, с. 688]. Інституційне середовище виступає регулятором дій економічних суб'єктів, задаючи певний набір альтернативних дій, стимулів, обмежень, фіксуючи загальні правила поведінки.

Всесвітній досвід діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства показує, що розуміння керівництвом значення людського потенціалу, опора на нього є запорукою успішної діяльності.

Однак до такого сприйняття принципів роботи керівники готельно-ресторанних підприємств у реальній ситуації бувають не готові: не можуть правильно організувати справу, забезпечити результативність та вдосконалення професіоналізму кадрів.

На нашу думку, щоб зрозуміти помилки та мінімізувати негативні впливи на клієнтоориєнтованість закладу, необхідно, з одного боку, використовувати можливості досвіду різних Інтернет-майданчиків готельно-ресторанних господарств, форумів підприємців та проаналізувати дієвість впливу інституціонального середовища – з іншого.

Прийом, розгляд і аналіз скарг мають для кожного підприємства стратегічне значення. Інтернет нині є самим активно використовуваним засобом для викладу скарг із боку клієнта.

Скарга – це не перешкода в роботі підприємства, а бажаний зворотній зв'язок, що надає цінну інформацію. Якщо на підприємство надійшли скарги, це не обов'язково має означати, що обслуговування клієнтів проводиться на низькому рівні. Вірно і зворотне – відсутність скарг не є показником того, що на підприємстві все в порядку. У зв'язку із цим уважається актуальним вивчення такого питання, як аналіз і оцінка скарг клієнтів мережевих готелів на основі відгуків клієнтів в Інтернеті [4].

У діяльності підприємства такий підхід дає можливість оперативно управляти поведінкою персоналу, поліпшувати якість обслуговування і збільшити кількість постійних клієнтів.

Автором проаналізовано відгуки клієнтів, які заявили про небажання зупинятися в готельно-ресторанному комплексі ще раз із зазначенням причин невдоволення. Для аналізу вибірково використані готельно-ресторанні комплекси з різних областей України за такими критеріями: зведена оцінка за даними сайту – від 4 до 6 балів, кількість відгуків – від 9 до 15 балів [5]. Результати відповідей представлено в табл. 1.

Із даної таблиці видно, що дуже вагома претензія клієнтів до закладу – це незадовільне обслуговування.

Осмислення ролі людського фактора – це особливо важливе питання для сьогодення в Україні, оскільки інерція псевдосоціалістич-

Таблиця 1

Перелік основних причин невдоволення клієнтів готельно-ресторанних комплексів в Україні на підставі відгуків в Інтернет-ресурсах [5]

№	Назва, обл. / Причина невдоволення	«Альтамира», Волинська обл.	«Лесная» Київська обл.	«Скольмо», Рівненська обл.	«Наша Дача» Харківська обл.	Perlyna resort, Черкаська обл.	Разом
		Зведена оцінка за даними сайту відгуків клієнтів із 10 балів					
		4,89	**4,25**	**5,88**	**6**	**5,7**	
1	Цінова політика	2	1	-	2	3	8
2	Розташування, інтер'єр, обладнання	1	1	2	-	-	4
3	Обслуговування персоналом	5	5	4	6	3	23
4	Якість кухні	-	1	2	-	-	3
5	Зворотній зв'язок із клієнтом	відсутній	відсутній	відсутній	частково	присутній	
	Разом (пп.) 1-4	8	8	8	8	6	38

ного мислення, знеособленості суспільства характерні донині.

Низький рівень якості обслуговування персоналом – це понад половини негативних відгуків (рис. 1).

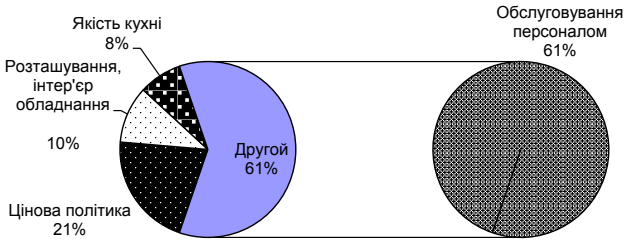


Рис. 1. Основні причини невдоволення клієнтів готельно-ресторанних комплексів в Україні

На IV Українському готельному форумі 2015 р. «Прибутковість, Розвиток, Управління, Інновації. Рішення для підвищення конкурентоздатності» величезна увага приділялася аналізу діяльності та управління персоналом готельно-ресторанних комплексів.

М. Шварцберг, директор компанії «Альтинет», зазначав, що «найчастіше чуємо таке: «Наш готель має прекрасні номери, у ресторані прекрасне харчування, гості можуть скористатися багатьма додатковими сервісами, а дохід не покриває витрат на утримання цього бізнесу. У країні погана економічна ситуація і люди не їдуть. Доведеться, напевно, закриватися. Але проблема полягає в не дуже якісній організації управління персоналом. Однозначно можна сказати, що наріжним каменем у фундаменті запобігання зловживанням є чітко функціонуюча система контролю. Якщо грамотно побудувати систему управління з якісним інформаційним забезпеченням через автоматизований управлінський облік, то завдання мінімізації збитків від зловживань вирішується швидко й ефективно» [6].

Ю. Косенко, директор із розвитку готельно-ресторанного комплексу «Лігена», зазначала, що головна функція персоналу в готельному бізнесі – це доставка сервісу гостю; щоб співробітники дбали про гостей, впливали позитивно на його настрій, необхідно, щоб вони самі були щасливі, впевнені в собі і відчували гордість за готель, в якому працюють. Залученість персоналу – один із найважливіших факторів для формування успішної команди. Для формування команди необхідні три базові складники: навчання, залучення і заохочення [6].

Аналізуючи виступи доповідачів, уважаємо, що управління поведінкою персоналу повинно бути спрямоване на досягнення результатів відповідно до цілей у сфері якості, щоб задовольняти потреби, очікування і вимоги клієнтів. Тут важливий системний, а не ситуаційний підхід, функції управління повинні застосовуватися в комплексі.

Важливо зазначити, що доповідачі форуму у своїх виступах коментували фрагменти проблем в управлінні персоналом, але не було представлено покрокову програму дій і вартість її впровадження.

В Україні кількість підприємств готельно-ресторанного господарства становить 57 553 суб'єкта господарювання, з яких

Рис. 2. Кількість підприємств готельного та ресторанного господарства за їх розмірами в 2015 р.

49 668 – фізичні особи – підприємці, 7 885 – підприємства [7] (рис. 2). Таким чином, згідно з даними статистики, переважна більшість суб'єктів господарювання в готельному і ресторанному господарстві за розмірами належить до мікро- і до малого бізнесу. Це означає, що ефективність, вартість упровадження й обслуговування програм автоматизованого управлінського обліку, а також вартість і ефективність навчальних програм, тренінгів і т. д. має особливе значення для конкурентоспроможності підприємства.

Зарубіжний досвід показує приклади формування інститутів розвитку у різному інституційному середовищі і визначає умови, за яких можливий успішний варіант їх створення

Для вітчизняних підприємств, на нашу думку корисний досвід Фінляндії. Національна система управління якістю туристичних послуг Фінляндії була розроблена Управлінням по туризму уряду Фінляндії та Центром розвитку подорожей у 2001 р. Основна мета даної системи – розробка і впровадження загальних критеріїв якості та інструментів управління якістю туристичних послуг. Об'єкти даної системи – малі та середні підприємства туристичної галузі. Програма якості 1Q00 [8] Фінляндії розрахована на кілька років. Вона включає в себе навчання, авторський нагляд та інші інструменти, орієнтовані в передусім на самооцінку рівня якості компанією.

Програма заснована на вивченні ступеня задоволеності споживачів та персоналу фірми (рис. 3).

Слід зазначити, що компанії, які стали учасниками програми, мають право використовувати відповідний знак якості. Інформація о компаніях – учасницях програми в режимі реального часу розміщується на сайті програми http://www.dqn.fi/, а також на офіційному туристичному сайті Фінляндії Visit Finland. Для підтримки клієнтів у рамках даної програми створений єдиний сайт для туристів із різних країн www.visitfinland.com, на якому розміщується інформація про тури, об'єкти розміщення, ресторани і т. ін. у Фінляндії.

Завдяки впровадженій системі якості туристичних послуг у Фінляндії відбувається постійне зростання доходів від туризму у ВВП країни. За прогнозами уряду країни, даний показник до 2020 р. має зрости ще на 5%.

Запропонований варіант програми реалізації в рамках посилення публічного характеру державної політики базувався на взаємодії «суспільство – бізнес – держава», результатом якого є суттєві економічні переваги в галузі.

У розробленій програмі переваги були об'єднані за такими класифікаційними ознаками: суб'єкт формування, масштаб поширення і кількісний склад. На думку автора, фінський досвід дуже доречний у сучасній індустрії гостинності в Україні, яка неможлива без якісного обслуговування підприємств готельного й ресторанного господарства, які сприяють задоволенню таких першочергових потреб туристів, як проживання та харчування.

У нашій країні департамент туризму та курортів знаходиться підпорядковується Міністерству економічного розвитку і торгівлі [9], яке формує та реалізує державну політику у сфері економіки та торгівлі, на яке також покладені функції державної політики з питань розвитку підприємництва [9]. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, відповідно до покладених на нього завдань, організовує та координує підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації кадрів у сфері економіки, підприємництва [9].

Згідно з п. 8 ст. 4 Закону України: «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в України» від 22.03.2012 № 4618-VI, основні напрями державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні – організація підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого і середнього підприємництва.

Згідно з діючим законодавством нашої країни, державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва включає фінансову, інформаційну, консультаційну підтримку [10].

Надання фінансової державної підтримки здійснюється Українським фондом підтримки підприємництва та іншими загальнодержавними фондами, регіональними та місцевими

Рис. 3. Етапи впровадження програми якості туристичних послуг у Фінляндії

фондами підтримки підприємництва, які мають фінансування із державного та місцевих бюджетів на програми підтримки підприємництва.

Аналізуючи програми підтримки вітчизняних інститутів підприємництва, треба зазначити, що вони мають узагальнюючий характер, де заходами з реалізації підтримки є проведення форумів, семінарів, «круглих столів», конференцій, часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами; надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи, але треба зазначити, що загалом відсутні комплексні довгострокові програми розвитку на досягнення конкретного результату, у тому числі у сфері гостинності [11].

Висновки. Отже, пріоритети державної економічної політики у питанні підтримки інститутів підприємництва у сфері гостинності повинні враховувати переваги населення й удосконалювати інституціональний вплив за допомогою тріади взаємодії «суспільство – бізнес – держава», використовуючи передовий зарубіжний і вітчизняний досвід. Також необхідно вдосконалювати наявні інститути, формувати нові відносини в інституціональному середовищі, досягати результативних позитивних змін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркова Е.В. Организационное поведение и организационное консультирование: предмет и метод : [учебник] / Е.В. Маркова, О.Н. Саковская. – Ярославль : ЯрГУ, 2011.– 180 с.
2. North, D. (1998). Five Propositions about Institutional Change // Explaining Social Institutions / Ed. by J. Knight and I. Sened. Michigan: The University of Michigan Press. 15–27.
3. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация / О.И. Уильямсон ; науч. ред. и вст. ст. В.С. Катькало ; пер. с англ. Ю.Е. Благова [и др.]. – СПб. : Лениздат; 1996. – 702 с.
4. Управление жалобами: как с помощью жалоб клиентов увеличить объем продаж. М.- SmartBook, 2014.-176с.
5. Отельно-ресторанные комплексы в Украине / Х. Бернхард, Б. Трошке, Б. Хаас, Б. фон Трошке [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://uahotels.info/cat/hotel-restoran-complex/1/.
6. Итоги IV Украинского гостиничного форума 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://prohotelia.com.ua/2015/12/ukrainian-hotel-business-forum-2015/.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
8. Макеева Д.Р. Зарубежный опыт формирования национальной системы качества туристических услуг: опыт Финляндии / Д.Р Макеева // Сервис в России и за рубежом. – 2014. – № 2(49). – С. 53–63.
9. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=PravoviZasadiDiialnosti.
10. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон Украъни № 4618-17 від 22.03.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17.
11. Український фонд підтримки підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ufpp.gov.ua.

УДК 637.1

Гасай В.О.
студент
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

PROBLEMS OF UKRAINE'S DAIRY INDUSTRY DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто поточний стан молочної промисловості України. Проведено аналіз останніх тенденцій її розвитку. Охарактеризовано сировинну базу молокопереробних підприємств. Виявлено проблеми, що становлять перешкоди для розвитку молочної промисловості. Запропоновано можливі шляхи вирішення цих проблем.

Ключові слова: молочна промисловість, молокопереробні підприємства, молочна продукція, експорт, якість.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено нынешнее состояние молочной промышленности Украины. Проведен анализ последних тенденций ее развития. Охарактеризована сырьевая база молокоперерабатывающих предприятий. Выявлены проблемы, представляющие препятствия для развития молочной промышленности. Предложены возможные пути решения этих проблем.

Ключевые слова: молочная промышленность, молокоперерабатывающие предприятия, молочная продукция, экспорт, качество.

ANNOTATION

Current status of dairy industry of Ukraine is considered in this article. The analysis of the last her progress trends is conducted. The source of raw materials of dairy industry enterprises is described. Problems are educed, presenting obstacles for development of dairy industry. The possible ways of decision of these problems are offered.

Keywords: dairy industry, enterprise from processing of milk, dairy products, export, quality.

Постановка проблеми. Однією зі стратегічно важливих галузей української економіки є молочна промисловість. Молочні продукти відіграють особливу роль у раціоні харчування всіх категорій населення, оскільки містять у собі високу поживну цінність, вітаміни, мікроелементи, амінокислоти та ін. Саме тому ефективне функціонування молочної промисловості становить один із пріоритетів для забезпечення національної продовольчої безпеки України.

Нині молочна промисловість стикається із цілою низкою проблем, що негативно впливають на її діяльність і породжують перешкоди для розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем розвитку молочної промисловості України займалися вчені: Ільчук М.М., Бойко В.І., Мостенська Т.Л., Мелюхін А.Г., Бабич О.М., Шубравська О.В. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Постійні зміни умов діяльності вітчизняної молочної промисловості оновлюють наявну проблематику. Новими викликами для молокопереробних підприємств є: необхідність стимулювання попиту на внутрішньому ринку через збільшену конкуренцію, гармонізація якості продукції згідно з технічними вимогами ЄС, пошук альтернативних шляхів поставок продукції до країн Азії.

Мета статті полягає в аналізі поточного стану молочної промисловості, виявленні наявних проблем і наданні рекомендацій щодо їх подолання. Необхідно дослідити і визначити стан самої промисловості та наявні тенденції, виявити споживання молочної продукції населенням України, оцінити вплив світового ринку і зарубіжних гравців, що займаються продажем молочної продукції на території України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробництво молочної продукції є одним зі стратегічно важливих напрямів діяльності в економічній системі України. Популярність молочної продукції зумовлена її споживацькими якостями: користю, смаком, доступністю, традиціями споживання та ін. Обсяги виробництва і споживання молока і молочної продукції в 2015 р. в Україні становили близько 247 кг і 210 кг за рік на одну особу відповідно. Згідно з проведеними розрахунками, за сім місяців 2016 р. порівняно з аналогічним періодом минулого року зростання споживання молочної продукції населенням становило в середньому 1,1 кг і складає 120 кг на одну особу [1]. Водночас рекомендована раціональна норма споживання (РНС) молока та молочних продуктів становить 380 кг (рис. 1) [2]. Співставлення обсягів фактичного споживання молока і молочної продукції до РНС дає змогу встановити, що в 2015 р. фізіологічні потреби населення були

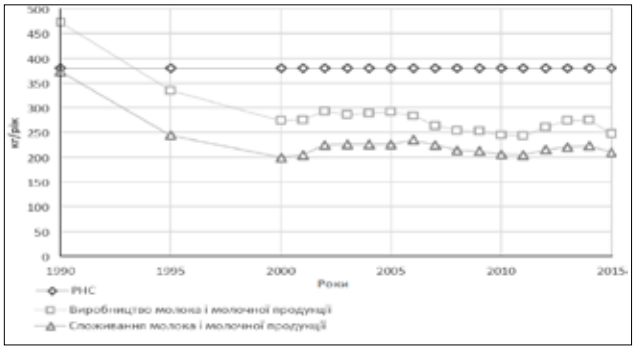


Рис. 1. Динаміка виробництва і споживання молока на одну особу в 1990–2015 рр. [3, с. 6; 4, с. 47, с. 122]

задоволені на 55% (у 1990 р. цей показник становив майже 100%).

Рівень виробництва і споживання молочної продукції в 1990 р. становили 472 кг і 373 кг відповідно. За період 1990–2015 рр. скоротився як обсяг виробництва, так і обсяг споживання молочної продукції. Так, обсяг споживання молочної продукції впав на 163 кг, або на 43,7%. Зменшення споживання молочної продукції викликано двома головними чинниками: зменшенням купівельної спроможності населення і частковою трансформацією споживацьких уподобань. Падіння обсягу виробництва молочної продукції у розрахунку на одну особу на рік у 2015 р. проти 1990 р. становило 225 кг, або 47,7%. Головною причиною скорочення обсягів виробництва є зменшення поголів'я корів. Станом на кінець 2015 р. кількість поголів'я корів становила 2 167 тис. голів у господарствах усіх категорій. Для порівняння: у кінці 1990 р. цей показник становив 8 378 тис. голів. Фактично відбулося скорочення поголів'я на 6 211 тис., або на 74,1%. Станом на 1 вересня 2016 р. скорочення поголів'я корів становило 2,6% порівняно з аналогічним періодом минулого року [5]. Головною причиною, що зумовлює необхідність забою корів, є зменшення рентабельності їх утримання. Зменшення рентабельності пов'язане з випереджаючими темпами подорожчанням кормів, паливно-мастильних матеріалів, витрат на їх утримання і догляд на фоні темпів зростання закупівельних цін на молоко. Такий значний рівень скорочення поголів'я корів свідчить про наявність негативних змін як у молочному скотарстві, так і в молочній промисловості. Однак слід зауважити, що чисельність поголів'я корів належить до екстенсивних показників, а удій коров'ячого молока є величиною не статичною. Для формування об'єктивних висновків реального стану вітчизняного молочного скотарства як сировинної бази для молочної промисловості необхідно зіставити динаміку змін чисельності поголів'я корів із динамікою змін удою коров'ячого молока (рис. 2).

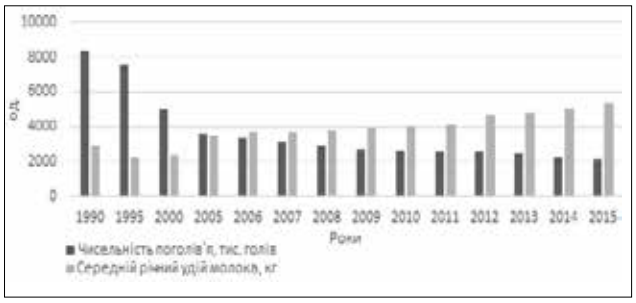


Рис. 2. Динаміка змін чисельності поголів'я корів і величини середньорічного удою молока в 1990–2015 рр. [3, с. 4; 4 с. 140]

Попри те, що в Україні в 1990–2015 рр. значно скоротилася чисельність корів, спостерігається явне зростання їх продуктивності. Якщо в 1990 р. середній рівень удою молока з однієї корови становив 2 863 кг на рік, то в 2015 р. – 5 352 кг на рік, що означає зростання продуктивності корів на 86,9%. Тенденція до зростання продуктивності корів має місце внаслідок вибракування і забою низькопродуктивних корів, утримування яких для власників худоби не вигідно. Якщо тенденція до підвищення надоїв збережеться, середньорічна продуктивність корів у 2016 р. становитиме близько 5 700 кг [6].

Зростання обсягів удою молока на одну корову є позитивним явищем. Однак слід ураховувати, що збільшення удоїв не корелює зі зростанням якості отриманого молока. Для молочної промисловості України нині характерним є брак якісної сировини. З усього обсягу молока (4 251,2 тис. т), що було прийнято на переробку в 2015 р., якісною є лише близько 29% сировини, майже 71% молока для переробки вважається не придатним [7]. Це свідчить про те, що виробництво безпечної й якісної молочної продукції в Україні є складним процесом і становить одну з ключових проблем для вітчизняної молочної промисловості. Головною причиною низької якості вихідної сировини є особливість специфіки молочної сировинної бази в Україні. Виробників молочної сировини представляють дві категорії учасників ринку – сільськогосподарські підприємства і господарства населення. Ключова відмінність між ними полягає в тому, що сільськогосподарські підприємства здатні виробляти молоко більш високої якості, ніж господарства населення. Масштаби діяльності сільськогосподарських підприємств дають їм змогу оснащувати свої виробництва всім необхідним устаткуванням, тоді як абсолютна більшість селян позбавлена цієї можливості. Якщо для сільськогосподарських підприємств характерним є виробництво молока «екстра» або вищого ґатунку, то господарства населення через брак технологій здатні виробляти молоко переважно другого ґатунку. Саме тому в розвинених країнах типовим є домінування на ринку молочної сировини сільськогосподарських підприємств за незначної участі господарств населення. В Україні ж склалася інша ситуація. У 2015 р. усіма категоріями господарств було вироблено 10 615 тис. т молока: 2 669 тис. т – сільськогосподарськими підприємствами і 7 946 тис. т – господарствами населення [4, с. 142]. Тобто з усього обсягу виробництва частка молока сільськогосподарських підприємств становить тільки 24,9%. Станом на 1 вересня 2016 р. скорочення виробництва молока ставило 2% порівняно з аналогічним періодом 2015 р. [8]. Функціонуюча в Україні структура виробництва сирого молока накладає значні обмеження на молокопереробні підприємства. Отримуючи низькоякісну сировину, неможливо створити високоякісний продукт. Через те, що якість кінцевого продукту у більшості вітчизняних підприємств не

відповідає технічним вимогам, що висувають країни – потенційні імпортери української молочної продукції, вітчизняні підприємства стикаються з бар'єрами під час виходу на міжнародний ринок.

Переробкою молока і виробництвом молочної продукції в Україні займається більше 300 підприємств, 50 із них контролює приблизно 80% ринку і належить великим холдингам [9, с. 2]. Ринок молочної продукції є висококонкурентним. Через гостру конкурентну боротьбу багато малих підприємств вимушені закриватися або зливатися з більш великими підприємствами. На думку експертів, причиною злиття малих підприємств є сучасні кризові явища як у молочній промисловості, так і загалом в економіці України.

Кризові явища здійснюють помітний вплив на молочну промисловість України, трансформують її і породжують виробничі перебудови. Зараз у молочній промисловості спостерігається помітне реформування виробництва. Більшість молокопереробних підприємств удаються до більшої спеціалізації виробництва і концентрації зусиль на виготовленні окремих молочних продуктів: продукції з незбираного молока, твердих сирів і казеїну, масла і спредів тощо. Метою таких внутрішніх перетворень є підвищення молокопереробними підприємствами своєї конкурентоздатності. Нині українські виробники активно займаються не лише насиченням внутрішнього ринку, а й активно працюють у напрямі співпраці із зарубіжними партнерами щодо поставок вітчизняної молочної продукції на ринки інших країн. Уведені РФ обмеження на збут і транзит української продукції негативно позначилися на стані експортної діяльності, тому важливим напрямом роботи підприємств молочної промисловості в 2014–2016 рр. є перегляд структури експорту і пошук нових ринків збуту. Так, станом на квітень 2016 р. вже 12 українських виробників отримали дозвіл на експорт своєї продукції до ЄС [10]. Однак через сильну конкуренцію на ринках ЄС внутрішніх виробників та невідповідність технічних вимог до якості молока у більшості українських виробників основними ринками збуту поки що лишаються країни Азії.

Головною відмінністю азійського молочного ринку від європейського є більш лояльні вимоги до якості продукції. Так, станом на вересень 2015 р. доступ до ринку КНР отримали 18 українських молокопереробних підприємств [11]. За результатами 2015 року, основними імпортерами вітчизняної молочної продукції стали Казахстан ($25,9 млн.), Молдова ($17,2 млн.), Грузія ($13 млн.), Азербайджан ($11,6 млн.) і Бангладеш ($10,9 млн.). Основною експортною продукцією стали вершкове масло і сухе молоко. Загалом вітчизняними виробниками молочної продукції було збуто близько 131 тис. т продукції, загальна вартість якої становила $214,4 млн [7]. Для порівняння: у 2012 р. було збуто продукції на $508,1 млн. Фактичний розрив між доходами від експорту в 2012 р. і в 2015 р. становив $293,7 млн. (42,2%). Вартість імпортованої до України в 2015 р. молочної продукції становила $35,4 млн. Станом на 1 вересня 2016 р. порівняно з аналогічним періодом минулого року скорочення експорту молочної продукції становило 3,2%, а зростання імпорту – 58%. Це свідчить про те, що молокопереробні підприємства стикаються з проблемами реалізації своєї продукції на світовому ринку, а також приділяють недостатньо уваги збереженню позицій на внутрішньому ринку.

Українська молочна промисловість має значний виробничий та експортний потенціал. Займаючи шосте місце в світі за розмірами експорту, фактичний рівень завантаження виробничих потужностей по молочній промисловості в Україні не перевищує 35% [12, с. 32]. Вітчизняна молочна промисловість має значні резерви зростання. У разі їх реалізації Україна зможе значно підвищити рівень національної продуктової безпеки, а також зайняти більш високі позиції за обсягами виробництва й експорту молочної продукції в розрізі світового ринку.

Проведений аналіз молочної промисловості України показав, що нині вона перебуває в складному становищі. Велика кількість нерозв'язаних проблем чинять негативний вплив на вітчизняну молочну промисловість. Головними проблемами молочної промисловості на сьогоднішній день є:

– низький попит на молочну продукцію у населення;

– зменшення сировинної бази внаслідок скорочення кількості поголів'я корів;

– нестача якісного сирого молока, що викликана переважанням на сировинному ринку низькотехнологічних дрібних виробників;

– висока конкуренція на внутрішньому ринку, що призводить до очищення молочної промисловості від частини переважно дрібних підприємств;

– домінування в молочній промисловості тенденцій до поглинання великими підприємствами малих, що викликає в останніх утрату незалежності діяльності;

– виробництво переважною більшістю молокопереробних підприємств продукції, що не відповідає вимогам до якості в розвинених країнах;

– поява обмежень під час транспортування продукції до країн Азії через транссибірську магістраль РФ.

Висновки. У статті було проведено комплексний аналіз стану молочної промисловості та тенденції її розвитку. Відображено обсяги виробництва і споживання молочної продукції. Зазначено інформацію щодо стану сировинного ринку молочної промисловості, а також його структуру. Встановлено, що сучасний стан

молочної промисловості України характеризується переважанням негативних тенденцій і наявністю глибоких проблем.

Підприємствам молочної промисловості необхідно приділяти увагу власному розвитку як на внутрішньому ринку, так і на світовому.

Робота на внутрішньому ринку має бути спрямована на активізацію попиту молочних продуктів у вітчизняних споживачів. Це може бути соціальна реклама, що націлена на популяризацію молочних виробів як обов'язкового атрибуту сучасних сімей, що піклуються про своє здоров'я та здоров'я своїх дітей.

Паралельно підприємствам необхідно працювати в напрямі освоєння зарубіжних ринків. Підприємства, що мають доступ лише до молока першого та другого ґатунків, мають посилювати збут продукції на ринках країн, що вже задоволені якістю української молочної продукції (країни Центральної і Східної Азії, країни Африки).

Для підприємств молочної промисловості важливим є посилення співробітництва із сільськогосподарськими підприємствами. Це дасть змогу формувати тісні зв'язки з постачальниками якісної сировини і виробляти з неї молочну продукції вищої якості, яку можна було б реалізовувати на ринках країн ЄС.

Проблему обмеження транзиту молочної продукції територією РФ можна вирішити шляхом використання Транскаспійського міжнародного транспортного маршруту (ТМТМ). Цей маршрут іде в обхід РФ і дає змогу вільно здійснювати поставки до країн Азії.

Якщо рівень попиту на зовнішньому і внутрішньому ринках збільшиться, проблему гострої внутрішньої конкуренції між підприємствами буде частково згладжено. Це може позитивно вплинути на стан промисловості, урізноманітнити її склад підприємствами, що відмінні за розмірами та охватом діяльності, структурою виробництва, місією та корпоративними цінностями, принципами взаємодії із суспільством.

У зв'язку з високою конкуренцією між підприємствами вітчизняної молочної промисловості перспективним напрямом наукових досліджень є реорганізація виробництв регіональних підприємств із низьким рівнем конкурентоспроможності на виробництво молочної продукції з козиного і овечого молока.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виробництво молока в Україні падає, а споживання – зростає [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agravery.com/uk/posts/show/virobnictvo-moloka-v-ukraini-padae-a-spozivanna-zrostae.
2. Скопенко Н.С., Бовкун А.О. Сучасний стан та тенденції розвитку молочної галузі України / Н.С. Скопенко, А.О. Бовкун [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ipdo.kiev.ua/index.php? option=com_content&view=article&id=259.
3. Приходько Л.О. Проблеми ресурсного забезпечення підприємств молочної промисловості / Л.О. Приходько [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6822/1/1.pdf.
4. Україна в цифрах 2015. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ, 2016. – 239 с.
5. Шведенко О. Поголів'я ВРХ в Україні скоротилось за рік на 2,6% / О. Шведенко // Українські національні новини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unn.com.ua/uk/news/1601819-pogolivya-vrkh-v-ukrayini-skorotilos-za-rik-na-2-6.
6. Середньорічна продуктивність корів в Україні зростає // Український клуб аграрного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/serednorichna_produktivnist_koriv_v_ukraini_zrostae/?category=29779.
7. Краснопольський Я. В Україні збільшилось виробництво молока вищого ґатунку / Я. Краснопольський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248869632&cat_id=244277212.
8. Виробництво молока в Україні скоротилося на 2% // Агробізнес сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agro-business.com.ua/
9. agrobusiness/events/6154-vyrobnytstvo-moloka-v-ukraiini-skorotylosia-na-2.html.
10. Євсєєва І.В. Сучасний стан розвитку ринку молока та молокопродуктів України / І.В. Євсєєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/21864/1/6.pdf.
11. Еще 2 украинские молочные компании получили разрешение на экспорт в ЕС // Европейская правда [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.eurointegration.com.ua/rus/news/2016/04/28/7048580/.
12. 18 українських молочних компаній отримали доступ на ринок Китаю // Agravery [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agravery.com/uk/posts/show/18-ukrainskih-molocnih-kompanij-otrimali-dostup-na-rinok-kitau.
13. Литовченко М.В. Молочна промисловість України: Стан та перспективи розвитку / М.В. Литовченко // Агросвіт. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agrosvit.info/pdf/8_2015/7.pdf.

УДК 334.752

Гессен А.Є.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри оподаткування
та соціального забезпечення
Університету митної справи та фінансів

Журавель М.О.
студентка
Університету митної справи та фінансів

Стаханова В.В.
студентка
Університету митної справи та фінансів

РОЗВИТОК ФРАНЧАЙЗИНГУ ЯК ВАГОМИЙ ФАКТОР РОЗШИРЕННЯ РИНКУ В УКРАЇНІ

FRANCHISING DEVELOPMENT AS A SIGNIFICANT FACTOR OF MARKET EXPANSION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті надано оцінку переваг та недоліків сучасного типу існування франчайзингу в Україні. Розглянуто важливість його розвитку. Наведено конкретні приклади та аналіз розширення впливу франчайзингу. На прикладі відомих торгових марок розкрито сутність форми організації бізнесу. Досліджено види франчайзингу та фактори їх існування в сьогоденні.

Ключові слова: франчайзинг, розвиток, форма, бізнес, компанія.

АННОТАЦИЯ

В статье предложена оценка преимуществ и недостатков современного типа существования франчайзинга в Украине. Рассмотрена важность его развития. Приведены конкретные примеры и анализ расширения влияния франчайзинга. На примере известных торговых марок раскрыта сущность формы организации бизнеса. Исследованы виды франчайзинга и факторы их существования в настоящее время.

Ключевые слова: франчайзинг, развитие, форма, бизнес, компания.

ANNOTATION

The article assesses the advantages and disadvantages of being a modern type of franchising in Ukraine. Consider the importance of its development. The paper provides concrete examples and analysis of the impact of the expansion franchise. For example, well-known brands essence of forms of business organization. Franchise studied species and the factors of their existence in the present.

Keywords: franchising, development, form, business, company.

Постановка проблеми. У процесі переходу від планової економіки до ринкової Україна зіткнулася з проблемою незнання і невміння працювати, регулювати та стимулювати діяльність безлічі форм власності, які існували за кордоном. З'явилася необхідність підтримувати господарство країни, шукати можливості розвитку й укріплення виробничої та невиробничої сфер економіки, спонукати громадян та фірми до збільшення обсягів виробництва та покращення матеріального стану не тільки підприємців, а й держави в цілому. Серед великої кількості шляхів відкриття і розширення фірм є дуже вагома система – франчайзинг, яку і потрібно, на нашу думку, розвивати в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням проблем та переваг розвитку ринку та франчайзингу в Україні займаються багато відомих авторів, таких як Амеліна І.В., Безрукова Н.В., Босак І.П., Будник К.А., Забаштанська Т.А., Соханева Я.О., Шкутько О.М., Хлівний В.К. та ін., які провели аналіз закордонного та вітчизняного досвіду впровадження франчайзингу, розробили сучасні рекомендації щодо застосування та побудови мережі з урахуванням вітчизняних особливостей економічного середовища.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині франчайзинг залишається для України ще досить новим та незрозумілим явищем, який не був достатньо глибоко вивчений вітчизняними науковцями у питанні необхідності та ефективності його використання. Ми взяли за мету визначити переваги та недоліки франчайзингу та вплив його на розширення ринку в цілому.

Мета статті полягає у визначенні шляхів покращення франчайзингової діяльності і стану ринку в цілому, векторів розвитку такої форми організації діяльності, нестандартних варіантів розвитку економіки України. Для цього нам потрібно ретельно вивчити думки та праці сучасних економістів та науковців, побачити невивчені досі зони та надати оригінальні ідеї.

Виклад основного матеріалу дослідження. Франчайзинг виступає одним із найкращих інструментів бізнесу, який уже займає певний сегмент на ринку та завоював свого споживача. В умовах глобалізації ринку та ускладнення економічних взаємовідносин між усіма контрагентами франчайзинг являє собою вигідний варіант розпочати власну справу, а також отримати значну рекламну та інформаційну підтримку.

Саме розвиток франчайзингу виступає рушійною силою розширення ринку пропозиції та охоплення нових сегментів покупців. Багато світових брендів працюють саме по такій схемі,

що дало поштовх до їх розповсюдження у багатьох країнах і дало компаніям змогу підкорити міжнародний ринок та збільшити свої добутки

Франчайзинг являє собою нове явище на вітчизняному ринку, тому у вітчизняних бізнесменів відсутній досвід його ефективного застосування, але слід зазначити, що попри наявність багатьох перешкод вплив від застосування франчайзингу є більш ніж помітним. Завдяки йому економіка країни поступово починає набирати обертів. Нині найпоширенішими сферами застосування залишаються сфера харчування та роздрібна торгівля. Поступово набирає обертів сфера послуг, яка в останні роки починає активно розвиватися та переживає справжній зліт.

Взагалі під франчайзингом мається на увазі форма надання прав на ведення бізнесу, в якій засновник продає можливість використання власного бренду та імені компанії з чіткими правилами його експлуатації. Тобто фірма, яка вже відома через свою якісну працю та високі показники рентабельності, може продати на певний час можливість використовувати назву та секрети компанії, виробничі технології та маркетингові хитрощі іншій компанії за визначену у договорі ціну.

Але слід зазначити, що існують фактори, які блокують розвиток франчайзингу на українському ринку: недосконалість законодавчої бази України; відсутність досвіду роботи за умов франчайзингу в українських бізнесменів; несумлінне ставлення до умов договорів, укладених із франчайзером; недостатній рівень розвитку банківського сектора і сфери кредитування в Україні.

Незважаючи на перераховані вище фактори, ринок франчайзингу продовжує активний розвиток. Ті фірми, які розривають договір франшизи, повністю заміщуються новими компаніями, які стають активними гравцями даного ринку

Досліджуючи історію становлення франчайзингу в Україні, можна заявити про невпинний розвиток даного сегменту бізнесу та вплив іноземного досвіду на стан вітчизняної економіки.

Отже, франчайзинг виник давно, проте всі ці століття він не тільки продовжував існувати, але й досить сильно розвивався в різних країнах під дією надзвичайних обставин, подій та навіть світових криз та воєн.

Франчайзинг дає змогу динамічно розвиватися бізнесу. Також він дає змогу компанії-власнику розширити збут своїх товарів і послуг шляхом відкриття нових підприємств, не вкладаючи у це власні кошти. Вперше визначення франчайзингу було наведено в Оксфордському словнику, де вказано, що в 1559 р. «franchising – це права і свободи єпископатів, надані королівською короною» , «Franchise – ярмарки, ринки та інші місця, призначені для торгівлі». Досліджуючи франчайзингову діяльність в Україні, варто зазначити, що перший франчайзинговий договір був підписаний у 1994 р. За даними Амеліної І.В., найпоширеніше франчайзинг у світі зустрічається в таких сферах, як: заклади швидкого харчування (20%), роздрібна торгівля (15%), сфера послуг (12%), автомобільне перевезення та обслуговування (8%), будівництво (7%) та інші (32%). Сьогодні франчайзинг діє більше ніж у 140 країнах світу, а найбільшої популярності він набув у Китаї, США, Кореї, Бразилії, Японії, Тайвані, Франції, Німеччині та ін. Свідченням цього є кількість брендів, які розвивають свої мережі з франчайзингу [1, с. 22–23].

До найбільш поширених франчайзингових систем США належать: McDonald's, Kentucky Fried Chicken, Pizza Hut, Burger King (ресторани та заклади швидкого харчування); компанії Pepsi і 7-UP, America Center (послуги); Athlete's Foot (спортивне обладнання); Avis (прокат автомобілів); Baskin Robbins (морозиво); Century (нерухомість); Comfort Inn, Quality Hotel (готелі); Levi's Store (одяг); Mail Box (почтові послуги); Rainbow Intl (послуги); Petland (засоби для тварин); Future Kids (дитяча освіта); New Horizons (комп'ютерна освіта) та ін. В Україні це: ТМ «Піцца Челентано», «Форнетті», «Дім кави», «Картопляна хата», ТМ «Михайло Воронін», ТМ «ZARINA», фірма «Галопом по Європам», «Наша Ряба» та ін.

Таблиця 1

Етапи розвитку світового франчайзингу [6]

Етап	Тривалість	Характеристика
I етап. Зародження франчайзингу	XVI ст. – 40-ві роки XX ст.	Надання дозволів на продаж товарів на ринках та участь в ярмарках, створення торговельних гільдій. Налагодження перших франчайзингових систем компаніями Singer (1851 р.), General Motors (1898 р.), Coca-Cola, Pepsi, 7-Up (початок XX ст.).
II етап. Розвиток класичного франчайзингу	40–80-ті роки XX ст.	Прийняття у США Закону «Про товарні знаки» (1946 р.). Засновані компанії Baskin & Robbins (1945 р.), Service Master (1949 р.); Holiday Inn (1952 р.); Burger Inn (1954 р.). Почали укладатися принципово нові види франшиз «бізнес-формат франшизи»
III етап. Поширення франчайзингу	80-ті роки XX ст. – 2009 р.	Франчайзинг діє в більш ніж 75 галузях світового господарства у понад 140 країнах світу і розвивається надалі
IV етап. Інноваційний розвиток франчайзингу	2009 р. – дотепер	У промислово розвинутих країнах діє понад 1 млн. фірм, що працюють на основі франчайзингової системи. Франчайзинг розглядається як часткова або модифікаційна інновація після кризи 2008 р.

Таблиця 2

Лідери світу за кількістю франчайзерів у першій половині 2015 р.

Місце	Країна	Кількість франчайзерів на ринку
1.	Китайська Народна Республіка	5000
2.	Сполучені Штати Америки	3680
3.	Республіка Корея	2420
4.	Бразилія	1688
5.	Індія	1575
6.	Туреччина	1400
7.	Франція	1389
8.	Російська Федерація	1300
9.	Японія	1267
10.	Канада	1232

Найбільше використовує цю систему Китай, в якого близько 5 тис. франчайзерів на ринку, що на 1 320 більше, ніж у США (табл. 2).

На думку автора, нині актуальним та перспективним в Україні є франчайзинг у таких напрямах, як: міні-супермаркет чи магазин біля будинку із широким асортиментом зі своєю програмою лояльності; чайні магазини, точки продажу вегетаріанської та екопродукції довгого зберігання; точки продажу кормів для тварин, економ-фастфуди великої площі, мінікав'ярні, мережі макрофінансових кредитних установ, вуличні хлібопекарні та ін.

На думку Будника К.А., яку він наводить у статті «Правове регулювання договору комерційної концесії (франчайзингу), однією з найголовніших правових проблем розвитку франчайзингу в Україні залишається використання в чинному законодавстві терміну «комерційна концесія» замість терміну «франчайзинг». Глава 76 Цивільного кодексу України оперує саме терміном «комерційна концесія», а це породжує цілу низку проблем. По-перше, вживання терміну «комерційна концесія» замість терміну «франчайзинг» не відповідає світовій практиці та створює непорозуміння у відносинах з іноземними контрагентами. По-друге, за своїм змістом поняття «комерційна концесія» не є тотожним поняттю «франчайзинг». У законодавстві зарубіжних країн, таких як Франція, Бельгія і Швейцарія, під терміном «комерційна концесія» розуміють договори про передачу виняткового права на продаж товарів (так звані дистриб'юторські угоди).

Таким чином, здається, що Україна якимось чином намагається змінити під себе франчайзинг, змінюючи його базові принципи та «підганяючи» під себе. Необхідно привести національне законодавство у відповідність зі світовою практикою та замінити термін на сталий у всьому світі «франчайзинг». Одним із найбільш важливих аспектів поняття франчайзинової діяльності є визначення учасників цієї діяльності.

Учасниками франчайзингу є франчайзі та франчайзер. Франчайзі може бути як фізичною, так і юридичною особою (банк, фірма, підприємство), що отримує від франчайзера право на діяльність під його товарним знаком і зобов'язується дотримуватися передбачених стандартів якості й методів ведення бізнесу [9, с. 4].

За допомогою цієї таблиці дуже просто визначитися, чи потрібно взагалі користува-

Таблиця 3

Переваги та недоліки франчайзингу для власників та покупців

З точки зору власника фірми		З точки зору покупця франшизи	
Сфера розширення і відкриття нового бізнесу			
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
Можливість розширити свій бізнес, залучити нових клієнтів	Неможливість контролювати якість виконання робіт та надання послуг покупця франшизи	Різноманітний вибір фірм у різних сферах діяльності, можливість дослідити попит та пропозицію майбутнього	Складність підбору франчайзі, можливість втрати контролю над ним, надання власниками бренду недостовірної інформації
Інформаційна база			
Співпрацюючи з новими людьми, можна отримати оригінальні ідеї для вдосконалення бізнесу	Ризик розголошення корпоративної конфіденційної інформації	Отримання відомого імені фірми, нових принципів роботи, постачальників, маркетингових особливостей	Втрата повної свободи у визначенні асортименту послуг та товарів, методів їх виробництва та реалізації
Дохідність			
Фіксований дохід від продажу, можливість отримання відсотку коштів від реалізованого	Через занадто великі ціну франшизи може бути замало претендентів	Збільшення сукупних доходів, бо бренд уже відомий та користується попитом	Велика сума коштів буде витрачена на придбання франшизи, переобладнання, виплату відсотків із доходу
Ведення діяльності			
Збільшення загального попиту, відомість бренду завдяки розширенню, контроль фірми покупця	Недостатня можливість контролю над покупцем франшизи	Великі шанси отримання успішного бізнесу, якісний контроль бізнесменів – власників бренду	Надмірний контроль власника над кожним кроком, відсутність свободи

Таблиця 4

Особливості різних видів франчайзингу та їх відомі представники

Вид франчайзингу	Особливості	Приклад
1. Торговий – у сфері торгівлі щодо продажу готової продукції	– реалізація товару з використанням методів продаж франчайзера; – використання бренду франчайзера; – підтримка в оформленні торговельної точки; – підтримка у виборі асортименту, навчанні персоналу, обслуговуванні клієнта, маркетингу та мерчандайзингу	Лукойл, Columbia Sportwear, General Motors, Sensys, Gregory Arber, Wittchen, Merx, LARФME parfumes, Solar, BABYART, Top Secret
2. Виробничий – пов'язаний з виробництвом продукції	– передача ноу-хау у вигляді технології виробництва продукції та технічного досвіду; – дозвіл позначати виготовлені вироби торговельним знаком, що належить франчайзеру, а також реалізовувати цю продукцію	Coca-Cola, Pepsi, Mars, 7 Up, Nestle, Danone
3. Бізнес-формат – відкриття торговельної мережі під брендом франчайзера	– оплата постійних внесків; – внески в рекламний фонд; – можливість оренди основних фондів; – можливість фінансування	McDonald's, Baskin Robbins, Holiday Inn, Hilton, Kodak, Fuji

тися франчайзингом або можливо краще розвивати нове діло. Проте ми визначили, що розвиток франчайзингу виступає основним аспектом у розвитку ринку України взагалі.

Також Босак І.П. визначає види франчайзингової діяльності, які ми вирішили розкрити більш змістовно [3, с. 94]. Вивчивши праці на тему видів франчайзингу, ми виявили їх особливості та навели конкретні приклади використання.

Необхідно знати види існування франчайзингу для того, щоб якомога якісніше користуватися ним і врешті-решт відкривати нові фірми, що призведе до поліпшення економіки країни та збільшення ринку.

Нині франчайзинг є одним із найбільш перспективних видів бізнесу, що динамічно розвивається на території України. Сайт української компанії Franchise Group надає статистичні дані щодо динаміки розвитку франчайзингу в Україні (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка розвитку франчайзингу в Україні за 2008 р. – червень 2014 р.

Рік	Кількість франчайзерів	Приріст (рік до року), %
2008	382	-
2009	247	-35
2010	359	45
2011	411	14
2012	530	29
2013	540	2
2014	570	6

У загальній кількості франчайзерів, які працюють на території України, 425 компаній активно розширюють свої мережі за рахунок відкриття як власних, так і франчайзингових об'єктів і 145 компаній на даному етапі свого розвитку мають тільки власні точки: вони знаходяться в активному пошуку партнера-франчайзі або зовсім недавно стали гравцем ринку франчайзингу.

Франчайзингова діяльність у різних країнах охоплює все більше галузей економіки. Із кожним роком кількість франчайзингових відносин зростає, а франчайзингова діяльність розвивається швидкими темпами, створюючи нові місця роботи та збільшуючи валовий внутрішній продукт і зайнятість населення [2, с. 17–19].

Аналітичний звіт «Загальний огляд сектора франчайзингу в Україні і його показники на основі анкетування. Франшизи в Україні стійкі до кризи», розроблений Комерційною службою США і компанією Franchise Group, відображає стан і розвиток українського ринку франчайзингу за результатами 2015 р. В його основі лежать такі положення:

1. Україна має великий ринок, обсяг якого становить 45 млн. ос., та значний потенціал зростання.

2. Франчайзинг – затребувана модель торгівлі, що міцно закріпилася в Україні. Нині в Україні функціонують 565 франчайзерів, 431 з яких – це солідні компанії, що активно розвиваються.

3. Навіть коли в 2014 р. кількість франчайзерів (власників бізнесу) скоротилася, у рядах франчайзі (інвесторів) продовжувалося зростання.

4. Франчайзинг розглядається як надійний спосіб зниження операційних ризиків і підвищення шансів виживання компаній у довгостроковій перспективі, оскільки через п'ять років роботи з українського ринку йдуть лише 8% франчайзингових компаній.

5. Нині на ринку франшиз домінують вітчизняні франшизи. Українські франшизи контролюють 66% ринку. Решта 34% контролюють закордонні франшизи, переважно компанії із Західної та Східної Європи, Китаю, Росії та США.

6. Більшість опитаних франчайзі (інвесторів) і операторів роздрібної торгівлі проявляють оптимізм у прогнозах зростання на 2016 р. У цьому році понад 75% респондентів очікують приросту річного доходу своїх компаній. Їхній оптимізм істотно перевершує прогнози загального економічного зростання країни.

7. Здатність України повною мірою реалізувати свій економічний потенціал у сфері франчайзингу залежить, головним чином, від її здатності здійснити економічні та регуляторні реформи, а не тільки від її макроекономічних показників.

Незважаючи на стрімкий і безперервний розвиток франчайзингу в Україні, існує низка факторів, які несуть негативний вплив і перешкоджають його розвитку.

У статті «Франчайзинг в економічному розвитку України» Хлівний В.К. розглядає три групи цих факторів:

1. Економічні фактори:

1) нестабільність та непередбачуваність розвитку української економіки;

2) відсутність у більшості підприємців (потенційних франчайзі) необхідного стартового капіталу для входження у франчайзингову систему та труднощі з отриманням кредитів.

2. Організаційно-правові фактори:

1) відсутність належної інфраструктури з обслуговування учасників франчайзингових відносин;

2) недосконалість правового забезпечення здійснення франчайзингових відносин в Україні.

3. Соціально-психологічні:

1) відсутність у вітчизняних підприємців належного досвіду використання франчайзингової форми співробітництва;

2) високий ступінь недовіри до франчайзингової форми організації підприємницької діяльності у зв'язку з недостатньою популяризацією впровадження франчайзингу в українську практику підприємництва.

Висновки. На сьогоднішній день франчайзинг є одним із найперспективніших видів сучасної діяльності компаній, а також ефективним методом виходу підприємств на світові ринки без великих фінансових затрат. Згідно з наведеними статистичними даними, франчайзингова діяльність із кожним роком поширюється, збільшуючи кількість франчайзингових компаній у країнах по всьому світі.

В Україні існують дуже широкі перспективи для розвитку франчайзингу та розширення сфери його використання, проте це можливо лише за рахунок подолання зазначених вище перешкод. Це забезпечить підвищення рівня державного впливу на розвиток франчайзингу, забезпечить країну новими робочими місцями, сприятиме залученню іноземних інвестицій в державну економіку.

Таким чином, забезпечення ефективної франчайзингової діяльності в Україні першочергово потребує розробки правових засад щодо закріплення нових форм державного стимулювання франчайзингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амеліна І.В. Розвиток франчайзингової діяльності в Україні / І.В. Амеліна, В.В. Семенець // Економіка і регіон. – 2015. – № 2. – С. 21–24 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2015_2_6.
2. Безрукова Н.В. Міжнародний франчайзинг як форма освоєння світових ринків: особливості розвитку та вплив на світовий валовий продукт / Н.В. Безрукова, В.В. Семенець // Економічний простір. – 2016. – № 106. – С. 16–25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2016_106_4.
3. Босак І.П. Франчайзинг як форма організації підприємницької діяльності / І.П. Босак // Наукові записки Української академії друкарства. – 2014. – № 4. – С. 93–97 [Електронний ресурс] . – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nz_2014_4_16.
4. Будник К.А. Правове регулювання договору комерційної концесії (франчайзингу) / К.А. Будник // Наше право. – 2014. – № 3. – С. 140–145 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nashp_2014_3_26.
5. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/436—15.
6. Забаштанська Т.А. Історичні аспекти розвитку франчайзингу в діяльності посередницьких підприємств / Т.А. Забаштанська // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. – № 1. – С. 36–44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppeu_2016_1_7.
7. Офіційний сайт франчайзингової групи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://franchisegroup.com.ua.
8. Проект Закону України «Про франчайзинг» від 08.11.2001 № 8241.
9. Соханева Я.О. Особенности осуществления франчайзинговой деятельности в Украине / Я.О. Соханева // Управління розвитком. – 2014. – № 6. – С. 3–5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_6. .
10. Хлівний В.К. Франчайзинг в економічному розвитку України / В.К. Хлівний // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 3. – С. 30–35 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2014_3_8.
11. Шкутько О.Н. Международный франчайзинг: современные тенденции и мировой опыт / О.Н. Шкутько // Економічний вісник університету. – 2015. – Вип. 26(1). – С. 100–106 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2015_26(1)__20.

УДК 339

Глушман Т.М.
старший викладач кафедри економіки та управління персоналом
ДВНЗ «Університет менеджменту освіти»

МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛУ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

MARKETING PERSONNEL AS A TOOL FOR IMPLEMENTING PERSONNEL POLICY OF THE COMPANY

АНОТАЦІЯ

Розглянуто різноманітні підходи та погляди на визначення теоретичної сутності дефініції «маркетинг персоналу» вітчизняними та зарубіжними науковцями. Проаналізовано функції, завдання та окреслено базові принципи маркетингу персоналу, врахування яких допомагає суб'єктам господарювання в реалізації кадрової стратегії.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены различные подходы и взгляды на определение теоретической сущности дефиниции «маркетинг персонала» отечественными и зарубежными учеными. Проанализированы функции, задачи и намечены основные принципы маркетинга персонала, учет которых помогает субъектам хозяйствования в реализации кадровой стратегии.

ANNOTATION

The various approaches and views on the definition of the theoretical nature of the definition of "marketing personnel" domestic and foreign scientists. The analysis functions, tasks and outlines the basic principles of marketing staff, account which helps in realization of the human resources strategy.

Постановка проблеми. Останнім часом у роботі з персоналом переважає підприємницько-ринковий підхід, при якому праця, її умови і робочі місця розглядаються як продукти маркетингу. Сьогодні майже кожне підприємство, організація чи фірма стикаються з проблемою планування потреби і підбору персоналу, використовуючи маркетинг персоналу, який стає одним з найважливіших чинників виживання підприємств в умовах ринкової конкуренції, оскільки мінімальні вкладення і максимальне використання людських ресурсів дозволяють підприємству виграти в конкурентній боротьбі. Сучасний стан ринку праці, зумовлює необхідність застосування маркетингового підходу до управління персоналом, на основі якого можна досягти збільшення реальної віддачі і результативності виробництва без залучення додаткових ресурсів. Розвиток цього напряму у ринковому середовищі повинен передбачати створення концептуальних основ маркетингу персоналу, освоєння процедур і методів маркетингу в цій сфері, розробку необхідного інструментарію маркетингової діяльності.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні і практичні аспекти маркетингу персоналу досліджували такі вітчизняні та зарубіжні науковці як: О. Білецький [1], В. Воронкова [2], А. Кібанов [4], В. Колпаков [6], О. Кобяк [5], І. Петрова [9], В. Савченко [11], М. Шостак [12] та інші. Всі вони вказують на необхідність використання маркетингових елементів, щодо управління персоналом. Оцінюючи наукові праці з досліджуваної проблеми, варто відзначити що як науковий напрямок маркетинг персоналу виник не так давно, тому однозначного розуміння і чітких характерних рис ще не сформовано, що й актуалізує необхідність дослідження цієї проблематики в контексті розвитку сучасних підприємств.

Мета статті полягає в обґрунтуванні маркетингу персоналу з позиції забезпечення реалізації кадрової стратегії підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сучасне підприємство зацікавлене в залученні висококваліфікованого персоналу. З цією метою поряд з функцією планування потреби в кадрах, їх забезпечення та використання здійснюється маркетинг персоналу. В основі маркетингу персоналу лежить філософія маркетингової діяльності, об'єктами якої виступають, з одного боку, задоволення якісних і кількісних потреб підприємства у персоналі, а з іншого – людина як потенційній працівник [7].

Основні дослідження, щодо маркетингу персоналу були закладені такими науковцями, як Ф. Котлер, Д. Кромптон, Л. Беррі, і набули подальшого розвитку в працях А. Кібанова, Т. Савенкової, В. Савченка та ін. У сферу вітчизняного наукового пошуку питання маркетингу персоналу привніс В. Колпаков, що дослідив теоретичні основи, узагальнив досвід практичної діяльності та запропонував різні варіанти шляхів удосконалення маркетингу персоналу [6].

Існують різні підходи до трактування сутності маркетингу персоналу. Так, В. Савченко розглядає маркетинг персоналу, як філософію та стратегію управління людськими ресурсами, які, орієнтуючись на життєві та трудові запити працівників, одночасно відповідають інтересам політики підприємства [11].

Маркетинг персоналу, у розумінні Т. Савенкової, – це вид управлінської діяльності, спрямованої на покриття потреби в персоналі в постійно змінному середовищі; планування і сукупність всіх видів діяльності персоналу; вивчення факторів зовнішнього і внутрішнього ринків, які впливають на вакансію, ймовірність та швидкість її заповнення, умов схвалення кандидатури [10].

Проаналізувавши зазначені поняття у контексті їх застосування, ми погоджуємося з думкою М. Шостака, що вони мають споріднене змістове навантаження, тому часто вживаються як синоніми [12, с. 182]. Проте необхідно розуміти, що зазначені поняття чітко відповідають історичним етапам переходу від кадрового сприйняття персоналу до концепції людського капіталу.

На основі проведеного аналізу наукових публікацій зазначимо, що маркетинг персоналу – це частина кадрової стратегії підприємства, метою якої є оптимальне використання кадрових ресурсів шляхом створення таких умов, які б сприяли підвищенню ефективності праці, розвитку в кожному співробітнику партнерського і лояльного ставлення до підприємства.

Відзначимо, що робоче місце є об'єктом маркетингу персоналу, з позиції маркетингу персоналу воно являє собою продукт, який продається на ринку праці. Компанії намагаються створити такі робочі місця і такі умови праці для своїх співробітників, щоб їх можна було вигідно продати, найняти висококваліфікованих фахівців. Суб'єктами маркетингу персоналу є наймані працівники, організації, які надають посередницькі послуги на ринку праці, організації, що здійснюють навчання, консультування працівників. Жоден суб'єкт з багатьох причин (недостатність фінансових коштів, інформації і т.д.) не бере на себе виконання всіх маркетингових функцій. Тому для успішної маркетингової діяльності необхідна координація і взаємодія.

М. Шостак зазначає, що маркетинг персоналу, як і класичний маркетинг, здійснюється на основі певних принципів, серед яких доцільно виділяє наступні:

– відповідність обраних кадрових стратегій основним принципам кадрової політики підприємства;

– стратегічний підхід до формування кадрового складу з урахуванням перспектив розвитку підприємства;

– реалізація активної позиції на ринку праці з метою впливу на процеси формування трудових ресурсів, що забезпечують найбільш повне задоволення специфічних вимог підприємства до персоналу;

– забезпечення відповідності умов, пропонованих роботодавцем вимогам певних кваліфікаційних груп працівників, що склалися на ринку праці [12].

Відповідно до вищезазначених принципів маркетингова діяльність включає в себе ряд завдань, виконання яких допомагає більш ефективно управляти людськими ресурсами, тим самим підвищуючи конкурентоспроможність підприємств. З огляду на те, що персонал є одними з головних ресурсів підприємства, тому вважаємо за необхідне виділити наступні завдання маркетингової діяльності в сфері управління персоналом:

1. Аналіз ринку праці та прогнозування його кон'юнктури.
2. Підтримка відповідності попиту і пропозиції персоналу підприємства.
3. Аналіз кадрового потенціалу та рівня його використання.
4. Формування ринкових стратегій управління персоналом.
5. Комунікаційна діяльність.
6. Управління маркетингом кадрового забезпечення.

Маркетинг персоналу, як зазначалося, є видом управлінської діяльності, тому він виконує ряд важливих управлінських функцій. Існують різні підходи до визначення функцій маркетингу персоналу. Так, В. Воронкова використовує традиційний підхід, поділяючи всі функції на загальні та специфічні. До загальних функцій відносяться: планування – встановлення мети, визначення етапів її реалізації; організація – вибір структури управління, реалізація взаємовідносин та взаємодії персоналу підприємства; координація – регулювання, корегування, активізація дії органів управління; контроль – облік і аналіз управлінської діяльності; обробка та осмислення інформації для розуміння діалектичного розвитку персоналу підприємства; прогноз – можлива оцінка явищ і процесів, характерних для розвитку персоналу підприємства. До специфічних функцій дослідниця відносить наступні: наймання і відбір персоналу з використанням професіограм і описів робіт, тестування та інтерв'ювання працівників; розстановка кадрів по підрозділах, дільницях і робочих місць управління адаптацією, закріпленням, ротацією та внутріфірмовими переміщеннями кадрів, формування стабільного і гнучкого трудового колективу; планування ділової кар'єри, оцінка людського капіталу працівника і рівня його використання на даному робочому місці із застосуванням відповідних методик і технічних засобів, атестація фахівців, формування резерву на висування, професійно-кваліфікаційне просування [2].

У наукових працях вітчизняні дослідники В. Колпаков, та Т. Савенкова виділяють наступні функції маркетингу персоналу: аналітичну функцію – вивчення ринку праці; аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів; стратегічний аналіз; аналіз кадрової політики; виробничу – організація формування робочої сили, людських ресурсів; розробка кадрових технологій; логістика маркетингу персоналу; управління якістю та конкурентоспроможністю персоналу; функцію розвитку персоналу – оцінка персоналу і його діяльності; кадровий аудит; планування розвитку; організація; мотивація; контроль розвитку; функцію управління – організація стратегічного і оперативного управління; управління трудовими ресурсами; управління зайнятістю; стратегічну функцію – аналіз ситуації на ринку праці; розробка системи стратегічного управління маркетингу персоналу [6, 10].

Всі вищезазначені функції, на наш погляд, відіграють дуже важливу роль в управлінні персоналом, оскільки вони забезпечують найм висококваліфікованих фахівців, сприяють кар'єрному зростанню працівників, отримання ними кращих професійних навичок, формуванню такого колективу, який би діяв злагоджено.

Важливим фактором з реалізації маркетингу персоналу як кадрової стратегії підприємства є вирішення питання «кадрового голоду», тобто залучення персоналу необхідної кваліфікації в умовах його нестачі. Виникає така ситуація, коли фахівці необхідної кваліфікації наявні в обмеженій кількості, або відсутні на ринку праці і саме маркетинг персоналу покликаний вирішити цю проблему, дотримуючись інтересів відповідного підприємства. Сутність маркетингової діяльності по покриттю потреби в персоналі може бути представлена як послідовність наступних етапів:

1. Проведення маркетингових досліджень в межах маркетингу персоналу. На даному етапі визначається потреба підприємства в персоналі відповідного кваліфікаційно-професійного рівня, здійснюється діагностика кадрового потенціалу підприємства, проводяться дослідження кадрової політики підприємств-конкурентів.

2. Аналіз ринку робочої сили та визначення джерел і шляхів покриття потреби в персоналі.

3. Завершальним етапом діяльності з покриття потреби в персоналі є вибір альтернативних, або комбінованих шляхів та джерел відповідно до можливостей підприємства та ситуації на ринку праці.

Варто відзначити, що покрити потребу в персоналі можна також за допомогою лізингу персоналу, що характерно для сучасного інноваційного управління персоналом. Під поняттям «лізинг персоналу» слід розуміти підбір кадрів за рахунок оренди персоналу іншої організації. Лізинг персоналу здійснюється на основі довгострокового або короткострокового договору між лізинговою компанією (лізингодавцем), що здає в оренду персонал, і фірмою-орендатором (лізингоотримувачем), яка постійно вносить орендну плату за використання персоналу іншого підприємства. Після закінчення терміну дії договору орендар, або повертає робочу силу лізингової компанії, або продовжує термін дії договору, тобто укладає новий договір [1].

Таким чином, маркетинг персоналу являє собою систему діяльності, що дозволяє його суб'єктам оцінювати стан ринку праці, тенденції його розвитку і приймати обґрунтовані управлінські рішення в сфері працевлаштування та сприяння зайнятості. Він є основою прийняття стратегічних і тактичних рішень суб'єктами ринку праці, забезпечуючи ефективність їх діяльності.

В сучасній науці і практиці управління персоналом сформувалося кілька концепцій маркетингу персоналу, що обумовлено специфікою товару (персоналу) та різними інтересами суб'єктів ринку праці. Розглянемо їх детальніше. Так, А. Кібанов, зазначає, що домінує на вітчизняному ринку праці концепція ефективного формування професійної робочої сили, відповідно до якої споживачі орієнтуються на такий товар – «персонал», який широко доступний і продається за низькими цінами [7].

Як зазначає А. Железнов, з поширенням концепції інтелектуального капіталу підприємства почали приділяти значну увагу персоналу, тому що будь-яка торговельна марка підприємства є результатом інтелектуальної праці людських ресурсів підприємства. Основне завдання з формування маркетингу персоналу полягає в тому, щоб викликати інтерес кандидата на робоче місце, що цікавить підприємство, бажання залишитися на ньому працювати. При цьому взаємовідносини на самому підприємстві повинні виглядати так, щоб як наявні так і майбутні працівники щиро бажали не лише працювати на ньому, але і вносити свій посильний вклад щодо його вдосконалення [3, с. 55]. Таким чином, згідно із зазначеною концепцією, споживачі акцентують увагу на товарі «специфічній робочій силі», який найбільшою мірою відповідає вищому рівню в технічних, експлуатаційних та якісних характеристиках, забезпечуючи тим самим найбільшу вигоду. В умовах, коли пропозиція вище за попит на робочу силу, ця концепція набуває особливої актуальності.

Т. Савенкова виокремлює, концепцію просування товару «персоналу», яка заснована на переконанні, якщо залишити споживачеві право самостійно вирішувати питання про найм працівника певного рівня і профілю підготовки, то переваги споживчого вибору залишаться незмінними. Навпаки, якщо застосувати відповідні прийоми «завоювання місця під сонцем» на ринку робочої сили тоді відповідний варіант поєднання здібності до праці з капіталом буде забезпечений [10].

Відповідно до цінової концепції, підвищення вартості робочої сили здатне привести до вищої практичної віддачі, покращення продуктивності праці, поліпшення психологічного клімату в колективі, оскільки працівники з високим доходом дорожать робочим місцем і не бажають його втратити через низьку продуктивність праці та порушення трудової і технологічної дисципліни. Концепція традиційного маркетингу заснована на досягненні мети при точному визначенні потреб цільових ринків та забезпеченні їх задоволеності, у порівнянні з конкурентами, ефективнішими і продуктивнішими способами [4].

Вітчизняна дослідниця Ю. Криворучко виділяє, концепцію соціальних переваг, концепцію споживчого вибору робочої сили (персоналу) та концепцію его-маркетингу. Суть концепції соціальних переваг полягає у тому, що ринок примушує наймачів пристосовувати зарплату

та інші характеристики трудової діяльності до уподобань продавця робочої сили, тому умови праці на багатьох підприємствах стають більш безпечними, а рівень доходу зростає. В основі концепції споживчого вибору робочої сили закладено, що максимізуючи корисність від поєднання здібностей до праці з капіталом в умовах їх обмеженості. Розумний вибір передбачає зіставлення додаткових вигід і витрат, а також врахування смаків та уподобань споживача товару. Зміст концепції его-маркетингу полягає у системному підході до самореалізації особи, коли людина в умовах конкуренції повинна визначити своє положення в суспільстві за рахунок максимальної мобілізації енергії й ініціативи, природних дарувань, придбаних знань, вмінь, особистої заповзятливості та активної життєвої позиції. Тобто, це програма реалізації особи, яку може скласти для себе кожен активний член суспільства, і яка зможе мобілізувати людину на конкретні дії та послідовні кроки до поставленої мети [8].

Близькою до попередньої є концепція самомаркетингу, що представляє програму певних дій особи, яка повинна створити максимально сприятливі умови для реалізації головного товару «робочої сили», і для цього здійснити ряд послідовних дій щодо проведення самооцінки, вивчення основних інструкцій і змісту видів роботи, точного формулювання мети пошуку, вивчення реального ринку робочих місць та оцінки його можливостей, підготовки довідки з короткою необхідною наймачу інформацією та інші дії [12].

Отже, концепція маркетингу персоналу – система пов'язаних між собою поглядів, які дають початок одне одному, ідей, положень маркетингової діяльності, що враховують необхідність для досягнення цілей підприємства здійснювати: – дослідження ринку праці, відповідності тенденцій його зміни парадигмі розвитку організації, суспільства і прогнозування його кон'юнктури; – вивчення запитів, потреб робочої сили і найповніше та найефективніше їхнє задоволення через взаємозв'язок із зовнішніми джерелами, що забезпечують підприємство кадрами; – аналіз кадрового потенціалу організації та якість його використання; – прогнозування і планування потреби в персоналі; – розроблення і реалізацію стратегій управління персоналом; – організацію комунікаційної діяльності; – експертиза кадрів [5]. Зазначимо, що до основних завдань маркетингу персоналу включається не тільки проведення досліджень, але і доведення їх результатів до суб'єктів ринкових відносин, які можуть на їх основі здійснити економічний вибір, скорегувати свою поведінку.

Таким чином, маркетинг персоналу як інструмент цілеспрямованої та ефективної роботи з персоналом є складовою стратегії і тактики виживання підприємства у ринкових відносинах. По мірі розвитку особистості працівника доводиться все частіше узгоджувати ринкові умови та інтереси співробітників підприємства, оскільки розвиток виробництва в значній мірі потребує планування його кадрового забезпечення, а якісно новий рівень розвитку економіки не може бути досягнутий без ефективного використання маркетингового інструментарію в процесі управління персоналом, який потребує удосконалення та подальшого дослідження.

Висновок. Підсумовуючи вищевикладений матеріал, можна зробити висновок, що застосування маркетингу персоналу є необхідним інструментом для здійснення ефективної кадрової політики та успішної діяльності підприємства загалом. Персонал є важливим ресурсом підприємства досягнення цілей якого та і успішне вирішення завдань,зокрема можливе лише при вмілому управлінні ним на принципах маркетингу. Саме маркетинг дозволяє підприємствам здійснювати аналіз ринку праці та прогнозування його кон'юнктури, аналіз кадрового потенціалу, наймання кращих фахівців в умовах їх нестачі, сприяти кар'єрному зростанню працівників, формування колективу, який би діяв злагоджено, а також здійснення контролю за його діяльністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білецький О.М. Управлінські аспекти маркетингу персоналу в процесі реінжинірингу [Електронний ресурс] / О. М. Білецький // Вчені записки університету «Крок» (Серія «Менеджмент и маркетинг в бізнесі XX ст. »). – Т. 2, № 18. – 2008. – С. 35–40. – Режим доступу до журналу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vzuk/2008_18/tom_2/
2. Воронкова В.Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади : навч. посібник / В.Г. Воронкова. – К. : Професіонал, 2006. – 576 с.
3. Железнов А. Маркетинг персонала. Оценка трудовой деятельности / А. Железнов // Маркетинг. – 2012. – № 2. – С. 53–64.
4. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации [учебник] : под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФА-М, 2010. – 638 с.
5. Кобяк О.В. Маркетинг персоналу як вид інформаційного забезпечення ринку праці молодих фахівців / О.В. Кобяк // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 10. – С. 77-82.
6. Колпаков В.М. Маркетинг персоналу: навч. посібник для студентів серед. і вищ. навч. закл. – К.: МАУП, 2006. – 408 с.
7. Комiссарова Т. А. Круглий стіл "Маркетинг персоналу / внутрішній маркетинг як ресурс підвищення ефективності праці в ситуації кризи" [Електронний ресурс] / Т. А. Комiссарова. – Режим доступу : http://www.hse.ru.
8. Криворучко Ю. Я. Реалізація концепції відносин у межах внутрішнього середовища підприємства / Ю. Я. Криворучко // Вісник Нац. ун-ту «Львів. політехніка». Менеджмент та підприємнтцтво в Україні: етапи становлення і проблеми розвязання. – 2009. – № 567. – С. 266-270.
9. Петрова І. Л. Сучасні технології маркетингу на ринку праці / І. Л. Петрова, І. В. Терон // Менеджмент та маркетинг в бізнесі XXI століття [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vzuk/2008_18/tom_2/169_180.pdf

10. Савенкова Т. Маркетинг персоналу в інноваційно-інвестиційному середовищі / Т. Савенкова // Проблеми теорії й практики управління. – 2013. – № 11. – С. 108–116.
11. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу : навч. посіб. / В. А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2009. – 351 с.
12. Шостак М.А. Корпоративный анализ подходов к использованию концентрации маркетинга в управлении персоналом предприятий сферы услуг [Електронний ресурс] / М. А. Шостак // Всеукраїнський науково-виробничий журнал (Серія «Інноваційна економіка»). – Т. 2, №16. – 2010. – С. 180-188. – Режим доступу до журналу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/ Soc_Gum/inek/2010_2/
13. Іртищева І.О. Корпоративна культура – важливий фактор конкурентоспроможності організації / І.О. Іртищева // Збірник наукових праць НУК. – Миколаїв : НУК, 2015. – № 1 (457). – С. 69-74.
14. Іртищева І.О. Оцінка науково-кадрового потенціалу України / І.О. Іртищева, М.І. Стегней, І.І. Козик // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – Випуск 8/2. – 2014. – С. 186-188.

УДК 339.138:656

Гончаренко Д.С.
аспірант кафедри маркетингу
Українського державного університету залізничного транспорту

СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ПРИНЦИПІВ МАРКЕТИНГУ У РЕФОРМУВАННІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ У СФЕРІ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

WORLD EXPERIENCE OF APPLICATION OF MARKETING PRINCIPLES IN THE REFORM OF RAIL TRANSPORT IN THE SPHERE OF FREIGHT TRANSPORT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто світовий досвід реформування підприємств залізничного транспорту. Досліджено особливості перетворень у різних країнах. Розглянуто новоутворені системи управління перевезеннями та інфраструктурою. Особливу увагу приділено функціонуванню вантажних перевезень як найбільш прибуткового напряму діяльності більшості залізничних компаній. Зроблено аналіз та узагальнення основних методів реструктуризації.

Ключові слова: реформування, залізничний транспорт, вантажні перевезення, оператор перевезень, вертикально-інтегровані залізничні компанії, інфраструктура.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен мировой опыт реформирования предприятий железнодорожного транспорта. Исследованы особенности преобразований в различных странах. Рассмотрены созданные системы управления перевозками и инфраструктурой. Особое внимание уделено функционированию грузовых перевозок как наиболее прибыльного направления деятельности большинства железнодорожных компаний. Сделан анализ и обобщены основные методы реструктуризации.

Ключевые слова: реформирование, железнодорожный транспорт, грузовые перевозки, оператор перевозок, вертикально-интегрированные железнодорожные компании, инфраструктура.

ANNOTATION

In the article the world experience of reformation of railway transportation was reviewed. The features of reforms in various countries were researched. The newly formed systems of transportation and infrastructure were considered. Particular attention was given to the operation of transportation as the most profitable line of most rail companies. The analysis and synthesis of the main methods of restructuring were done.

Keywords: reform, rail transport, freight transportation, transport operator, vertically integrated railway companies, infrastructure.

Постановка проблеми. Процес реформування галузі залізничного транспорту відбувся в багатьох країнах. Певні умови та становище зумовили свої шляхи перетворення для кожної з них.

Одним із ключових моментів маркетингових досліджень є аналіз виробничо-господарської діяльності обраного об'єкта, зокрема транспорту. Для цього проведемо аналіз світового досвіду розвитку транспорту, зокрема залізничного. Результати дадуть змогу обрати правильний шлях розвитку для української залізниці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досвід різних країн, які пройшли реформування власної залізничної галузі, досліджували такі вчені, як Лапідус Б.М., Ейтутіс Г.Д., Зоріна О.І., Окландер М.А., Жарська І.О., Мукмінова Т.А., Макаренко М.В. та ін.

Мета статті полягає у вивченні світового досвіду та особливостей процесу реформування залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з Постановою Кабміну від 25 червня 2014 р. № 200, 21 жовтня 2015 р. було зареєстроване публічне акціонерне товариство «Українська залізниця» [1]. Процес реформування залізничної галузі України розпочато. Проте ми не перші, хто проходить цю складну процедуру, і можемо скористатися досвідом інших країн. Далі розглянемо, як проходив процес реформування в декількох країнах.

У галузі вантажних перевезень після Другої світової війни почали інтенсивно розвиватися змішані (інтермодальні) перевезення. Особливо помітне їх зростання в міжнародному змішаному сполученні. У деяких країнах Західної Європи змішані перевезення займають значну питому вагу в загальному обсязі перевезень, наприклад у Німеччині – 20%, у Франції – 25%, в Італії – 30% [2, с. 11–15].

У Великобританії залізнична галузь країни повністю приватизована і складається з приватних власників інфраструктури, приватних операторів, приватних постачальників та приватних компаній, що здійснюють різного роду сервіс. Окремі оператори, використовуючи новітні технології та методи управління, змогли досягти значного збільшення обсягів перевезень на своїх маршрутах [3, с. 75].

У процесі реформи в Німеччині було відкрито вільний доступ до інфраструктури для всіх операторів. Для організації перевезень проводилися тендери або укладалися договори з Deutsche Bahn. У 1999 р. було сформовано п'ять самостійних підрозділів Deutsche Bahn AG, які відповідали за різні сфери діяльності: інфраструктуру, станції і сервіс, зв'язок, технічне обслуговування, безпеку, пасажирські перевезення, вантажні перевезення [4].

Проте на відміну від Великобританії, в якій провели масштабну приватизацію залізничних активів, Німеччина залишила всі компанії у державній власності. Це мало як свої пере-

ваги, так і недоліки. Перевагою став державний контроль над усією інфраструктурою, а недоліком – пільгові умови для дочірніх підприємств Deutsche Bahn і високі тарифи для інших перевізників. Приватні компанії змушені були платити додаткові тарифи та збори: за користування послугами станцій і терміналів, сортувальних операцій, підйомно-транспортне обладнання, оплату праці поїзних бригад та оглядачів поїздів. Таке становище сприяло розвитку основного конкурента залізниці – автомобільного транспорту, який обходився значно дешевше.

У 2007 р. група Deutsche Bahn знову пройшла реорганізацію, і всі підрозділи об'єднали в три компанії: весь пасажирський сектор дістався компанії DB Bahn, логістика та вантажні перевезення – DB Schenker, інфраструктура – DB Netz. Проте практично всі дочірні підприємства так і залишилися в державній власності. І за відносно невисокого рівня конкуренції перевізник відчуває себе досить непогано: доходи в 2010 р. зросли на 16,7% – до 33 152 млн. євро, а чистий прибуток становив 467 млн. євро проти 76 млн. євро збитку в 2009 р. [4].

Також варто зазначити, що в Німеччині під час перевезення вантажів застосовуються інтермодальні перевезення та відбувається кооперація із сусідніми державами.

Компанія – оператор з вантажних перевезень Railion Deutschland, що входить до складу холдингу DBAG, однією з перших у Західній Європі почала здійснювати стратегію горизонтальної інтеграції. Так, Railion об'єдналася з найбільшими залізничними вантажоперевізниками Данії (Railion Danmark) та Нідерландів (Railion Nederland). Окрім того, компанія використовує також стратегію вертикальної інтеграції, у межах якої вона придбала логістичну компанію Stinnes, 50% акцій однієї із потужних європейських компаній із змішаних перевезень Kombiverkehr і таку ж частку швейцарської транспортної компанії Hangartner, а також автотранспортні та судноплавні підприємства.

Для підвищення якості обслуговування створено єдиний центр з організації вантажних перевезень у м. Дуйсбург. Центр щодобово приймає замовлення на перевезення, а також інформує клієнтів про стан та місце знаходження вантажу, подальший маршрут та очікуваний термін прибуття. Для тих випадків, коли доступ до об'єктів відправника або одержувача залізницею відсутній, концерн пропонує змішані перевезення, залучаючи автопідприємства до транспортування вантажів між клієнтом та найближчою залізничною станцією [3, с. 80–81].

Швейцарській залізничний транспорт (SBB Cargo) займає особливе місце в європейській транспортній мережі, що викликано низкою причин. По-перше, у Швейцарії ніколи не було інтенсивних потоків великих за обсягом промислових вантажів, що змушувало швейцарські залізниці звертати увагу на потреби легкої промисловості. По-друге, SBB протягом багатьох років користувалися законодавчими пільгами порівняно із автомобільним транспортом. Зокрема, вантажні автомобільні перевезення у Швейцарії було обмежено 28 т (пізніше до 40 т) на транспортну одиницю. Це призвело до спрямування великої частини автомобільних транзитних перевезень через Австрію та Францію та заборони руху вантажівок у нічний час. Нині для автомобілів великої вантажопідйомності введено плату за проїзд територією країни пропорційно кілометражу пробігу. Вказані фактори багато в чому сприяли тому, що частка залізниць у загальному обсязі вантажних перевезень становить 35% на відміну від інших країн Європи, де вона не перебільшує 8%.

Характерною рисою транспортної політики Швейцарії у сфері вантажних перевезень є підвищена увага до питань охорони навколишнього середовища, що реалізується через принцип «хто забруднює, той платить». Зокрема, існують законодавчі обмеження на рівень шумового та вібраційного впливу поїздів на навколишні об'єкти та на виділення шкідливих речовин.

Важливим напрямом діяльності компанії SBB Cargo (відділення вантажних перевезень Федеральних залізниць Швейцарії) є кооперація з вантажними компаніями інших країн. Компанія заснувала вже дві дочірні компанії Swiss Rail Cargo Italy та Swiss Rail Cargo Keln із метою оволодіти значною часткою перевезень транзитних вантажів у напрямку північ-південь між портами Північного моря та промисловими центрами Північної Італії. Приблизно 50% вантажообігу SBB Cargo займають транзитні перевезення.

Тенденцією розвитку вантажних перевезень Швейцарії є перехід від відправлення поїздів у міру наповнення до графікового з регулярними інтервалами, що вимагає більш тісної взаємодії із службою інфраструктури та координацію із пасажирським рухом. Окрім того, прийнята програма диференціації клієнтів за обсягом перевезень, згідно з якою більший обсяг відправлення гарантує відправлення наступного ранку, для відправників із меншими обсягами терміни доставки погоджуються на договірній основі [3, с. 82–83].

Управління залізничним транспортом Росії здійснює ВАТ «РЖД». У російській транспортній системі залізничний транспорт займає провідне місце, перевозячи три з кожних чотирьох тонн вантажів (не рахуючи трубопроводів) та здійснюючи половину пасажирообігу.

Для управління вантажними перевезеннями у системі Міністерства шляхів сполучення в 1995 р. створено систему фірмового транспортного обслуговування (СФТО), головним завданням якої є робота з клієнтами та надання їм додаткових послуг. Ця система практично

акумулює всю маркетингову діяльність на залізничному транспорті у сфері вантажних перевезень. Маркетингова діяльність у СФТО організована на чотирьох рівнях: Міністерство (ЦФТО), залізниця (Дорожні центри фірмового транспортного обслуговування – ДЦФТО), регіональні філії, орієнтовані на відділення залізниць та агентська мережа ФТО у великих транспортних вузлах, вантажних станціях та інших вантажоутворюючих центрах.

Галузевий центр фірмового транспортного обслуговування ЦФТО є центральним органом системи та виконує такі функції: формує загальне замовлення на перевезення по всій залізничній мережі, розроблює пропозиції з гнучкої тарифної політики, методологічне, інформаційне та нормативно-правове забезпечення роботи системи, координує роботу ДЦФТО та виконує функції єдиного замовника проектних робіт із розвитку СФТО.

ДЦФТО виконують функції головного замовника на транспортні послуги перед іншими службами залізниці та підприємствами інших видів транспорту. Таким чином, клієнти взаємодіють з одним із регіональних агентств або агентів ФТО, але мають право звертатися також і до центрів ФТО вищих рівнів.

ДЦФТО також виконують усі функції операційного маркетингу у певному регіоні: вивчають та прогнозують попит на перевезення та необхідність у додаткових послугах, приймають заявки, оформлюють замовлень, укладають угоди на перевезення вантажів та надають додаткові послуги, організовують рекламу та інші заходи стимулювання попиту послуг із перевезення вантажів та ін.

До структури ДЦФТО належать такі підрозділи: сектор маркетингу та реклами; сектор планування та координації перевезень; сектор контрактів та тарифної політики; сектор контейнерних перевезень; сектор транспортно-експедиційного обслуговування; сектор міжнародних перевезень; сектор контролю та фінансових розрахунків [3, с. 83–85].

Канадські національні залізниці (CN) були приватизовані в 1995 р., у результаті приватизації вони змогли досягти значного покращання експлуатаційних показників та відмовитися від державних субсидій вантажних перевезень.

Канадські національні залізниці здійснюють перевезення не тільки на території Канади, а й на транспортному ринку США за підтримки NAFTA. Зокрема, CN придбали американську компанію-перевізника та заключили ринкову угоду з Південною залізницею Канзас-Сіті, у результаті біля 50% вантажних перевезень CN здійснюються через кордон Канада – США або в центральній частині США. Проте існують певні проблеми, пов'язані з відсутністю єдиної національної транспортної політики. Зокрема, федеральні та регіональні фінансові правила в Канаді іноді суперечать одне одному і деякі з них не відповідають вимогам, які діють у США.

Важливою особливістю залізничних вантажних перевезень Канади є застосовування графіків руху, причому не тільки для вагонів та поїздів, а також і для виконання всіх допоміжних операцій, включаючи рух на допоміжних коліях, огляд вагонів та «вікна» у русі. Клієнтам пропонується каталог додаткових послуг, кожна з яких базується на окремому графіку надання. Графік руху розроблено таким чином, щоб мінімізувати час, який витрачається на проміжних сортувальних станціях. Така політика призвела до різкого зменшення тривалості перевезень та зростання інтермодальних перевезень та прибутків [1, с. 87–88].

Основною особливістю залізничної системи Японії є пріоритетність пасажирських перевезень. Зокрема, пасажирообіг залізниць приблизно в 20 разів більше за вантажообіг і за ступенем користування населенням послугами залізничного транспорту Японія посідає перше місце у світі. Більша частина вантажних перевезень країни припадає на автомобільний або морський транспорт, на залізничному транспорті вантажні залізничні компанії орендують лінії у пасажирських залізничних компаній. Важливе місце в залізничній системі займає швидкісна лінія Сінкансен – перша швидкісна лінія у світі.

Національні залізниці Японії (JNR) були приватизовані і розділені в 1987 р. на шість пасажирських і одну вантажну компанії, але принцип організації інтегрованої залізничної системи був збережений у кожній регіональній компанії групи JR, і нині японський залізничний транспорт забезпечує надійний та якісний рівень перевезень. Так, за умов надзвичайно високої інтенсивності руху (залізниці перевозять біля 33 тис. пасажирів у розрахунку на 1 км) точність руху є майже абсолютною, наприклад швидкісні поїзди на лініях Сінкансен мають середнє запізнення біля 20 с.

Японські залізниці представляють певною мірою унікальну ситуацію серед інших країн світу, оскільки вони є одними з небагатьох, що забезпечують прибутковість пасажирських перевезень [3, с. 86–87].

Аналізуючи досвід реформування залізничного транспорту у різних країнах, можна виокремити дві основних моделі.

Перша модель базується на необхідності вертикального розмежування – відокремлення інфраструктурної діяльності від перевізної. Інституційні перетворення на базі цієї моделі здійснювалися у Франції, Німеччині (зі збереженням вертикальних зв'язків між інфраструктурою та експлуатацією) та Великобританії (повне інституційне розділення), а також в інших країнах. Переваги вертикально-інтегрованих залізничних компаній:

– знижуються витрати, пов'язані з необхідністю координації управління інфраструктурою і пересуванням поїздів;

– наявність стимулів для здійснення інвестицій у розвиток інфраструктури.

Друга модель – горизонтальне розмежування, яке передбачає створення декількох конкуруючих між собою вертикально-інтегрованих компаній. Цим шляхом пішли такі країни, як США, Канада, Мексика, Бразилія, Аргентина. При цьому вертикально-інтегровані компанії виконують увесь комплекс робіт із перевезення, включаючи утримання і розвиток своїх об'єктів інфраструктури, експлуатацію рухомого складу, диспетчеризацію й управління рухом [7].

Висновки. Однозначно характеризувати результати реструктуризації у різних країнах досить важко, оскільки національні залізниці обрали власний підхід. Деякі надали перевагу повному відділенню функцій управління інфраструктурою (Великобританія, Швеція, Данія, Фінляндія), інші (Німеччина) – сформували структури в рамках холдингової компанії з тим, щоб експлуатація та інфраструктура залишались під єдиним контролем.

У Великобританії, Швеції та Німеччині розділені вантажні та пасажирські перевезення, але збережено єдиний контроль над ними. Ці країни відкрили сектор пасажирських перевезень для конкуренції, а інші (Бельгія, Франція) – ні.

Кожна країна має свої особливості і по-різному здійснювала реформування своєї транспортної галузі, проте їх усіх поєднує застосування принципів маркетингу. Саме маркетингові служби приймають участь у формуванні стратегії розвитку підприємства, розробляють тарифну політику та систему знижок, займаються дослідженням уподобань споживачів, пропонуючи зручний графік руху поїздів та додаткові послуги, формують імідж компанії та допомагають налагоджувати відносини між різними підприємствами транспорту для успішної кооперації їх діяльності.

Отже, Україні варто обрати свій шлях реформування залізничного транспорту, спираючись на світовий досвід. На даному етапі становлення ПАТ «Українська залізниця» важливо визначитися, який саме вигляд матиме українська галузь залізничного транспорту й яку країну варто обрати як зразок. Наступним кроком повинно стати визначення стратегії розвитку галузі, у реалізації якої і зможуть допомогти принципи маркетингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення публічного акціонерного товариства «Українська залізниця»» від 25 червня 2014 р. № 200 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.
2. Зозуляк А.П. Показники залізничного транспорту країн світу: аналітичний огляд і прогноз динаміки / А.П. Зозуляк, Л.І. Пасечнік // Залізничний транспорт України. – 2000. – № 1. – С. 16–21.
3. Окландер М.А., Жарська І.О. Маркетингові аспекти реформування залізничного транспорту : [монографія] / М.А. Окландер, І.О. Жарська. – Одеса : Астропринт. – 2010. – 254 с.
4. Арсланов М. Железнодорожная реформа в Германии: сила государства / М. Арсланов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://cfts.org.ua/.
5. Железные дороги мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.zdmira.com/.
6. Зоріна О.І., Мкртичьян О.М. Досвід реформування залізничного транспорту в провідних країнах світу / О.І. Зоріна, О.М. Мкртичьян // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 8. – С. 18–27.
7. Зорина Е.И. Применение концепции интегрированного маркетинга на железнодорожном транспорте в условиях реформирования отрасли / Е.И. Зорина // Бизнес Информ. – № 8. – С. 192–195.

УДК 338.436.33

Грановська В.Г.
кандидат економічних наук, доцент, докторант,
Херсонський державний аграрний університет

МОДЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

MODEL SUPPORT OF COMPETITIVE AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито суть конкурентоспроможного розвитку агроформувань, його індикатори, складники та завдання. Визначено рівні формування конкурентоспроможності, їх стан та необхідні зміни. Охарактеризовано сучасний стан та умови господарювання підприємств аграрного сектору. Доведено необхідність розробки та впровадження моделі забезпечення конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств. Визначено її складники та очікувані економічні результати впровадження у діяльність господарських суб'єктів.

Ключові слова: адаптаційна модель, глобалізоване середовище, економічне зростання, інтеграція, конкурентна позиція, конкурентоспроможний розвиток, конкурентоспроможність, рівні конкурентоспроможності.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта суть конкурентоспособного развития агроформирований, ее индикаторы, составляющие и задачи. Определены уровни формирования конкурентоспособности, их состояние и необходимые изменения. Охарактеризовано современное состояние и условия хозяйствования предприятий аграрного сектора. Доказана необходимость разработки и внедрения модели обеспечения конкурентоспособного развития аграрных предприятий. Определены ее составляющие и ожидаемые экономические результаты внедрения в деятельность хозяйственных субъектов.

Ключевые слова: адаптационная модель, глобализированная среда, экономический рост, интеграция, конкурентоспособность, конкурентоспособное развитие, уровни конкурентоспособности.

ANNOTATION

The essence of competitive development of agro-industrial enterprises, its indicators, components, and tasks. Define the levels of formation of competitiveness of their condition and necessary changes. Characterized the current state and the conditions of agricultural enterprises. The necessity of the development and implementation of the model ensure competitive development of agricultural enterprises. Defined by its components and the expected economic results of the implementation in the activities of economic entities.

Keywords: adaptation model, economic integration, economic growth, globalisierung environment, competitive growth, competitiveness, competitiveness levels.

Постановка проблеми. Розвиток аграрних підприємств характеризується поєднанням складних і суперечливих процесів, інтеграцією до світового економічного простору, прискоренням технологічних нововведень, структурними змінами економіки і ринку. При цьому особливої актуальності набуває питання підвищення конкурентоспроможності суб'єктів аграрного сектору, період їх адаптації до змін конкурентного середовища, формування стійких конкурентних переваг. Це відбувається на основі злагодженості стратегічних можливостей підприємств з їх внутрішнім потенціалом, задіяння невикористаних резервів із метою максимальної синергізації всіх виробничих факторів для забезпечення економічного зростання та конкурентоспроможного розвитку. Міжнародна економічна інтеграція і торговельна лібералізація сприяють прискоренню процесу міжнародного руху товарів, капіталів і послуг у сфері сільського господарства і мають бути враховані під час управління аграрними підприємствами як складники середовища функціонування, що мають системний характер і охоплюють сфери виробництва, обміну, споживання, підприємництва на всіх рівнях. З огляду на вищезазначене, особливої актуальності та важливості сьогодні набуває уточнення перспектив упровадження моделі забезпечення конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних основ та практичного застосування управління конкурентоспроможністю знайшли своє відображення в працях закордонних учених: Г. Асселя, Ф. Котлера, Г. Мінцберга, М. Портера, Ф. Тейлора, А. Сміта, А. Файоля, Р. Уотермена, Е. Чемберлена, Й. Шумпетера, а також вітчизняних науковців: Л.Л. Антонюк, П.Ю. Бєлєнького, І.П. Тулєєва, А.Е. Воронкова, М.І. Долішія, Ю.Б. Іванова, Г.І. Кіндрацької, Г.В. Кривенка, І.О. Піддубного, Л.І. Піддубної, О.М. Тищенка, О.Б. Чернеги, В.Г. Шинкаренко та ін. Проте додаткового вивчення потребує питання визначення ключових індикаторів конкурентоспроможного розвитку сільськогосподарських підприємств для розробки моделі його забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможний розвиток є складовою частиною конкурентних відносин. Конкуренція є ключовим механізмом економічних зв'язків між виробниками та споживачами, забезпечує позитивний економічний ефект, стимулюючи зниження цін, підвищення якості та розширення асортименту продукції, впровадження науково-технічних досягнень та активізує інноваційний розвиток підприємства. Вона є одним із регуляторів пропорцій суспільного виробництва, що стимулює його ефективність, фактором утворення середньої норми прибутку, формування ринкової вартості товару, диференціації товаровиробників за доходами. Конкурентоспроможність – універсальна вимога, що дає змогу забезпечити конкурентоспроможний розвиток

підприємств аграрного сектору в умовах інтегрованості у світову економіку [7, с. 104–107].

Основним завданням аграрних підприємств є формування конкурентної позиції, її зміцнення, забезпечення економічного зростання та формування сталих конкурентних переваг, що зміцнюватимуть їх ринкову позицію та визначатимуть конкурентоспроможність аграрного сектору на світовому ринку в результаті конкурентоспроможного розвитку. Конкурентоспроможний розвиток аграрних підприємств є результатом досягнення динамічної рівноваги між використанням ресурсів та їх збереженням [4, с. 66–70]. Конкурентоспроможний розвиток аграрних підприємств характеризується наявністю таких альтернатив і необхідністю здійснення вибору між ними. Н.І. Горбаль і П.Г. Ільчук пропонують виділяти три рівні об'єктів конкурентоспроможності (рис. 1): мікрорівень, мезорівень і макрорівень [1, с. 213–221].

Слід зазначити, що кожен рівень конкурентоспроможності є у прямому або опосередкованому взаємозв'язку із глобалізованим середовищем та формує глобальну конкурентоспроможність. Важливим моментом в управлінні аграрними підприємствами є уникнення негативних проявів глобалізації та нівелювання кризових тенденцій [2].

Під конкурентоспроможним розвитком підприємств аграрного сектору економіки слід розуміти такий модернізаційний стан, за якого забезпечується економічна, соціальна та екологічна гармонізація розвитку господарських відносин у збалансованому структурному співвідношенні, що створює базис для активного розвитку соціально орієнтованої системи господарювання. При цьому класичні чинники, такі як трудові ресурси, матеріальні ресурси, широка доступність факторів виробництва, поступово втрачають своє провідне значення як екстенсивні [6].

Досвід європейських країн свідчить, що конкурентоспроможний розвиток підприємств аграрного сектору досягається у разі комплексної політики змін мікро-, мезо- та макросередовища. Зміни на макрорівні мають включати: модернізацію і розвиток обслуговуючих та агросервісних підприємств, ринкову інтеграцію та кооперацію агроформувань, розвиток малих та альтернативних форм господарювання на селі. Зміни на мезорівні знаходяться у прямій залежності та мають безпосередній вплив на процеси трансформації на мікро- та макрорівні. Ці зміни мають ураховувати регіональну специфіку розвитку підприємств та областей, середовище функціонування, мають бути унікальними та

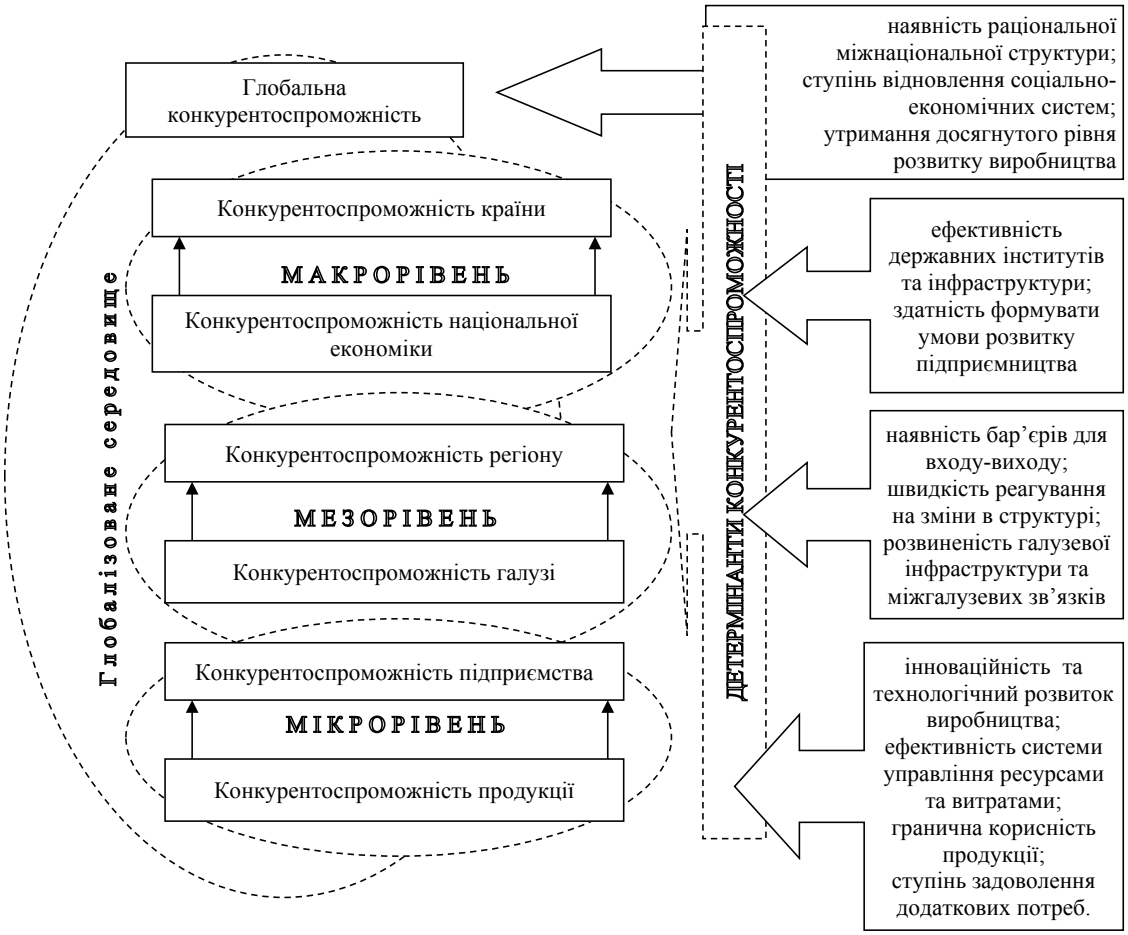


Рис. 1. Детермінанти конкурентоспроможного розвитку суб'єктів залежно від рівня та об'єкта

водночас адаптивними. Вони характеризуються розвитком сільських територій, вдосконаленням інфраструктурного забезпечення. Макрорівневі зміни мають ґрунтуватися на інституційних перетвореннях, орієнтуватися на субсидування сільськогосподарських виробників, утворенні фінансових інструментів для підтримки малих та середніх аграрних підприємств. Вони характеризуються структурною перебудовою та розвитком депресивних територій, адаптацією та модернізацією системи освіти та зайнятості, ефективним використанням місцевих ресурсів, створенням стійких механізмів забезпечення зайнятості та доходів.

Пріоритетність конкурентоспроможного розвитку сільських територій та аграрних підприємств у країнах Європейського Союзу відображає той факт, що щорічно з бюджету виділяється більше 30 млрд. євро, або понад 50%, на структурні економічні перетворення [11; 12]. У Швейцарії частка субсидій для аграрних виробників знаходиться на рівні 82%. Для порівняння: частка субсидіювання із ВВП у країнах ЄС становить 4,1%, а в Україні цей показник знаходиться на рівні 0,23%. При цьому 10,43% у структурі ВВП України – сільське господарство. За цим показником наша країна посідає третє місце в Європі. Проте деякі регіони країни характеризуються низьким рівнем валового регіонального продукту, що знаходиться на рівні 1,39% і нижче. Цей факт свідчить про необхідність розробки моделі конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств галузі, що враховує не тільки зарубіжний, а й національний досвід господарювання, ґрунтується здебільшого на внутрішніх регіональних конкурентних перевагах першого порядку як базису цієї моделі.

До основних причин, що стримують економічне зростання та конкурентоспроможний розвиток аграрних підприємств, нами віднесено: недорозвиненість різних форм господарювання на селі, диференціація товарної продукції, наявність дисбалансу в системі управління та низький рівень готовності до різних видів агроінновацій, у тому числі управлінських. Економічна глобалізація вимагає від учасників відносин не лише злагодженості та скоординованості дій, а й розробки та впровадження правил поведінки у глобальному середовищі. Складовими частинами забезпечення конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств є ступінь інноваційності та технологічності виробничих процесів, удосконалення системи управління ресурсами та витратами підприємств, максимізація корисного ефекту споживання, що вира-

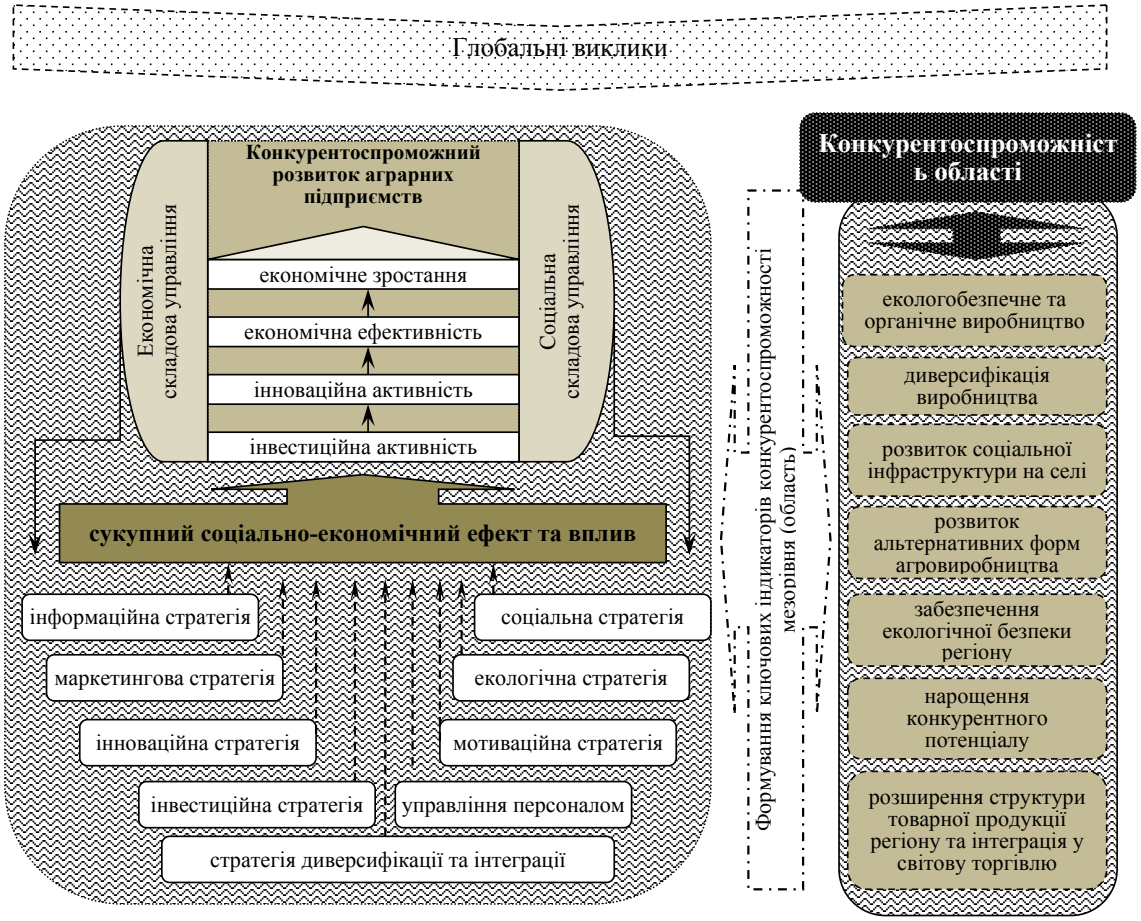


Рис. 2. Модель забезпечення конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств

жається у безпеці, органічності та фізичній корисності продукції сільського господарства. У глобалізованому середовищі конкурують не країни та галузі, а підприємства, що робить їх не єдиним, але визначальним носієм такої властивості, як конкурентоспроможність, та центральною ланкою даних зв'язків [5]. Сучасний стан підприємств аграрного сектору економіки України характеризується несталістю, стагнацією, відсутністю дієвих механізмів управління, що зумовлює необхідність дослідження цілої низки питань, пов'язаних із формуванням ефективної системи стратегічного управління для забезпечення конкурентоспроможності у глобальному ринковому середовищі.

Отже, сучасні умови господарювання відрізняються загостренням конкурентної боротьби, а також зростанням невизначеності і високою динамікою трансформації зовнішнього середовища функціонування. При цьому впровадження моделі забезпечення конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств є ефективним інструментом управління, що забезпечує реалізацію завдань та пріоритетів економічного розвитку в умовах змін макроекономічного характеру та ринкової кон'юнктури [13]. Економічне зростання аграрних підприємств, зміцнення їх конкурентних позицій та розширення ринкового сегменту на внутрішньому та зовнішньому ринках є основним пріоритетом їх управління [10, с. 150–154].

Для забезпечення даної мети важливими є розробка та впровадження такої моделі, що даватиме змогу максимально повно реалізувати їх внутрішній конкурентний потенціал, оптимізувати отримання прибутків на одиницю залучених у виробництво ресурсів, активізувати інтеграційні процеси і кооперування діяльності. У результаті буде досягнуте підвищення результативності господарської діяльності, покращення матеріально-технічного та технологічного забезпечення виробництва, забезпечення конкурентної стійкості. Вищезазначене вимагає розробки та впровадження моделі забезпечення конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств (рис. 2), що буде адаптивною до зовнішнього середовища, глобальних викликів, тактичних та стратегічних дій конкурентів.

Дана модель в умовах глобалізаційних перетворень є важливим чинником зміцнення конкурентоспроможності за всіма видами господарської діяльності та дає змогу своєчасно переорієнтуватися підприємству та корелювати свій стратегічний набір згідно з новими умовами функціонування. В основі побудови моделі управління конкурентоспроможністю підприємства лежить комплексний підхід, суть якого полягає в об'єднанні низки функціональних стратегій, які конкретизують та утворюють генеральну конкурентну стратегію через зміцнення конкурентних переваг кожного напряму [14].

Важливим елементом даної моделі є її соціальний складник. Подолання основних перешкод до створення соціально відповідальних підприємств дасть змогу посилити чинники конкурентоспроможності мікро-, мезо- та макрорівня. У результаті посилення соціального складника аграрними підприємствами досягається: забезпечення принципу прибутковості за збереження соціального акценту; набуття підприємницьких знань і навичок та їх адаптація до виробничих умов; збереження конкурентоспроможного розвитку, соціальних цілей, стратегічного росту та фінансова незалежність.

Доведено доцільність у разі побудови алгоритму дій визначення «ключових точок», що даватимуть інформацію про наступні дії та можливі зміни під час управління підприємствами. Модель органічно поєднує різні за формами організації та розмірами виробників сільськогосподарської продукції на засадах сталості.

Висновки. Стратегічними завданнями в управлінні аграрними підприємствами, що забезпечує їх конкурентоспроможний розвиток в умовах глобальної конкуренції, є досягнення стратегічних та тактичних цілей діяльності на основі використання моделі забезпечення конкурентоспроможного розвитку. Застосування моделі дасть змогу вдосконалити систему управління, більш повно використовувати внутрішні резерви підприємства та утворення такої системи управління, яка б могла своєчасно виявляти, координувати, контролювати, аналізувати, коригувати, планувати господарську діяльність, прискорити швидкість реагування на зміни середовища функціонування. Розробка та впровадження моделі забезпечення конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств ураховує виклики глобалізованого середовища, адаптована до національних умов господарювання, забезпечує активне формування конкурентних переваг агроформувань, зміцнює їх ринкові позиції та завдяки реалізації принципу комплексності формує так звану «буферну зону підприємства», створення якої дає змогу не тільки збільшити терміни стратегічної переорієнтації підприємства для розробки набору нових тактичних та стратегічних цілей та рішень, а й призупинити негативні прояви зовнішнього середовища. Також у результаті її впровадження на мезорівні посилюється конкурентна позиція суб'єктів аграрного сектору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбаль Н.І. Оцінювання конкурентоспроможності на мікро-, мезо- та макрорівнях / Н.І. Горбаль, П.Г. Ільчук // Вісник Нац. ун-ту «Львів. політехніка». Менедж. та підприємництво в Україні: етапи становлення і пробл. розв. – 2006. – № 567. – С. 213–221.
2. Грановська В.Г. Діагностика конкурентного середовища аграрних підприємств / В.Г. Грановська // Детермінанти соціально-економічного розвитку підприємств : [монографія] ; за наук. ред. проф. Є.В. Мішеніна. – Харків : Діса Плюс, 2013. – 444 с.

3. Єрмолаєв А. Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи реформування : [монографія] / А. Єрмолаєв, І. Клименко, В. Ємець, С. Таран – Київ : Інститут стратегічних досліджень, 2015. – 28 с.
4. Кирилов Ю.Є. Державне регулювання та підтримка аграрного сектору економіки України: зміна пріоритетів / Ю.Є. Кирилов // Молодий вчений. – 2015. – № 4(19). – С. 66–70.
5. Кирилов Ю.Є. Концептуальні засади конкурентоспроможного розвитку аграрного сектору економіки України в умовах глобалізації / Ю.Є. Кирилов – Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 420 с.
6. Кирилов Ю.Є. Методологічні орієнтири розвитку аграрного сектору України в умовах глобалізації / Ю.Є. Кирилов // Економіка АПК. – 2012. – № 11. – С. 104–107.
7. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах. 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.
8. Рослинництво в Україні 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.
9. Скупський Р.М. Конкурентоспроможність аграрного сектору економіки як похідна інноваційного розвитку / Р.М. Скупський, М.В. Волосюк // БізнесІнформ. – 2012. – № 11. – С. 150–154.
10. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України : аналітична доповідь. – К. : Національний інститут стратегічних досліджень, 2011.
11. Ульянченко Ю. Державне регулювання аграрного ринку в країнах ЄС і США: досвід для України / Ю. Ульянченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://194.44.242.244/e-journals/DeBu/2007-2/doc/5/05.pdf.
12. Чорна М. Конкурентоспроможність як складова конкурентостійкості підприємства / М. Чорна // Економічний аналіз. – 2008. – № 3. – С. 250–253.
13. Kyrylov Y. Innovative alternative agricultural formations in Ukraine / Y. Kyrylov, V. Hranovska // Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. – Lithuania. – 2016. – Vol. 38. – № 3. – P. 239–251.
14. Situations and prospects for EU agriculture: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/agriculture/public/situation-andprospects/2010_en.pdf.

УДК 338.48(477)

Грачова М.В.
студентка
Одеського національного економічного університету

Шикіна О.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеського національного економічного університету

ПЕРСПЕКТИВА СТВОРЕННЯ ТЕМАТИЧНОГО ПАРКУ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ

PROSPECT OF CREATING THEME PARK IN ODESA REGION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено можливості та перспективи створення тематичних парків на території України. Особливу увагу приділено можливості створення тематичного парку на території Одеси та його рентабельності. Узагальнено практичний досвід функціонування найвідвідуваніших світових тематичних парків. Статтю призначено для студентів, викладачів і науковців, що працюють у туристичній сфері та займаються розвитком внутрішнього туризму.

Ключові слова: тематичні парки, анімація, послуги, планування, внутрішній туризм, рекреаційні зони.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы возможности и перспективы создания тематических парков на территории Украины. Особое внимание уделено возможности создания тематического парка на территории Одессы и его рентабельности. Обобщен практический опыт функционирования самых посещаемых мировых тематических парков. Статья предназначена для студентов, преподавателей и ученых, работающих в туристической сфере и занимающихся развитием внутреннего туризма.

Ключевые слова: тематические парки, анимация, услуги, планирование, внутренний туризм, рекреационные зоны.

ANNOTATION

The present article investigates the scientific possibilities and prospects of creating theme parks in Ukraine. Particular attention is paid to the possibility of creating a theme park in Odessa and its profitability. Generalized a practical experience of the world's most visited theme parks. This article is intended for students, teachers and researchers working in the tourism sector and involved in the development of domestic tourism.

Keywords: theme parks, animation, facilities, planning, domestic tourism, recreation areas.

Постановка проблеми. Відвідування тематичних парків на сьогоднішній день є одним із найпопулярніших видів розваг для туристів. Із кожним роком кількість відвідувачів тематичних парків зростає на 3,7% та сприяє поширенню тематичних парків по всьому світу. Створення тематичного парку на території України залучило би значну частку іноземних туристів та сприяло би розвитку внутрішнього туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження і публікації, присвячені перспективам розвитку анімаційної діяльності в Україні, а також функціонуванню тематичних парків, здійснені такими авторами, як Александрова А.Ю. [1], Герасименко В.Г. [3], Нездоймінов С.Г. [2], Шикіна О.В. [5; 6]. Вони звертають увагу на важливість розвинення анімаційної діяльності в Україні та аналізують сучасний стан індустрії розважального туризму.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеними залишилися питання можливості впровадження іноземного досвіду щодо створення тематичних парків на території Одеської області.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності втілення проектів тематичних парків в Одеській області, наведенні даних щодо світового досвіду функціонування тематичних парків, визначенні основних характеристик тематичного парку та комплексу послуг, аналізі сучасних тенденцій під час планування тематичних парків.

Виклад основного матеріалу дослідження. За прогнозами UNWTO, найбільш популярними видами туризму до 2020 р. стануть пригодницький, екологічний, культурно-пізнавальний та тематичний. Популярність тематичних парків як місця відпочинку у світі зростає з кожним роком, але в нашій країні ринок тематичних парків знаходиться на початковій стадії. Відкриття тематичного парку на території Одеської області призвело би до збільшення в'їзного туризму та допомогло би перерозподілити туристичні потоки у зимні місяці.

Тематичні парки – місця для розваг, відпочинку, уявлення, пізнання та гри, засновані на певних критеріях і диференціації їх від інших парків і рекреаційних зон. Чіткого визначення тематичного парку довгий час не існувало. Тематичні парки – це рекреаційні зони, але вони повинні [1]:

– мати тематичну ідентичність;
– мати дві або більше тематичні зони;
– бути організованими в замкнутому просторі та з контрольованим доступом;
– мати великий потенціал для залучення сімей;
– містити достатньо атракціонів для відвідування від п'яти до семи годин;
– мати комерційну основу;
– надавати послуги високої якості;
– мати централізоване керування виробничого і споживчого процесів.

У світі налічується понад 1 000 парків розваг різного масштабу. У середньому щорічна кількість відвідувачів 25-ти основних парків розваг

становить близько 300 млн. осіб на рік. Доходи від роботи лідерів цього сектора оцінюються в 25 млрд. доларів щорічно. Беручи до уваги прямі і непрямі витрати відвідувачів, капітальні та операційні витрати компаній – операторів парків, загальний економічний ефект від роботи парків розваг в Європі становить 10 млрд. євро щорічно, а в США – 120 млрд. доларів. Більше того, податки, які генерують парки розваг, приносять державі додаткові 5 млрд. євро в Європі і близько 20 млрд. доларів – у США.

Тематичні парки на сьогоднішній день пропонують відвідувачам широкий спектр послуг, які становлять значну долю загального прибутку тематичних парків. Наприклад, приблизно 55–60% доходів тематичного парку генерується від продажу квитків, 25–30% генерується від послуг харчування, продажу їжі та напоїв, продажу сувенірів та інших витрат відвідувачів. Тематичні парки також генерують 10–20% своїх доходів від ліцензування, спонсорства та зборів від проведення спеціальних заходів [5].

У 2014 р. витрати тематичних парків оцінювалися приблизно в 39,8 млрд. доларів [3]. Відвідування тематичних парків за останні п'ять років зростають на 3,7% щорічно. Із новими парками, новими атракціонами, новими готелями і постійними інвестиціями прогнозується зростання відвідувачів тематичних парів на 4,4% щорічно в найближчі п'ять років, із 957 млн. у 2014 р. до 1,2 млрд. у 2019 р. [2]. Будування тематичного парку в Україні значно збільшить кількість туристів, доходів від туризму та суміжних галузей (ефект мультиплікатора).

Аналізуючи ринок тематичних парків Європи, Середнього Сходу та Африки (табл. 1), можемо зробити висновок, що самим відвідуваним парком є Диснейленд у Парижі, який у 2014 р. прийняв 9 940 000 осіб, а якщо додати до цього парк «Волт Дисней Студіо», що розташований поряд із Диснейлендом, з кількітю 4 260 000 осіб у 2014 р., то це дасть змогу усвідомити потенціал попиту на послуги тематичних парків.

На даний момент в Україні не існує тематичних парків, які б відповідали рівню світових стандартів. Під час створення тематичного парку на території України, наприклад в Одеській області, слід ураховувати деякі критичні моменти, щоб забезпечити життєздатність проекту:

- адаптацію інвестицій до реальних потреб проекту;
- виконання прогнозів та графіку процесу будівництва;
- наявність планів на випадок непередбачених обставин, які дають змогу працювати з різноманітними проблемами, які можуть вплинути на процес розвитку;
- відповідний набір організаційних, операційних і маркетингових інструментів у момент відкриття парку;
- необхідну підготовку колективу, високий рівень професійного досвіду, спрямовані на задоволення очікувань клієнта;
- створення ефективних операцій та програм технічного обслуговування для забезпечення безпеки відвідувачів.

Будівництво тематичного парку в Україні передбачає мобілізацію великої кількості ресурсів. Через це необхідно визначити розмір інвестицій, у тому числі необхідні прогнози рентабельності. Початкове планування тематичного парку зазвичай займає п'ятирічний період часу. Парк повинен забезпечувати різні заходи так, щоб відвідувачі хотіли відвідати їх та, що більш важливо, повернутися до них. Генеральний план є основним інструментом для розробки, будівництва і запуску парку. Це детальний план, який спрямовує його розробку, впровадження і відкриття.

Таблиця 1

Рейтинг розважальних та тематичних парків Європи, Середнього Сходу та Африки

Рейтинг	Назва та розташування	Відвідувачі		
		Зміна, %	2014 рік млн. осіб	2013 рік млн. осіб
1	DISNEYLAND PARK AT DISNEYLAND PARIS, MARNE-LA-VALLEE, FRANCE	–4,7%	9 940 000	10 430 000
2	EUROPA PARK, RUST, GERMANY	2,0%	5 000 000	4 900 000
3	TIVOLI GARDENS, COPENHAGEN, DENMARK	6,6%	4 478 000	4 200 000
4	DE EFTELING, KAATSHEUVEL, NETHERLANDS	6,0%	4 400 000	4 150 000
5	WALT DISNEY STUDIOS PARK AT DISNEYLAND PARIS, MARNE-LA-VALLEE, FRANCE	–4,7%	4 260 000	4 470 000
6	PORT AVENTURA, SALOU, SPAIN	2,9%	3 500 000	3 400 000
7	LISEBERG, GOTHENBURG, SWEDEN	8,4%	3 100 000	2 860 000
8	GARDALAND, CASTELNUOVO DEL GARDA, ITALY	1,9%	2 750 000	2 700 000
9	ALTON TOWERS, STAFFORDSHIRE, UK	3,0%	2 575 000	2 500 000
10	LEGOLAND WINDSOR, WINDSOR, UK	7,3%	2 200 000	2 050 000
11	THORPE PARK, CHERTSEY, UK	5,0%	2 100 000	2 000 000
12	LEGOLAND BILLUND, BILLUND, DENMARK	6,9%	1 925 000	1 800 000
13	PUY DU FOU, LES EPESSES, FRANCE	9,9%	1 912 000	1 740 000
14	PHANTASIALAND, BRUHL, GERMANY	5,4%	1 845 000	1 750 000
15	PARC ASTERIX, PLAILLY, FRANCE	11,1%	1 800 000	1 620 000
16	FUTUROSCOPE, JAUNAY-CLAN, FRANCE	13,7%	1 685 000	1 484 000
17	CHESSINGTON WORLD OF ADVENTURES, CHESSINGTON, UK	6,7%	1 600 000	1 500 000
18	GRONALUND, STOCKHOLM, SWEDEN	3,3%	1 550 000	1 500 000
19	HEIDE PARK, SOLTAU, GERMANY	5,4%	1 475 000	1 400 000
20	PARQUE WARNER, MADRID, SPAIN	25,9%	1 460 000	1 160 000
	TOTAL	3,0%	59 535 000	57 809 000

© 2015 TEA / AECOM

3,0% Приріст за 2013-2014 рр.

59,5 МЛН. Кількість відвідувачів у 2014 році

57,8 МЛН. Кількість відвідувачів у 2013 році

Отже, генеральний план тематичного парку включає в себе програму визначення теми, яка буде розроблена, розмір, потужність і вартість різних атракціонів і обладнання, плани форми і структури парку (у тому числі функціональні діаграми й установки на місцевості) і архітектурний складник разом із розробкою ескізів атракціонів. Генеральний план тематичного парку повинен відповідати положенням законодавства щодо його розташування з точки зору урбаністики та охорони навколишнього середовища, безпеки, охорони здоров'я і зайнятості населення. Площа для тематичного парку варіюється від 10 до 200 га, а розміщуються тематичні парки за межею міста. Для прибуткового функціонування тематичні парки повинні знаходитися в межах двогодинної досяжності. Тобто проектуючи тематичний парк, слід передусім визначити можливе місце розташування. Існує багато прикладів того, що невеликі тематичні парки можуть бути рентабельними не тільки за межами міст-мільйонерів або крупних міст. Наприклад, у Швеції популярний тематичний парк «Світ Астрід Ліндгрен», розташований маленькому містечку Віммербі (16 тис. жителів). У цьому сенсі Одеська область має зручну транспортну розв'язку (особливо це актуально для іноземних туристів), адже для того, щоб дістатися тематичного парку, спочатку потрібно дістатися міста, в якому знаходиться тематичний парк [3].

Для планування ємкості парку потрібно визначити максимальну пропускну спроможність парку і пам'ятати, що необхідно мінімум 3 м2 площі на відвідувача, одну-три пам'ятки або можливості розваг на відвідувача в годину (у години найбільшої загрузки). Наприклад, у США парки призначені для розміщення в середньому 1 800 осіб на гектар, в Азії ця цифра може досягати 2 500. Однак ці цифри не можуть бути прийняті як узагальнення для всіх тематичних парків, оскільки їх розміри змінюються відповідно до своєї конструкції та призначення. Тема парку являє собою концепцію парку та мотивацію для відвідування. Тема повинна мати єдність у цілому для позиціонування, організації простору й анімації. Для вибору теми для парку в Україні немає обмежень, це можуть бути фільми, мультфільми, казки, тварини, географія або культура та історія рідного краю. Реалізація тематичного змісту може бути:

– через одну тему протягом усіх аспектів парку (Warner Bros);

– завдяки легко ідентифікованих підтем у різних областях парку (Діснейленду з Frontierland, Adventureland, Fantasyland, Discoveryland);

– через перехідні теми, тобто теми, які створюються на випадок спеціальних заходів (Хеллоуїн у багатьох парках по всьому світу) [7].

Під час планування тематичного парку на території України слід пам'ятати про важливий компонент тематичних парків – комплекс послуг. Діяльність у сфері послуг є складовою частиною тематичних парків як у задоволенні клієнтів, так і в створенні прибутку. Два види послуг надаються в парках: харчування та торгівля. Ресторани та магазини, як правило, розташовані відповідно до торговельної потреби і поведінки відвідувачів, головним чином, на шляху входу та виходу з парку і на головних центрах розподілу кожної тематичної сфери. Найбільша концентрація магазинів (до 70%) спостерігається недалеко від виходу з парку, оскільки в момент виходу з парку відвідувачі зазвичай роблять свої покупки. Інші місця для імпульсивної покупки повинні бути розміщені по всьому парку, оскільки кожен тематичний вузол матиме свій власний магазин, присвячений відповідній підтемі. Розташування послуг у кожній тематичній сфері, як і послуг харчування, магазинів, пов'язано з необхідністю задовольнити психологічну асоціацію клієнтів про споживання в місці, яке їм особливо сподобалося. На загальному рівні чотири види базових послуг громадського харчування може бути визначено в парках: закусочні, підприємства швидкого харчування, самообслуговування і гастрономічні ресторани.

На прикладі світової практики можливо виділити такі сучасні тенденції для втілення тематичного парку в Україні:

– залучення сім'ї замість безпосереднього спрямування на підлітків та дорослих;

– поєднання високої якості візуальних образів із переміщенням механічних елементів (відвідувачі можуть насолоджуватися віртуальними технологіями);

– збільшення водних атракціонів;

– розробка цілорічних атракціонів [6].

Висновки. Тематичні парки на сьогоднішній день є одними з найпопулярніших дестинацій для туристів, часто являють собою основну мету подорожі. Створення тематичного парку повинно спиратися на можливості певного регіону: матеріально-технічну базу, можливість залучення інвестицій, визначення рентабельності тематичного парку та його цільової аудиторії. Створення тематичного парку в Україні сприятиме збільшенню туристичних потоків, доходів від туризму та просуватиме Україну на міжнародному туристичному ринку. Під час створення тематичного парку на території України треба приділити увагу основним аспектам, таким як: залучення інвестицій для створення тематичного парку, пошук відповідної території, визначення ідеї та теми парку, планування будівництва та визначення цільової аудиторії, використання нових технологій і широкого спектру послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александрова А.Ю. Тематические парки мира : [учеб. пособ.] / А.Ю. Александрова, О.Н. Сединкина. – М. : КНОРУС, 2013. – 208 с.

2. Нездойминов С.Г. Перспективы развития экологического туризма в природных парках Украины / С.Г. Нездойминов, И.Ю. Шановская // Молодий вчений. – 2014. – № 10. – Ч. І. – С. 112–115.
3. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : [монографія] / За заг. ред. В.Г. Герасименка. – Одеса : Астропринт, 2013. – 304 с.
4. Шикіна О.В. Аналіз структури туристичних потоків Одеської області / О.В. Шикіна, І.Л. Ліптуга // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 7. – С. 114–127.
5. Шикіна О.В. Застосування франчайзингу, як методу управління підприємствами сфери розваг / О.В. Шикіна // Матеріали ІІ міжнародної науково-практичної конференції «Управлінські науки в сучасному світі» (Київ, 10–11 грудня 2015 р.). – Київ, 2015. – С. 223–226.
6. Шикіна О.В. Шляхи підвищення привабливості регіону за рахунок розвитку квест-атракцій / О.В. Шикіна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 9. – С. 460–464
7. Salvador Anton Clave. The global theme park industry. – AMA DataSet Ltd, Preston, UK. – 2007. – 459 p.

УДК 330:631.15

Григор'єва О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Одиниця І.Ю.
студент
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

ПРОГРАМУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

PROGRAMMING OF ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто мету, основний зміст, а також визначено особливості програмування діяльності сільськогосподарського підприємства. На основі узагальнення досвіду визначено структуру програми діяльності сільськогосподарського підприємства, окреслено основні проблеми, що виникають у процесі програмування. Проаналізовано основні підходи та методи, що використовують під час складання програм діяльності, розгорнуто охарактеризовано програму підвищення рентабельності діяльності сільськогосподарських підприємства, визначено її основні показники. Запропоновано основні напрями вдосконалення програмування діяльності сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: планування, програма діяльності, рентабельність, показники рентабельності, методи програмування діяльності.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены цели, основное содержание, а также определены особенности программирования деятельности сельскохозяйственного предприятия. На основе обобщения опыта определена структура программы деятельности сельскохозяйственного предприятия, определены основные проблемы, возникающие в процессе программирования. Проанализированы основные подходы и методы, используемые при составлении программ деятельности, развернуто охарактеризована программа повышения рентабельности деятельности сельскохозяйственных предприятия, определены ее основные показатели. Предложены основные направления совершенствования программирования деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: планирование, программа деятельности, рентабельность, показатели рентабельности, методы программирования деятельности.

ANNOTATION

In the article the purpose, the essence and peculiarities programming of the agricultural enterprise. On the basis of summarizing the experience defined program structure of agricultural enterprises, outlined the main problems arising in the course of programming. The basic approaches and methods used in the preparation of programs, program characterized deployed improving profitability of agricultural enterprises, set its basic parameters. The basic directions of improvement of farm programming.

Keywords: planning, program activity, profitability, profit margins, methods of programming.

Постановка проблеми. Підвищення рентабельності сільськогосподарських підприємств є важливим напрямом зростання та розвитку економіки України у цілому. Рентабельність діяльності та використання наявних ресурсів залежить від організаційних, економічних, фінансових та технічних чинників, що потребують поточного обґрунтування та програмування. Досвід зарубіжних підприємств свідчить, що програмування є важливою умовою функціонування, економічного розвитку та зростання сільськогосподарських підприємств.

Розроблення та впровадження програми на сільськогосподарських підприємствах необхідні для уникнення непередбачених кризових ситуацій, забезпечення ефективного та перспективного розвитку. Завдяки обґрунтованим рекомендаціям та пропозиціям, наведеним у програмі, сільськогосподарські підприємства можуть мінімізувати ризики спаду виробництва та підвищити темпи перероблення сільськогосподарської продукції, наростити обсяги її виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання процесу програмування діяльності підприємства досліджували такі вчені: Л.О. Артикульний, П.П Борщевський, В.В. Вітвіцький, В.А. Горемикін, М.Я. Дем'яненко, І.А. Коновал, В.М. Нелеп, П.Т. Саблук та ін. Проте питання планування та розроблення програм діяльності на підприємствах сільського господарства потребує подальшого дослідження з урахуванням сучасних економічних реалій та вирішення актуальних завдань, що має перед собою агропромисловий комплекс країни.

Мета статті полягає у визначенні особливостей складання програм діяльності у сільськогосподарських підприємствах та обґрунтуванні необхідності та можливостей їх застосування; визначенні показників програми підвищення рентабельності діяльності сільськогосподарського підприємства як одного з кінцевих завдань їх функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному плануванні діяльності сільськогосподарського підприємства важливе місце займає такий документ, як програма. За допомогою програми відбувається безперервне та перспективне планування, визначаються кон-

кретні завдання виробництва, розробляються плани реалізації та заходи щодо страхування від можливих збитків у мінливих ринкових умовах.

Програму розробляють на конкретний період та ставлять за мету визначення напрямів та галузей, в які доцільно вкладати грошові та виробничі ресурси. Програма – це документ, що містить систему зв'язаних у часі і просторі, узгоджених із ресурсами заходів та дій, спрямованих на отримання максимального прибутку внаслідок реалізації підприємницької ідеї.

Програмування у сільськогосподарських підприємствах має деякі особливості, основними з яких, на думку економістів, є такі [1; 3; 7]:

– сезонність виробництва та залежність від погодних умов;

– різні за тривалістю виробничі цикли (наприклад, для вирощування багаторічних насаджень та продуктивної худоби суб'єкту господарювання необхідно кілька років);

– виконання комплексу робіт у період вегетаційного розвитку культур;

– використання частини отриманої продукції для запланованих процесів виробництва (насіння, молоко для телят, сіно для годівлі тварин);

– особливість уведення обліку витрат. Оскільки відбувається облік витрат не лише по культурах чи інших групах товарів, а й по окремим видам робіт та процесів, наприклад передпосівна підготовка ґрунту, сівба та догляд за посівами, процесами збирання урожаю;

– різна потреба в грошових ресурсах протягом року.

Вказані особливості зумовлюють їх урахування під час складання програми рентабельності діяльності сільськогосподарських підприємств.

У науковій літературі не існує чітко визначених розділів програми підвищення рентабельності сільськогосподарських підприємств, але найпоширеніша її структура така [1; 2; 5]:

– стислий опис програми;

– опис підприємства, для якого складається програма;

– опис ринку, що включає аналіз конкурентів, SWOT-аналіз;

– план маркетингу (ціноутворення, прогноз продажу, канали збуту);

– план виробництва (опис технологічного процесу, аналіз виробничих ресурсів, вибір обладнання та техніки, графік виконання робіт, планування собівартості, контроль якості);

– управління та організація виробництва (організаційно-правова форма діяльності, схема управління підприємством, планування адміністративного апарату та персоналу);

– фінансовий план (обґрунтування потреби у фінансових ресурсах, графік погашення заборгованості, прогноз руху коштів, визначення порогу

рентабельності, прогноз балансу, терміну та окупності проекту);

– ризики та гарантії (визначення, кількісна оцінка та управління).

Проблеми, які можуть виникати у процесі реалізації програми сільськогосподарських підприємств, повинні вирішуватися шляхом уточнення даного документу та його адаптації до змінних умов. Це дасть можливість суб'єктам господарювання використовувати програму як основний критерій оцінки отриманих результатів від виробничо-господарської діяльності підприємства.

Програму розробляють в умовах невизначеності, тому завжди існує ймовірність виникнення несприятливих умов, які можуть стати причиною додаткових затрат або збитків. Виконати достовірний прогноз реалізації програми неможливо ні за яких умов, оскільки суб'єкт господарювання функціонує в невизначених умовах зовнішнього середовища.

Основним завданням програмування сільськогосподарських підприємств є розробка методів, які дадуть змогу визначити можливі варіанти та описати стратегії розвитку, шляхи реалізації проекту за різних ситуацій. Вдало розроблена програми розкриває для сільськогосподарських підприємств основні питання діяльності підприємства у майбутньому, визначає потребу у ресурсах, прогнозує можливі позитивні та негативні варіанти розвитку.

Розроблення програми може здійснюватися за такими підходами:

– на основі стандартизованих таблиць з установленою структурою розділів програми чи відповіді на визначений перелік питань;

– індивідуальний творчий підхід до розробки та написання програми, що повністю відповідає вимогам його авторів – власників або керівників підприємства.

Для успішного розроблення програми необхідно знайти оптимальний метод, який синтезує обидва підходи. Програмування в сільськогосподарських підприємствах повинно починатися з ідеї, джерелом виникнення якої можуть бути:

– аналіз досвіду та результатів виробничо-господарської діяльності;

– аналіз конкурентних переваг інших учасників ринку та власні амбіції керівництва.

Отже, програма – це засіб моделювання системи, який здійснює оцінку бізнес-ідеї та визначає її раціональність та реалістичність [6]. Розроблення такого документу дає можливість провести діагностику початкового стану та виявити проблеми розвитку сільськогосподарського підприємства, які в майбутньому можуть ускладнити роботи та спричинити проблеми.

Визначивши суть програмування у сільськогосподарських підприємствах, розглянемо показники програми підвищення рентабельності підприємства та місця серед інших альтернативних показників.

В економічному аналізі зміцнилася позиція, яка полягає в використанні для розрахунку

рентабельності показника чистого прибутку [4]. Однак економічний аналіз за визначенням має оцінювати вплив різних факторів на досліджуваний показник не тільки в сукупності, але й окремо. Якщо ж застосовувати фактор чистого прибутку, то слід мати на увазі, що як фактори нижчого порядку він включає:

– вирахування суми податку на прибуток та інших обов'язкових платежів до бюджету, тобто фактор податкової політики держави;

– алгебраїчний доданок від сальдо надзвичайних доходів і витрат, що спотворює картину нормальної господарської діяльності (прибутково працююче підприємство не перестане бути таким в аналізованому періоді, якщо, наприклад, у кінці року втрачено один із дорогих активів через форс-мажорні обставини).

Виходячи з вищесказаного, для того щоб визначити вплив різних чинників, які як належать, так і безпосередньо не належать до оцінки ефективності діяльності, слід використовувати у чисельнику валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток до оподаткування, прибуток від звичайної діяльності, чистий прибуток.

Щодо знаменника, то загалом усі показники рентабельності за своєю структурою можна розділити на три групи: витратні показники рентабельності, які характеризують дохідність понесених витрат; ресурсні показники рентабельності, які визначаються як відношення чистого прибутку, прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до вартості активів (капіталу) або їх складників; дохідні показники рентабельності, які розраховуються як відношення валового прибутку, прибутку від операційної діяльності, чистого прибутку до чистого доходу від реалізації [4].

Класифікація показників рентабельності підприємства, що розраховані на базі величини прибутку, може бути здійснена за різними кваліфікаційними ознаками, зокрема за критерієм часу виділяють моментні, статистичні та динамічні показники рентабельності; за критерієм ресурсів, що витрачаються, – застосовані та споживчі ресурси, активи підприємства; за критерієм результату враховується загальний, оподатковуваний та чистий прибуток підприємства; за критерієм узагальнення показників виділяють узагальнюючи, локальні та часткові показники; показники можуть бути такими, що враховують та не враховують інфляційні процеси в економіці.

Тобто залежно від аналізованого періоду показники можуть бути моментні, статичні та динамічні. За критерієм узагальнення вони можуть як характеризувати ефективність усієї роботи підприємства як системи, так і характеризувати якість роботи окремої структурної частини підприємства.

У разі наявності в економіці країни значних інфляційних процесів, зокрема таких, що спостерігаються зараз, виникає потреба в коригуванні визначеного в нормативному порядку номінального прибутку на індекс зміни цін відповідного періоду. У результаті такого коригування отримують реальний прибуток, величина якого використовується для адекватного оцінювання динаміки результатів діяльності протягом кількох років.

Загалом у систему показників рентабельності найчастіше включають рентабельність активів (майна), рентабельність власного капіталу, рентабельність реалізації продукції, рентабельність інвестованого капіталу, рентабельність виробництва, фондорентабельність, рентабельність поточних витрат.

Рентабельність реалізації характеризує доходність основної діяльності підприємства. Менеджер використовує цей показник для контролю над взаємозв'язком між цінами, кількістю товару, що реалізується, витратами виробництва і реалізацією продукції.

У практиці українських підприємств найбільш поширеним є показник рівня рентабельності, що обчислюється як відношення прибутку до повної собівартості реалізованої продукції. Цей показник показує, скільки на кожну витрачену у господарстві гривню або іншу грошову одиницю отримано прибутку.

Рівень загальної рентабельності основних засобів – один із найбільш узагальнюючих показників виробничо-господарської та фінансової діяльності, який розраховується відношенням чистого прибутку підприємства до величини середньорічної вартості основних засобів підприємства.

Часом менеджменту підприємства важливо оцінити не лише ефективність виробничо-господарської та фінансової, а й маркетингової діяльності. Для цього пропонується використовувати показник рентабельності маркетингових витрат, який обраховується відношенням зниженої на вартість інвестицій у маркетинг та витрат на реалізацію величини валового прибутку до загальної величини інвестицій у маркетинг з урахуванням також суми витрат на реалізацію продукції.

Узагальнюючим показником прибутковості прийнято вважати рентабельність капіталу, за яким можна визначити рівень віддачі коштів акціонерів. Рентабельність активів, своєю чергою, є складником та відображає ефективність внутрішньої політики менеджменту з точки зору доходів та витрат.

Показником ефективності інвестування коштів у звичайні акції підприємства, інших внесків власників до його статутного капіталу є чиста рентабельність власного капіталу.

Крім звичайних відносних показників рентабельності, можна застосовувати і специфічні моделі оцінки рентабельності. Наприклад, модель Дюпон має вигляд [5]:

$$Р_{ВК} = \frac{ЧП}{ВР} \times \frac{ВР}{А} \cdot \frac{А}{ВК}, \quad (1)$$

де РВК – рентабельність власного капіталу;

ЧП – чистий прибуток;

А – активи підприємства;

ВР – виручка від реалізації;

ВК – власний капітал.

Із представленої моделі видно, що рентабельність власного капіталу залежить від трьох чинників: рентабельності продажів, оборотності активів і структури авансованого капіталу. Значимість виділених факторів пояснюється тим, що вони в певному сенсі узагальнюють усі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства, його статику і динаміку.

Тобто загалом існує значна кількість показників, які можуть застосовуватися в процесі оцінки економічної ефективності діяльності підприємства за критерієм його прибутковості.

Висновки. Програмування – це один із найголовніших інструментів управління сільськогосподарським підприємством, що прогнозує та є передумовою для ефективного функціонування бізнес-системи в майбутньому. Ефективна програма сільськогосподарського підприємства задає напрям ефективного використання активів та наявних засобів і дає змогу використовувати процес програмування для успішного управління діяльністю.

Перспективними та пріоритетними напрямами вдосконалення діяльності сільськогосподарських підприємств повинні стати такі заходи:

– процес управління та програмування діяльності підприємств сільського господарства повинен бути обов'язковим, системним, ураховувати нагальні потреби економіки у продукції сільськогосподарських підприємств за видами;

– процес програмування необхідно здійснювати на базі реальної системи нормативів та норм з урахуванням суб'єктивних чинників здійснення сільськогосподарської діяльності (врожайність ґрунтів, кліматичні умови, кормової та селекційної бази тощо);

– створення на сучасних середніх та великих сільськогосподарських підприємствах відділів із розроблення програм діяльності та організація постійного контролю над їх реалізацією;

– підвищення кваліфікаційного рівня працівників, як займаються програмуванням.

У кінцевому підсумку перераховані заходи повинні бути спрямовані на вирішення стратегічних цілей розвитку сільськогосподарських підприємств, а саме: випуск оптимальної за видами та кількістю конкурентоспроможної продукції сільського господарства, розширення можливостей її реалізації, отримання максимального прибутку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артикульний Л.О. Річний план економічного і соціального розвитку сільськогосподарського підприємства / Л.О. Артикульний, В.М. Нелеп, М.І. Сидоренко. – К. : Урожай, 2012. – 230 с.
2. Горемыкин В.А. Планирование на предприятии / В.А. Горемыкин, Э.Р. Бугулов, А.Ю. Богомолов. – М. : Филинь, 2009. – 193 с.
3. Гук М.М. Планування сільськогосподарського виробництва / М.М. Гук. – К. : Урожай, 2007. – 278 с.
4. Коваленко Ю.С. Удосконалення планово-економічної роботи в сільськогосподарських підприємствах / Ю.С. Коваленко, М.Д. Кошляк. – К. : ІАЕ УААН, 2008. – 84 с.
5. Коновал І.А. Програмування діяльності в АПК : [навч. посіб.] / І.А. Коновал. – К. : НІЧ ЛАВА, 2010. – 135 с.
6. Методичні рекомендації по складанню бізнес-плану розвитку сільськогосподарського підприємства. – К. : Мінагрополітики України АПК, 2007. – 260 с.
7. Нелеп В.М. Перспективне планування в сільськогосподарських підприємствах / В.М. Нелеп, М.І. Сидоренко. – К. : Урожай, 2010. – 232 с.

УДК 65.012.227

Гуржій Н.М.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту організацій і логістики
Запорізького національного університету

Колтунік А.Ю.
студент
Запорізького національного університету

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

THE FEATURES OF MODERN APPROACHES TO THE STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сутність стратегічного управління розвитком підприємства. Визначено загальну модель процесу стратегічного управління. Розглянуто поняття «стратегія» та її основні особливості. Визначено види стратегій та випадки їх застосування. Запропоновано основні підходи до стратегічного управління розвитком підприємства.

Ключові слова: стратегічне управління, розвиток підприємства, стратегія, стратегічні цілі, підходи до управління.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована сущность стратегического управления развитием предприятия. Определена общая модель процесса стратегического управления. Рассмотрено понятие «стратегия» и её основные особенности. Определены виды стратегий и случаи их использования. Предложены основные подходы к стратегическому управлению развитием предприятия.

Ключевые слова: стратегическое управление, развитие предприятия, стратегия, стратегические цели, подходы к управлению.

ANNOTATION

The essence of strategic management of enterprise development is analyzed in this article. The general model of strategic management is determined. The concept of “strategy” and its main features are viewed. The types of strategies and cases of their use are determined. The basic approaches to the strategic management of the enterprise development are suggested.

Keywords: strategic management, enterprise development, strategy, strategic aims, approaches to management.

Постановка проблеми. Становлення та розвиток ринкових умов господарювання зумовлюють зміну місця і ролі підприємства в системі економічних відносин. Хід суспільного виробництва в цілому, успіхи економічного і соціального розвитку країни стали залежати від підсумків діяльності окремих підприємств. Такий перехід певним чином впливає на організаційні структури підприємства та форми взаємодії учасників відтворювального процесу, вони приймають новий вигляд. Таким чином, наявність в економіці різних за формою власності секторів і типів господарств ставить перед підприємствами зовсім інші, ніж раніше, завдання і вносить зміни в умови взаємодії між різними підприємствами. Це диктує потребу у вирішенні нових завдань організації управління на всіх рівнях економіки і передусім на основному рівні – підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним питанням стратегічного менеджменту та управління стратегічним розвитком підприємств присвячено роботи відомих зарубіжних та вітчизняних учених, серед яких: Р. Акофф, І. Ансофф, А. Воронкова, О. Віханський, В. Герасимчук, О. Гончар, П. Друкер, Ю. Іванов, Е. Коротков, Н. Кирич, М. Кизим, Б. Карлофф, А. Міщенко, Т. Мостенська, І. Отенко, В. Пономаренко, М. Портер, А. Слаттер, І. Смоліна, А. Томпсон, А. Стрікленд, Н. Скопенко, Р. Фатхутдінов, А. Чандлер, З. Шершньова тощо. Водночас складність управління стратегічним розвитком підприємств зумовлює існування невирішених питань щодо єдиного розуміння сутності процесів розвитку підприємств, удосконалення методичних підходів до формування стратегії та управління стратегічним розвитком підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ефективність економіки України безпосередньо пов’язана з управлінням стратегічним розвитком підприємств. Турбулентність економічних процесів, що виникають у внутрішньому і зовнішньому середовищі, ускладнює діяльність вітчизняних підприємств і знижує її результативність.

Загострення проблем, пов’язаних із формуванням стратегій розвитку підприємств та управлінням цим процесом, підтверджують значущість окреслених питань для економіки України.

Варто також зауважити, що більшість підприємств мають неефективну управлінську систему через невміння правильно оцінювати власний потенціал та впроваджувати ефективну стратегію на основі отриманих під час такої оцінки результатів.

Мета статті полягає в узагальненні і розвитку теоретичних та методичних підходів до вдосконалення управління стратегічним розвитком підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність підприємства сьогодні є більш динамічною й охоплює не лише сферу виробництва, але й сфери обміну, розподілу ресурсів, фінан-

совий ринок та логістичні операції. Сьогодні найважливішим завданням для підприємств є аналіз ринку, попиту та пропозиції, мотивів поведінки споживачів і конкурентів на ринку, форм і каналів збуту продукції, форм та рівня конкуренції, способів просування товарів, можливості введення інтенсивних технологій.

У таких умовах розробка управлінських рішень потребує розгляду конкретних подій, оцінки їх впливу на діяльність підприємства та результати його функціонування. Орієнтація підприємств на вирішення проблем довгострокового зростання та розвитку передбачає використання моделей, методів та інструментів стратегічного управління.

Досліджуючи поняття «розвиток підприємства», доцільно дати визначення поняттю «стратегічний розвиток підприємства», який можна розуміти як безперервний процес цілеспрямованих кількісних і якісних змін, зумовлених трансформацією зовнішнього і внутрішнього середовища, що формують загальний напрям діяльності підприємства у довгостроковій перспективі, спрямований на досягнення поставлених цілей [2].

Аналіз більшості наукових джерел дає змогу зрозуміти, що на сьогоднішній день відсутній єдиний підхід до визначення поняття «стратегічне управління» та його сутності. Низка авторів визначає стратегічне управління як діяльність або процес щодо економічно-ефективного досягнення перспективних цілей підприємства на основі отримання конкурентних переваг та адекватного реагування на зміни зовнішнього середовища.

В умовах сьогодення головним орієнтиром для підприємств у сфері управління розвитком є питання забезпечення життєздатності. Надійність, стійкість, живучість та вмотивованість до розвитку – це основні складники життєздатності, які віддзеркалюють різні аспекти підприємництва.

Існує безліч моделей процесу стратегічного управління, що різняться одна від одної кількістю і змістом послідовних кроків. Найбільш відомими є моделі І. Ансоффа, М. Мескона та А. Томпсона, проте всі моделі мають єдиний логічний ланцюжок, а відмінності не є принциповими.

У загальному вигляді технологія процесу стратегічного управління містить такі стадії [1]:

– визначення місії і короткострокових цілей підприємства (усвідомлення проблем, розробка стратегічного бачення і місії організації, встановлення оптимальної сукупності збалансованих цілей);

– стратегічний аналіз (використовується технологія стратегічного аналізу, яка включає оцінку, аналіз потенціалу, позиції та конкурентну перевагу організації, і вплив факторів зовнішнього середовища);

– вибір стратегії розвитку (полягає в підготовці переліку стратегій і у виборі кращої альтернативи для даної ситуації);

– реалізація стратегії (передбачає організаційні заходи щодо реалізації обраної стратегії: розробка проекту і плану, реструктуризація, формування культури та організаційної структури відповідно до обраної стратегії);

– контроль та оцінка виконання положень стратегії (полягає в контролі стратегічного процесу, а також в оцінці виконання дій та внесенні коректив).

Як відомо, основою стратегічного управління є стратегія, що включає низку взаємопов'язаних конкретних положень, які можуть стосуватися будь-якої сфери діяльності підприємства.

На думку М. Портера, стратегія – це створення унікальної та вигідної позиції, що передбачає певний набір видів діяльності.

Г. Мінцберг виділяє декілька визначень стратегії: стратегія як план, стратегія як позиція, стратегія як «спритний прийом», стратегія як принцип поведінки, стратегія як перспектива.

І. Ансофф розглядає стратегію як набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності [6].

Варто також зазначити, що впровадження стратегії на підприємстві неможливе без стратегічного мислення. Його сутність полягає в розумінні мети розвитку підприємства, шляхів її досягнення, в адаптивності підприємства до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі, у формуванні і реалізації стратегій. Стратегічне мислення передбачає вивчення потреб споживачів, пошук нових можливостей для організації, створення для неї сприятливих умов функціонування, а також уміння бачити в довгостроковій перспективі перешкоди та шляхи їх нівелювання.

Нині однією з найбільш поширених є класифікація стратегій, що будується на основі об'єкта стратегічного управління, де розрізняють:

– корпоративну стратегію (стратегію підприємства у цілому);

– бізнес-стратегію, ділову, або конкурентну, стратегію (стратегію окремого підрозділу підприємства або його бізнес-процесів);

– функціональну стратегію (стратегію функціональної зони господарювання або його функціональних служб).

У науковій літературі найбільш широко висвітлено стратегії розвитку підприємств, які зазвичай називаються базисними, або еталонними. Вони відображають чотири різні підходи до розвитку підприємства і пов'язані зі зміною стану одного або декількох елементів: продукту, ринку, галузі, положення підприємства всередині галузі, технології.

Першу групу еталонних стратегій становлять так звані стратегії концентрованого зростання, що пов'язані зі зміною продукту або ринку. У разі обрання цих стратегій підприємство намагається поліпшити свій продукт або почати виробляти новий, не змінюючи при цьому галузі. Конкретними типами стратегій першої групи є такі:

– стратегія посилення позиції на ринку;
– стратегія розвитку ринку;
– стратегія розвитку продукту [3].

Другу групу еталонних стратегій становлять такі стратегії бізнесу, які припускають розширення підприємства шляхом додавання нових структур. Ці стратегії називаються стратегіями інтегрованого зростання. До них належать стратегія зворотної вертикальної інтеграції та стратегія прямої вертикальної інтеграції.

Третьою групою еталонних стратегій розвитку бізнесу є стратегії диверсифікованого зростання. Ці стратегії реалізуються в тому разі, якщо підприємства далі не можуть розвиватися на даному ринку з даним продуктом у рамках даної галузі. Стратегіями даного типу є такі:
– стратегія центрованої диверсифікації;
– стратегія горизонтальної диверсифікації;
– стратегія конгломеративної диверсифікації.

Четвертим типом еталонних стратегій розвитку бізнесу є стратегії запланованого скорочення. У тому чи іншому вигляді ці еталонні критерії знаходять утілення в інших класифікаційних групах. Виокремлюють чотири типи стратегій цілеспрямованого скорочення бізнесу:
– стратегія ліквідації, що здійснюється тоді, коли підприємство не може далі функціонувати;
– стратегія «збору врожаю», що передбачає відмову від довгострокового погляду на бізнес на користь максимального отримання доходів у короткостроковій перспективі [5].

Стратегічне управління можна розглядати як динамічну сукупність п'яти взаємопов'язаних управлінських процесів. Ці процеси логічно випливають один з одного. Однак існує стійкий зворотній зв'язок і, відповідно, зворотній вплив кожного процесу один на одного (рис. 1).

Таким чином, перш ніж почати формування стратегії розвитку підприємства в умовах нестабільності ринку, необхідно виконати певну роботу з оцінки зовнішнього середовища, в якому підприємство здійснює свою діяльність, а також визначити місію підприємства і його цілі.

Потім на підставі інформації, отриманої з аналізу зовнішнього середовища, цілей і стратегічного потенціалу, наявного у даного підприємства, здійснюються вибір найбільш кращої з усіх можливих альтернативних стратегій, контроль її виконання та оцінка її ефективності. Отже, першим етапом стратегічного управління є стратегічний аналіз [4].

Невизначеністю зовнішнього середовища, його постійною мінливістю і непередбачуваністю, а також специфічністю внутрішнього середовища підприємства зумовлена особлива важливість стратегічного аналізу як етапу стратегічного управління для українських підприємств. Для використання специфічного інструментарію під час розробки стратегії необхідно передусім вирішити проблему інформаційного забезпечення і вибору методів аналітичної обробки інформації.

Процес установлення стратегічних цілей означає визнання такого стану справ на підприємстві, який не тільки бажаний, але й досяжний. Такий процес включає в себе такі процедури:

1. Аналіз ситуації, що склалася, і розробка картини майбутнього стану підприємства та середовища. Для цього слід проаналізувати тенденції розвитку середовища, ринку, конкурентів, ефективність роботи підприємства.
2. Формування можливих цілей і низки альтернатив.
3. Визначення можливостей досягнення цілей і шляхів раціонального використання ресурсів організації.
4. Розробка варіантів досягнення цілей у прогнозованих змінах та визначення умов переходу на альтернативну стратегію [1].

У сучасних умовах господарювання можна виділити декілька основних підходів до процесу розробки стратегій розвитку підприємства:

1. Контроль витрат. Основою таких стратегій є зменшення власних витрат порівняно з конкурентами шляхом постійного та суцільного контролю над витратами.
2. Стратегія диференціації, суть якої полягає в концентрації організацією своїх зусиль на певних пріоритетних напрямах, де вона намагається отримати якнайбільше переваг. Ці напрями можуть бути різними, тому варіантів такої стратегії на практиці існує дуже багато.
3. Стратегія фокусування. У цьому разі підприємство цілеспрямовано орієнтується на

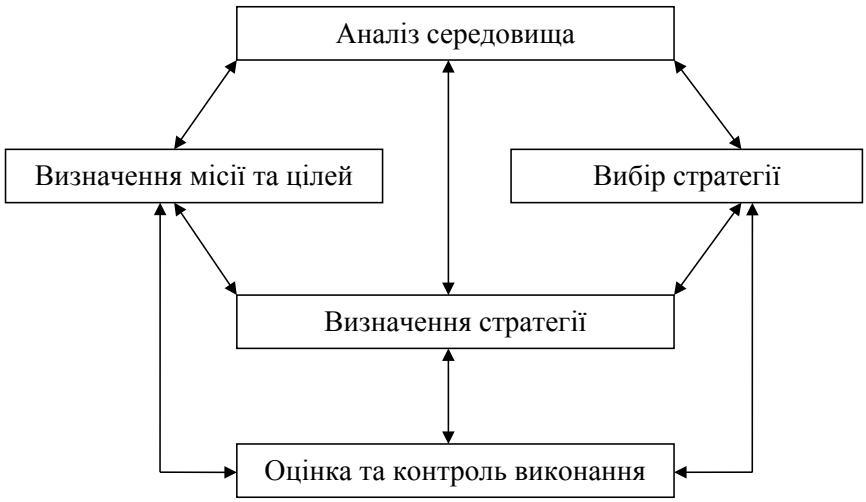


Рис. 1. Структура стратегічного управління

Джерело: складено авторами на основі [5]

певне коло споживачів або на обмежену частину асортименту продукції, або на окремий ринок.

Висновки. На етапі ринкових взаємовідносин в економіці України постійно виникають питання стосовно ефективності управління. Сьогодні ці питання набувають першочергового значення для підприємств, ураховуючи умови невизначеного зовнішнього середовища і швидкоплинності подій.

Постійне прагнення підприємств вирішити питання довгострокового планування та розвитку потребує застосування методів та моделей стратегічного управління, що засновані на різноманітних підходах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Chandler A.D. Strategy and Structure / A.D. Chandler. – Cambridge MIT Press, 2007. – 480 p.
2. Meier G.M. Leading Issues in Economic Development / G.M. Meier. –Oxford University press, 2005. – 672 p.
3. Василенко В.А. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / В.А. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
4. Герасимчук В.О. Стратегічне управління підприємством / В.О. Герасимчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 360 с.
5. Герчикова І.Н. Менеджмент : [підручник] / І.Н. Герчикова. − М. : ЮНІТІ, 2003. – 365 с.
6. Головко Т.В. Стратегічний аналіз / Т.В. Головко, С.В. Сагова. – К. : КНЕУ, 2012. – 198 с.

УДК 330.341.1

Гук О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Дейнека О.С.
студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Лєксін Р.І.
студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

INNOVATIVE POTENTIAL AS A TOOL OF ENTERPRISE SUPPORT INNOVATION

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено аналізу основних елементів інноваційного розвитку підприємства. Розкрито сутність та значущість поняття «інноваційний потенціал», його складники, їх взаємозв'язок. Розглянуто динаміку інноваційної активності промислових підприємств. Розкрито проблематику забезпечення інноваційного розвитку підприємства в сучасних умовах ринку.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, інноваційний потенціал, управління інноваційною діяльністю, інноваційна активність підприємств.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу основных элементов инновационного развития предприятия. Раскрыты сущность и значимость понятия «инновационный потенциал», его составляющие, их взаимосвязь. Рассмотрена динамика активности промышленных предприятий. Раскрыта проблематика обеспечения инновационного развития предприятия в современных условиях рынка.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инновационный потенциал, управление инновационной деятельностью, инновационная активность предприятий.

ANNOTATION

This article analyzes the main elements of the innovation enterprise. The article reveals the essence and significance of such concepts as innovation capacity. Given the dynamics of innovation active enterprises. Solved problems providing innovative development company in today's market conditions.

Keywords: innovations, innovative development, innovative potential, innovation management, innovative activity of enterprises.

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування світової економічної системи наявність інноваційного потенціалу на вітчизняних підприємствах сприяє їх інноваційному розвитку та переходу України на інноваційний тип розвитку. Для подолання кризових явищ підприємствам доцільно здійснювати управління інноваційним потенціалом, використання наукомісткої продукції на міжнародному ринку, що, своєю чергою, сприятиме інноваційним процесам та інноваційній активності. У зв'язку із цим тематика статті є актуальною і представляє значний науковий і практичний інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління інноваційною діяльністю вітчизняних підприємств у сучасних умовах ведення бізнесу приділяється досить багато уваги. Найбільш ґрунтовно досліджені проблеми формування та управління інноваційним потенціалом у працях таких вітчизняних учених, як: Гурочкіна В.В., Шилова О.Ю., Фролова З.В., Янковець Т.М., Кривич Я.М., Краснокутська Н.С., Яковец Ю.В. та ін. [1–7].

Віддаючи належне значущості наукових надбань вітчизняних та закордонних учених, слід зазначити, що недостатньо вивченими залишаються питання взаємопроникнення складників потенціалу підприємства, що впливають на розвиток його інноваційного потенціалу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вирішенню питання координації тактики та стратегії інноваційної діяльності сприяє подальше вдосконалення теоретичного складника управління інноваційним потенціалом підприємств, що пов'язує специфіку внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єкта господарювання з перспективами його інноваційного розвитку, яке є результатом дії чинників макросередовища.

Мета статті полягає в уточненні поняття інноваційного потенціалу підприємства, а також розвитку теоретичних основ управління інноваційним потенціалом як інструмента інноваційного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «потенціал» походить від латинського слова potentia, що означає силу, міць, можливість, здатність, наявну в прихованому вигляді і здатну проявитися за певних умов. У більш широкому сенсі потенціал – це сукупність наявних факторів, які можуть бути використані і

приведені в дію для досягнення певної мети чи результату. Потенціал може бути явним чи прихованим, використовуваним або не використовуваним [1, с. 226].

Відповідно до енциклопедичного визначення, інновація – це кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав утілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, втіленого в практичній діяльності або в новому підході до соціальних послуг [4].

У загальному вигляді під інноваційним потенціалом найчастіше розуміють сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів підприємства, що використовуються в процесі здійснення інноваційної діяльності [2, с. 52].

Інноваційний потенціал є сукупністю інноваційних ресурсів. Їх реалізація сприяє покращенню й оптимізації виробництва, дає можливість упроваджувати та створювати інновації для досягнення стратегічних конкурентних переваг підприємства. Таким чином, забезпечується його поступальний розвиток. Отже, інноваційний потенціал, з одного боку, інтегрує в собі ресурси, з іншого – дає поштовх до їх розвитку в подальшому [3].

В іншому трактуванні потенціал є більшим, ніж ресурси, за допомогою яких відбувається його реалізація. Однак не всі підприємства повною мірою використовують власні ресурси, що, своєю чергою, не сприяє реалізації їх потенціалу (а в деяких випадках за наявності однакової кількості ресурсів матимуть різні рівні потенціалу, у тому числі за рахунок упровадження новацій). Виходячи із цього, ресурси – це необхідна, але недостатня умова реалізації потенціалу, які існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, а потенціал окремого підприємства невід'ємний від суб'єктів діяльності [5, с. 40–41].

Іншим необхідним елементом інноваційного потенціалу повинні бути методи ефективного управління підприємством для реалізації своєї місії, а також системи цілей тактичного та стратегічного характеру. Однак наявність лише цього компонента не свідчить про наявність і можливості реалізації інноваційного потенціалу підприємства, оскільки необхідно мати не лише інструменти впливу, але й ресурси, що використовуватимуться як підґрунтя для прийняття управлінських рішень, тобто методи управління також є необхідним, але недостатнім елементом потенціалу підприємства. Включення в інноваційний потенціал підприємства можливостей окремого члена колективу є доцільним, оскільки кінцева реалізація поставлених цілей за допомогою наявних методів управління і за наявності обмеженої кількості ресурсів стає можливою лише за умови повного виконання своїх обов'язків усіма працівниками підприємства незалежно від їхнього місця і ролі у виробничому або інноваційному процесі [6, с. 222].

Спільними основними складниками потенціалу та інноваційного потенціалу підприємства є фінансовий, виробничо-технологічний, економічний, науково-технічний і кадровий потенціал [7]. Інноваційний потенціал необхідно розглядати як сукупність трьох компонентів, одним з яких є ресурси. Якщо розглядати складники загального потенціалу підприємства, то головними складниками ресурсів є фінансовий потенціал (фінансові ресурси) та кадровий потенціал (трудові ресурси). Крім того, можливості кожного члена трудового колективу підприємства ефективно виконувати свої посадові обов'язки є компонентою науково-технічного потенціалу. Тобто має місце взаємопроникнення складників потенціалу підприємства, що накладає відбиток на розвиток сутності поняття «інноваційний потенціал підприємства» [6, с. 222].

Загальну схему взаємодії потенціалу та інноваційного потенціалу наведено на рис. 1.

Рис. 1. Взаємопроникнення складників потенціалу підприємства, що впливають на розвиток інноваційного потенціалу підприємства

Джерело: систематизовано авторами на основі [6]

Потенціал – це не просто показник, що характеризує стан системи, а категорія, що одночасно розкриває сутність методологічних основ реальних процесів та явищ. Саме такий підхід дає можливість адекватно відобразити не тільки ту або іншу ситуацію, ті або інші відносини, але й процеси, тенденції їхнього розвитку і, таким чином, ефективність функціонування економічної системи в цілому [8].

Від інноваційного потенціалу залежить вибір певної стратегії інноваційного розвитку. Якщо у підприємства є всі необхідні ресурси, то підприємство може піти шляхом стратегії лідера, розробляючи й упроваджуючи принципово нові або базисні інновації. Якщо можливості під-

приємства обмежені, то краще їх нарощувати й обирати стратегію послідовника, тобто реалізовувати поліпшуючі технології.

Але враховуючи сучасні умови ринку, коли економічне зростання здебільшого залежить від здатності генерувати високу інноваційну активність, поняття інноваційного потенціалу підприємства, на нашу думку, варто трішки розширити.

Сьогодні під час вибору конкретної стратегії недостатньо обмежуватися оцінкою та підрахунком факторів лише тільки інноваційної сфери. У даний час такий підхід є малоефективним. Причиною тому є різке скорочення строку життя інновацій, що викликає підвищення інтенсивності появи на ринку все нових і нових товарів і послуг. Практично щоденне відновлення асортиментних рядів на окремих товарних ринках приводить до того, що інноваційні товари, або сьогоднішні новинки, уже завтра такими не є. На зміну їм приходять інші інновації. У виробництві за таких умов нові технології дуже швидко стають поточними або навіть застарілими продуктами. Тому сьогодні під час розробки стратегій інноваційного розвитку та визначенні інноваційного потенціалу підприємства варто оцінювати не тільки можливості інноваційної сфери, але й аналізувати достатність ресурсів для поточного виробництва інноваційного товару. Мається на увазі проблема одночасного фінансово-економічного забезпечення виробництва нещодавно створених інновацій, або наявних продуктів, і розвитку нових.

Таким чином, під інноваційним потенціалом підприємства в сучасних умовах варто розуміти його максимальні можливості генерувати високу інноваційну активність.

Доцільно буде розглянути інноваційну діяльність промислових підприємств України за останні роки.

За даними Державної служби статистики України, інноваційною діяльністю у промисловості в 2013 р. займалися 1 715 підприємств, а впровадженням інновацій – 1 312 (рис. 2).

Рис. 2. Динаміка інноваційної активності промислових підприємств України в 2013–2015 рр.
Джерело: побудовано авторами за [9]

Із рис. 2 видно, що інноваційна активність промислових підприємств іде на спад, що негативно впливає на розвиток інноваційної діяльності в Україні. У 2015 р. кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, становила 824, що на 52% нижче показника 2013 р., а кількість підприємств, що впровадили інновації, – 723, що на 45% нижче показника 2013 р. Дані показники відображають проблему, яка існує нині в економіці України й яку потрібно вирішувати підприємствам, які зорієнтовані на інноваційний шлях у розвитку своєї діяльності.

Слабкими ланками в розвитку інноваційного потенціалу підприємств України є [10, с. 115]:

1. Відсутність ефективного організаційно-економічного механізму управління.
2. Нестача фінансових коштів, що зумовлює пошук джерел фінансування та раціонального використання наявних за рахунок обґрунтованості вибору перспективних напрямів інноваційної діяльності підприємств.
3. Відсутність методики комплексного оцінювання інноваційного потенціалу підприємств.
4. Необхідність систематичного технологічного переоснащення виробництва сучасним обладнанням.
5. Підвищена ризикованість, зумовлена високою невизначеністю результату.
6. Неефективна робота маркетингової служби.
7. Недосконалість мотивації персоналу, враховуючи підвищену значущість окремих фахівців.

Перспективний розвиток інноваційної діяльності не можливий без підвищення інноваційної активності підприємств. Інноваційна діяльність має розглядатися як використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу в господарській діяльності для створення нових конкурентоспроможних товарів та послуг.

Висновки. У процесі аналізу інноваційного потенціалу вітчизняних підприємств була з'ясована вся складність даного процесу, що пов'язана з труднощами в об'єктивності вимірювання складників інноваційного потенціалу підприємства. Перспективами подальших досліджень є підвищення рівня інноваційної активності у сфері малого та середнього бізнесу, збільшення частки інноваційної продукції, що, своєю чергою, потребує залучення фінансових і кадрових ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фролова З.В. Аналіз інноваційного потенціалу як інструмент формування стратегії розвитку підприємства / З.В. Фролова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – № 1. – Т. 3. – С. 225–228.
2. Гурочкіна В.В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту / В.В. Гурочкіна // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 5(21). – С. 51–57.

3. Янковець Т.М. Обґрунтування взаємозв'язку стратегічного управління підприємством й інноваційного його розвитку / Т.М. Янковець // Проблеми науки. – 2009. – № 6. – С. 26–32.
4. Яковец Ю.В. Теория и механизм инноваций в рыночной экономике / Ю.В. Яковец. – М. : Межд. фонд Н.Д. Кондратьева. – 2008. – 255 с.
5. Кривич Я.М. Управління інноваційним потенціалом банку : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Я.М. Кривич. – Суми : ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ». – 2010. – 282 с.
6. Шилова О.Ю. Інноваційний потенціал підприємства: сутність і механізм управління / О.Ю. Шилова, Є.С. Чермошенцева // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 220–227.
7. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства як об'єкт управління в перебігу еволюції теорії стратегічного управління / Н.С. Краснокутська // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2009. – № 1. – С. 169–177.
8. Онишко С.В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки / С.В. Онишко // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 67–74.
9. Інноваційна діяльність промислових підприємств України (2013-2015 рр.) / Публікація документів Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.
10. Романова Т.В. Шляхи підвищення інноваційної активності промислових підприємств України / Т.В. Романова, Л.О. Іванець // Ефективна економіка. – 2015. – № 1.

УДК 658.14

Жалінська І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Житомирський державний технологічний університет

Контефт В.П.
студент
Житомирського державного технологічного університету

СУЧАСНІ ЗАХОДИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ТА АПТЕЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

CURRENT ACTIVITIES OF CRISIS-MANAGEMENT AT THE PHARMACEUTICAL ENTERPRISES AND CHEMIST'S OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз основних показників функціонування фармацевтичної галузі України на момент дослідження. Це дало змогу охарактеризувати її стан як кризовий. Визначено причини, виділено ознаки кризового стану фармацевтичних та аптечних підприємств. Описано загальні підходи до антикризового управління підприємствами галузі. Запропоновано систему заходів щодо подолання кризових ситуацій, яка складається із стратегічного, тактичного та оперативного рівнів, а також визначено спрямованість заходів антикризового управління.

Ключові слова: фармацевтична галузь, антикризове управління, причини кризи, ознаки кризи, система заходів антикризового управління.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ основных показателей функционирования фармацевтической отрасли Украины на момент исследования. Это позволило охарактеризовать ее состояние как кризисное. Определены причины, выделены признаки кризисного состояния фармацевтических и аптечных предприятий. Описаны общие подходы к антикризисному управлению предприятиями отрасли. Предложена система мер по преодолению кризисных ситуаций, которая состоит из стратегического, тактического и оперативного уровней, а также определена направленность мероприятий антикризисного управления.

Ключевые слова: фармацевтическая отрасль, антикризисное управление, причины кризиса, признаки кризиса, система мероприятий антикризисного управления.

ANNOTATION

The article has analyzed key indicators of the pharmaceutical industry of Ukraine at the time of the research. This has enabled us to describe its situation as a crisis one. The reasons for this state have been determined and signs of crisis at pharmaceutical enterprises have been highlighted. The general approaches to crisis management at pharmaceutical enterprises have been described. The system of activities to overcome the crisis, which consists of strategic, tactical and operational levels, has been proposed, and also the focus of activities of crisis management has been defined.

Keywords: pharmaceutical industry, crisis management, causes of the crisis, signs of the crisis, system of activities of crisis management.

Постановка проблеми. Висока ймовірність виникнення кризового стану, а також очевидна відсутність відповідного управлінського потенціалу в запобіганні кризовим ситуаціям, пом'якшенні їх наслідків на фармацевтичних та аптечних підприємствах в Україні здебільшого пов'язані з нестабільною ринковою ситуацією. Зазначена ситуація посилюється впливом світової фінансової кризи, а також політичною та економічною турбулентністю в Україні. Таким чином, зовнішнє середовище набуває характеристик нестабільності та непередбачуваності. З огляду на вищевикладене зростає необхідність вивчення та опрацювання можливих заходів виходу з кризи або зниження негативного впливу для вітчизняних фармацевтичних і аптечних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню антикризового управління присвячено достатню кількість публікацій вітчизняних науковців, що підтверджує актуальність обраної проблеми. Серед найбільш відомих наведемо праці С.К. Рамазанова, який провів систематизацію технологій антикризового управління [11], та Л.О. Лігоненко, в роботах якої, окрім теоретико-методологічних засад антикризового управління, висвітлено аспекти успішної діяльності підприємства після або на межі виникнення кризового стану на підприємствах [7]. Об'єктивні закономірності появи кризових ситуацій на підприємстві викладені у праці Е.М. Короткова [6]. В дослідженні А.Г. Грязнової антикризове управління визначають як складову стратегічного менеджменту на підприємстві [1]. В.О. Василенко на основі наявних теорій розвитку економічних систем підтвердив об'єктивні й необхідні причини розвитку кризових явищ на підприємстві, а також розглянув роль антикризового менеджменту в процесі управління підприємством в умовах кризи [2].

Водночас існує ряд досліджень, які розглядають як особливості фармацевтичної галузі, так і управління нею в сучасних умовах, зокрема антикризове. Так, В.М. Вороніна дослідила шляхи вдосконалення державного та регіонального управління фармацевтичною галуззю, вплив зовнішніх факторів на роботу аптечних підприємств [3, с. 8–14]. Концентрацію фармацевтичного бізнесу в умовах загострення конкуренції та маркетингового обґрунтування управлінських рішень дослідили Н.М. Дихтярева та З.М. Мнушко [8, с. 300–315].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначимо, що при суттєвій теоретичній та практичній значущості наве-

дених досліджень недостатньо розробленими залишаються практичні заходи та рекомендації щодо антикризового управління підприємствами фармацевтичного бізнесу з урахуванням специфіки цієї галузі та її поточного стану.

Мета статті полягає у визначенні основних заходів антикризового регулювання підприємствами фармацевтичної галузі України, виходячи з їх спрямованості та актуальності проблем галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фармацевтичний ринок досить гостро реагує на кризові явища в економіці України. Так, зростання курсу долара США, девальвація національної валюти, істотне збільшення цін на лікарські засоби та вироби медичного призначення, зниження купівельної спроможності населення суттєво впливали на розвиток ринку в 2014–2015 рр. У поточному році відзначається стабілізація курсу національної валюти по відношенню до долара, темпи зростання цін знижуються. Також простежується тенденція до підвищення рівня середньої заробітної плати і збільшення доходів населення.

Для того щоб зрозуміти викладений далі матеріал, необхідно визначити поняття «аптечний кошик українців». Він означає, що вся фармацевтична продукція, що реалізується на аптечних підприємствах, поділяється на такі категорії, як лікарські засоби, вироби медичного призначення, косметика та дієтичні добавки.

У поточному році український фармацевтичний ринок характеризується більш помірним збільшенням обсягу аптечних продажів в грошовому вираженні порівняно з показниками попереднього року, проте темпи приросту продовжують обчислюватися двозначними числами, а саме + 18,5% порівняно з 9 міс. 2015 р.(табл. 1).

Таблиця 1

Роздрібний продаж товарів «аптечного кошика» в грошовому і натуральному вираженні за підсумками 9 міс. 2014–2016 рр.

9 міс., рік	Ринок загалом	
	Обсяг аптечних продажів	Приріст, %
Грошове вираження, млн. грн.		
2013	25 629,3	13,0
2014	25 255,6	16,0
2015	35 255,0	39,6
2016	41 786,1	18,5
Натуральне вираження, уп.		
2013	1 465,2	2,6
2014	1 162,8	-6,7
2015	1 114,0	-4,2
2016	1 149,8	3,2

Джерело: [4]

В абсолютних величинах за підсумками 9 міс. 2016 р. обсяг аптечних продажів товарів «аптечного кошика» склав 41,8 млрд. грн. за 1,1 млрд. упаковок. Важливо відзначити, що за підсумками 9 міс. 2016 р. український фармринок вже демонструє невеликий приріст у натуральному вираженні порівняно з аналогічним періодом попереднього року, а саме на рівні 3,2%.

У IV кв. 2014 р. пройдений пік спаду продажів в натуральному вираженні, після чого відбулося уповільнення темпів спаду, а з середини 2015 р. відзначається приріст для деяких категорій товарів «аптечного кошика» (рис. 1).

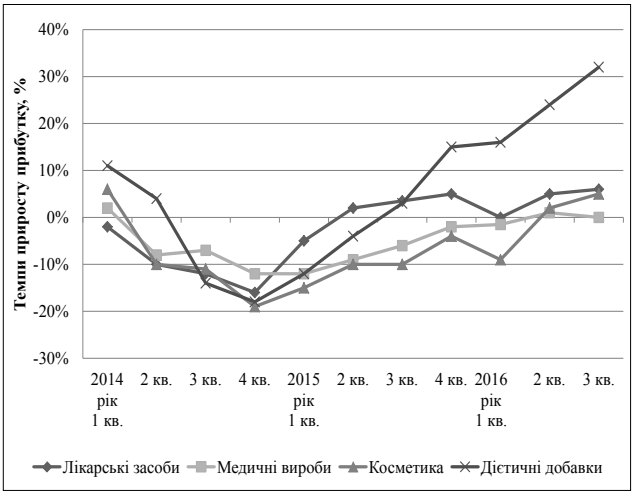


Рис. 1. Темпи приросту / убутку в розрізі категорій товарів «аптечного кошика» в натуральному вираженні за період з I кв. 2014 р. до III кв. 2016 р.
Джерело: [4]

З 2016 р. позитивна тенденція до відновлення споживання в упаковках триває, також з II кв. відзначений приріст в категоріях «медичні вироби» й «косметика». Останні чотири квартали дієтичні добавки демонструють випереджаючі темпи приросту порівняно з іншими категоріями товарів «аптечного кошика». Це може бути обумовлено переведенням (перереєстрацією) деяких лікарських засобів в категорію дієтичних добавок.

Важливо відзначити уповільнення зростання цін по всіх категоріях товарів «аптечного кошика» (рис. 2).

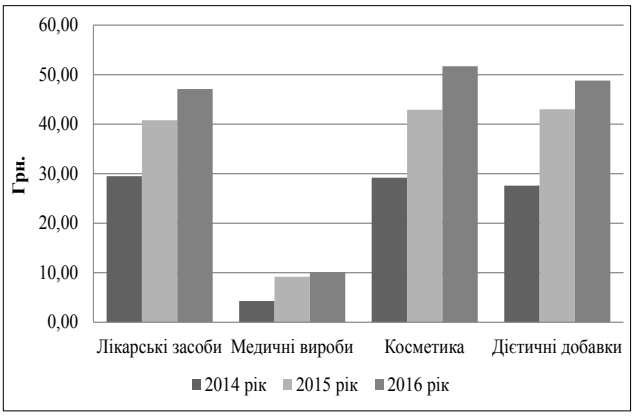


Рис. 2. Середньозважена вартість 1 упаковки товарів «аптечного кошика» за підсумками 9 міс. 2014–2016 рр.
Джерело: [4]

Середньозважена вартість 1 упаковки товарів «аптечного кошика» за підсумками 9 міс. 2016 р. демонструє приріст порівняно з аналогічним періодом попереднього року в діапазоні 12–20%. Найбільш дорогої категорією є косметика, середньозважена вартість 1 упаковки якої склала 51,7 грн., далі йдуть дієтичні добавки – 48,8 грн., лікарські засоби – 47,1 грн., медичні вироби – 10,1 грн.

У структурі продажів майже всіх категорій товарів «аптечного кошика» в грошовому вираженні превалює продукція зарубіжного виробництва (за винятком сегменту медичних виробів). У натуральних величинах ситуація протилежна, тобто позиції українських товарів сильніше, за винятком сегменту медичних виробів, де з невеликою перевагою превалюють продукти зарубіжного виробництва.

З 2016 р. внесок у розвиток ринку інфляційного індексу (який домінував у попередні роки) значно знизився. У поточному році вагомий внесок в приріст ринку забезпечує індекс заміщення, що свідчить про перерозподіл споживання в бік більш дорогих препаратів. У 2014–2015 рр. у зв'язку зі зниженням купівельної спроможності населення простежувався протилежний тренд, а саме перерозподіл споживання з дорогих на дешевші препарати.

Таким чином, хоч динаміка розвитку аптечного ринку України знову набирає обертів, певні кризові явища все ж присутні. В результаті ми виділили такі причини кризової ситуації на фармацевтичному ринку України:

– низький рівень доходів населення, через що виникає неспроможність купувати лікарські засоби та вироби медичного призначення;

– політична та економічна нестабільність;

– повільний розвиток науки і техніки в Україні;

– міжнародна конкуренція;

– важка ситуація в Східному регіоні, анексія Криму;

– недостатність регулятивного впливу з боку держави; так, управління фармацевтичною галуззю проводиться лише Департаментом регуляторної політики у сфері обігу лікарських засобів та продукції в системі охорони здоров'я МОЗ України; фахівці, які очолюють профільне міністерство, не мають змоги ефективно управляти фармацевтичною галуззю, а тим більше, реформувати її;

– повільний розвиток вітчизняних фармацевтичних підприємств; 30% препаратів українського виробництва в загальному обсязі лікарських засобів вказують на другорядну роль фармацевтичної галузі у пріоритетах розвитку вітчизняної економіки; зайвий раз це підтверджує невдале та фрагментарне проведення реформ у фармацевтичній галузі;

– тривалий процес нехтування потребами сільського населення в забезпеченні лікарськими засобами та виробами медичного призначення;

– фактично вільний, слабко контрольований обіг фальсифікованих лікарських засобів на фармацевтичному ринку України.

Важливо підкреслити, що, на нашу думку, ситуація на фармацевтичному ринку України є досить негативною, оскільки не створено дієвих механізмів захисту цін на життєво важливі лікарські засоби та вироби медичного призначення від коливань курсу валюти; український фармацевтичний ринок переповнений іноземними аналогами вітчизняних ліків; фармринок фактично є вільнорегульованим. Вищеназвані фактори створюють загрозу національній безпеці країни. Саме тому стають особливо актуальними заходи антикризового управління, які передбачають уникнення або пом'якшення кризових явищ на підприємстві, котрі, на жаль, стають перманентними.

Українські дослідники з питань антикризового управління недостатньо уваги приділяють проблемі розроблення системи заходів попередження кризових явищ на підприємстві, зокрема на фармацевтичних та аптечних підприємствах. Тому виникла потреба узагальнення теоретичних засад антикризового управління підприємством та інструментарію для його здійснення на фармацевтичних підприємствах.

Гостроту криз на підприємстві не тільки можна, але й потрібно знижувати, якщо врахувати їхні особливості та вчасно розпізнавати наближення кризових ситуації. Досягається це лише за допомогою антикризового управління.

Антикризове управління (або антикризовий менеджмент) – це спеціальна постійно діюча складова загального менеджменту на підприємстві, яка спрямована на передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів і усунення наслідків появи кризових ситуацій з найменшими втратами [12, с. 8–11].

Проведене дослідження щодо результатів діяльності підприємств фармацевтичної галузі дає змогу визначити такі ознаки кризового стану фармацевтичних підприємств України:

– падіння обсягів продажу товару;

– збільшення заборгованості перед постачальниками;

– перебої з поповненням асортименту;

– збільшення кількості відмов клієнтам, значне зниження ресурсного забезпечення підприємства;

– збільшення плинності кадрів.

На нашу думку, одним із суттєвих факторів є відсутність достатнього досвіду управління підприємством фармацевтичної галузі в умовах посиленої конкуренції. Як наслідок, частково або повністю може змінитися управлінська команда, проте за умови неготовності управлінців вносити радикальні зміни в стратегічні пріоритети та тактичне управління підприємством відновити ефективну діяльність буде досить важко або неможливо. Слід визнати, що нерідко топ-менеджерам фармацевтичних

підприємств не вистачає необхідних знань для об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства і виведення його з кризи. Тому також актуальним є залучення до роботи антикризових менеджерів. Професіоналізм антикризових менеджерів забезпечений поєднанням знань з економіки, фінансів, менеджменту ризиків, умінням їх прогнозувати, застосовувати адекватну профілактику щодо кризових ситуацій, з одного боку, а з іншого – знаннями соціально-економічних особливостей у фармацевтичній галузі.

Ідентифікація загрози кризового стану для фармацевтичного та аптечного підприємств базується на аналітичних дослідженнях його внутрішньої та ринкової діяльності, прибутковості чи збитковості, структури витрат, тобто на отриманні повної інформації. Це забезпечить прийняття своєчасних та обґрунтованих управлінських рішень щодо попередження настання кризового стану.

Різні вчені виділяють різні заходи щодо виходу підприємства з кризової ситуації. Так, І.В. Пестун та З.М. Мнушко одним із заходів попередження кризи та виходу з неї вважають розробку антикризового бізнес-плану [10, с. 67–70]. Особливістю його є те, що він розробляється на мінімальний період і складається із заходів, сформульованих на основі антикризових цілей підприємства. Розробляється такий бізнес-план за умови значних змін у зовнішньому і внутрішньому середовищах.

Група авторів [9] вважає, що доцільними будуть такі заходи, як, зокрема, орієнтація на зовнішні ринки, створення фінансово-промислових груп, продаж частини власності, створення мережевих об'єднань.

В антикризовому управлінні характер заходів, що вживаються підприємством, має стратегічний характер, заснований на попереджувальних діях, і часто фінансова сторона має другорядний характер. Тобто мається на увазі розробка та реалізація на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер, яка дає змогу усунути тимчасові труднощі, зберегти й примножити ринкові позиції за будь-яких обставин, спираючись на власні ресурси.

На основі узагальнення результатів проведених досліджень щодо можливих (потенційних) шляхів подолання кризових ситуацій нами запропоновано багаторівневу ієрархічну систему заходів щодо подолання кризових ситуацій на підприємствах фармацевтичної галузі (табл. 2). При цьому критеріями віднесення визначених заходів слугуватимуть спрямова-

Таблиця 2

Заходи антикризового управління підприємствами на фармацевтичному ринку України

Рівень управлінських рішень	Заходи	Спрямованість
Стратегічний	Стратегічне планування діяльності фармацевтичних підприємств, розробка технології реалізації планів.	Вплив на посилення конкурентоспроможності
	Забезпечення повної відповідності стратегії організаційній структурі фармацевтичних підприємств.	
	Розробка концепції оздоровлення (санації) фінансової, маркетингової, технічної (технологічної), управлінської, інвестиційної діяльності.	
	Відповідальність керівників вищої ланки за прийняті зобов'язання, наслідки успіхів або невдач, систему мотивації тощо.	
Тактичний	Планування та виконання заходів управління змінами на фармацевтичних підприємствах.	Вплив на підвищення ефективності діяльності
	Попереднє опрацювання передбачуваної ефективності внаслідок відкриття нових аптек чи структурних підрозділів, диверсифікації діяльності, розширення штату підприємств.	
	Аналіз можливостей фармацевтичного підприємства чи аптеки щодо зміни технологій виробничо-комерційної діяльності.	
	Залучення зовнішніх консультантів за умови недостатньої компетентності з питань ефективного управління, фінансового менеджменту, управлінського обліку, юридичного характеру.	
	Аналіз ефективності витрат на маркетингові, постачальницько-збутові, рекламно-інформаційні та інші заходи.	
Оперативний	Обґрунтоване фінансове планування, розробка необхідних типів оперативних бюджетів (матеріальні, трудові, адміністративні витрати).	Попередження кризових ситуацій в майбутньому
	Систематичний аналіз загальних фінансово-економічних показників фармацевтичних підприємств та платоспроможності.	
	Систематичний аналіз конкурентоспроможності підприємства.	
	Організація навчання співробітників та контроль його ефективності.	
	Систематичний аналіз продуктивності праці співробітників підприємств та аптек.	
	Використання ефективної системи контролю та зворотного зв'язку в організації.	

Джерело: власна розробка

ність цих заходів, ступінь їх впливу на конкурентоспроможний стан підприємств.

Отже, нами було запропоновано систему заходів щодо подолання кризових ситуації на підприємствах фармацевтичної галузі. Відповідно, рішення, що приймаються на стратегічному рівні щодо зменшення впливу кризових ситуацій, мають вплив на посилення конкуренції; рішення тактичного і оперативного рівнів впливають на підвищення ефективності діяльності та попередження кризових ситуацій в майбутньому.

Виведення фармацевтичних та аптечних підприємств з кризового стану забезпечується постійним контролем за виконанням антикризових рішень, порівнянням запланованих та фактичних показників діяльності підприємства.

Висновки. Таким чином, незважаючи на значний вплив зовнішнього середовища на діяльність фармацевтичного підприємства та аптеки, останні мають можливість регулювати негативні процеси та вживати запобіжних заходів, які знаходяться в зоні дії самого підприємства, а також заходи щодо виходу з кризового стану. До таких заходів можна віднести стратегічне планування діяльності підприємства, розробку концепції оздоровлення, що мають вплив на посилення конкурентоспроможності фармацевтичного підприємства; аналіз можливостей та ефективності витрат підприємства, а також залучення зовнішніх консультантів, які дають змогу підвищити ефективність діяльності фармацевтичного підприємства; аналіз показників діяльності підприємства, навчання персоналу, що дають можливість попередити кризові ситуації в майбутньому.

У подальших дослідженнях науково-практичне значення матиме аналіз та моделювання показників ефективної діяльності фармацевтичних виробничих та оптово-роздрібних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антикризисный менеджмент / под ред. А.Г. Грязновой. – М. : Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ» ; ЭКМОС, 1999. – 368 с.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / В.О. Василенко / 2-ге вид., виправл. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
3. Вороніна О.М. Управління збутовою політикою фармацевтичних підприємств-виробників : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.М. Вороніна. – Х., 2008. – 20 с.
4. Дмитрик Є.В. Аптечний ринок України за 9 міс. 2016 р. : Helicopter View / Є.В. Дмитрик // Аптека Ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apteka.ua/article/388848.
5. Іванюта С. М. Антикризове управління : [навч. посіб.] / С.М. Іванюта. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 388 с.
6. Коротков Э.М. Антикризисное управление : [учеб.] / Э.М. Коротков. – М. : Инфа-М, 2003. – 432 с.
7. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретичні засади та практичний інструментарій : [монографія] /Л.О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2004. – 580 с.
8. Оцінка впливу факторів макросередовища на роботу аптечних закладів / [З.М. Мнушко, І.В. Підлісник, І.В. Пестун] // Вісник фармації. – 2008. – № 2 (54). – С. 34–37.
9. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Менеджмент в фармации : [учеб.для студентов вузов] / З.Н. Мнушко, Н.М.Дихтярева ; под ред. З.Н. Мнушко. – Х.: Изд-во НФаУ : Золотые страницы, 2007. – 360 с.
10. Пестун І.В. Стан та перспективи впливу макрооточення на діяльність фармацевтичних організацій / І.В. Пестун, З.М. Мнушко. // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2008. – № 1. – С. 8–14.
11. Рамазанов С.К. Методи антикризового управління : [монографія] / С.К. Рамазанов. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. – 192 с.
12. Хоменко В.М. Теоретичне обґрунтування та реалізація сучасних принципів державного управління фармацією в Україні: автореф. дис. … докт. фарм. наук : спец. 15.00.01 «Технологія ліків та організація фармацевтичної справи» / В.М. Хоменко. – Х., 2008. – 42 с.

УДК 005.953:664

Заровна Н.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри суспільно-гуманітарних наук
Української академії друкарства

ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЇ ГАЛУЗІ ЯК РЕЗЕРВ НАБУТТЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

FORMATION OF PERSONNEL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE PUBLISHING AND PRINTING INDUSTRY AS A RESERVE OBTAINING COMPETITIVE ADVANTAGES

АНОТАЦІЯ

Сучасний період функціонування вітчизняних підприємств, зокрема підприємств видавничо-поліграфічної галузі, характеризується необхідністю забезпечення високої конкурентоспроможності, що можливо через удосконалення формування їх кадрового потенціалу. У статті охарактеризовано ключові підходи до трактування суті поняття «кадровий потенціал». Виявлено ключові аспекти формування кадрового потенціалу на поліграфічних підприємствах та видавництвах. Розроблено модель формування кадрового потенціалу підприємств видавничо-поліграфічної галузі, ключове місце в якій відведено аналізу кадрового потенціалу як основи побудови інформаційного базису для забезпечення оптимальності структури кадрів, зацікавленості працівників у зростанні особистого потенціалу та розвитку підприємства.

Ключові слова: кадровий потенціал, потенціал, персонал, видавничо-поліграфічна галузь, поліграфічне підприємство, видавництво.

АННОТАЦИЯ

Современный период функционирования отечественных предприятий, в частности предприятий издательско-полиграфической отрасли, характеризуется необходимостью обеспечения высокой конкурентоспособности, что возможно благодаря совершенствованию формирования их кадрового потенциала. В статье охарактеризованы ключевые подходы к трактовке сущности понятия «кадровый потенциал». Выявлены ключевые аспекты формирования кадрового потенциала на полиграфических предприятиях и издательствах. Разработана модель формирования кадрового потенциала предприятий издательско-полиграфической отрасли, ключевое место в которой отведено анализу кадрового потенциала как основы построения информационного базиса для обеспечения оптимальности структуры кадров, заинтересованности работников в росте личностного потенциала и развития предприятия.

Ключевые слова: кадровый потенциал, потенциал, персонал, издательско-полиграфическая отрасль, полиграфическое предприятие, издательство.

ANNOTATION

The modern period of functioning of domestic enterprises, particularly enterprises publishing and printing industry, is characterized by the need to ensure high competitiveness, which is a possible thanks to the improvement of the formation of human resources. The article describes the key approaches to the interpretation of the essence of the concept of "human resources". Revealed key aspects of formation of personnel potential at printing companies and publishing houses. The model of formation of personnel potential of the enterprises of publishing and printing industry, a key position in which the analysis of human resource capacity allocated as a basis for building an information base to ensure optimum frame structure, employee engagement in the growth of personal potential and company development.

Keywords: human resources, capacity, personnel, publishing and printing industry, printing company, publishing.

Постановка проблеми. В країнах-лідерах економічного розвитку все активніше формуються передумови переходу до інформаційного суспільства та економіки знань, основою яких стають нелімітовані ресурси, тобто інформація та знання. Саме людина, отримуючи доступ до необхідних інформаційних ресурсів, здатна генерувати нові знання, які дають змогу більш ефективно використовувати наявні природні ресурси, тим самим забезпечуючи можливість сталого розвитку людського суспільства.

В Україні відбуваються певні позитивні зрушення в частині розуміння важливості розвитку інтелектуальних здібностей кожного громадянина з метою забезпечення формування необхідного кадрового потенціалу підприємств – первинної ланки національної економіки. На рівні ж підприємств має місце зміна в управлінських підходах в бік посилення уваги до персоналу як найбільш важливої конкурентної переваги під час створення продукції, яка повинна конкурувати не лише на вітчизняному, але й на світовому ринку.

Посилення уваги до людини як працівника вимагає наукового підходу до вивчення проблеми удосконалення управління персоналом, зокрема в частині адекватного до сучасних умов господарської діяльності вітчизняних підприємств формування їх кадрового потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення теорії управління персоналом зробили видатні вітчизняні та зарубіжні фахівці, такі як, зокрема, Є. Абаєва, М. Амстронг, С. Бандур, І. Бондар, Д. Богиня, М. Грачов, О. Грішнова, В. Гурне, Г. Дмитренко, Т. Заяць, В. Ігнатов, В. Онікієнко, В. Кібанов, О. Козлова, А. Колот, О. Кузьмін, Г. Косбіль, Е. Лібанова, А. Лебедєв, В. Літинська, М. Мескон, М. Магур, Дж. Робертс, Г. Щокін. Зазначені науковці сприяли розробленню теоретичних основ менеджменту персоналу, формуванню основних принципів сучасної кадрової політики, визначенню сутності системи кадрової роботи та її елементів тощо. Попри це, залишається невирішеною низка питань, пов'язаних із дослідженням аспектів формування кадрового потенціалу, його збе-

реження та відтворення (зокрема, на підприємствах видавничо-поліграфічної галузі), що потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні сутності поняття «кадровий потенціал» та розробленні моделі формування кадрового потенціалу на підприємствах видавничо-поліграфічної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доцільно погодитися із точкою зору Г. Ярошенка та І. Заюкова, які вважають, що найважливішою метою управління персоналом повинно бути використання особистого потенціалу кожного працівника, який є комплексною характеристикою здатності робітника виступати в ролі активного суб'єкта виробничої діяльності [7]. Відповідно до цього потрібно взяти до уваги думку Г. Завіновської про те, що рівень розвитку кадрового потенціалу підприємства визначається рівнем розвитку особистого потенціалу кожного працівника й рівнем ефективності його використання відповідно до встановленої мети [1].

В контексті зазначеного з точки зору необхідності збільшення ефективності функціонування вітчизняних підприємств, що можливо завдяки використанню резервів конкурентоспроможності, основним з яких є персонал підприємства, важливим є дослідження сутності та удосконалення процесу формування кадрового потенціалу.

Доцільно підкреслити, що зроблений огляд дав змогу виявити наявність дискусійних моментів, зокрема відсутність єдиної думки щодо сутності поняття «кадровий потенціал», оцінки його рівня та процесу формування в межах певного суб'єкта господарювання. В подальшому нами зроблена спроба частково вирішити окреслені дискусійні моменти з метою розроблення необхідного методичного забезпечення для формування кадрового потенціалу вітчизняних підприємств видавничо-поліграфічної галузі.

У словнику іншомовних слів термін «потенціал» (від лат. potencia – сила) подається як можливість, наявні сили, запаси, що можуть бути використані [5]. Спочатку зазначений термін використовували для визначення фізіологічних можливостей та інтелектуальних здібностей людини. В подальшому цей термін набув активного застосування для характеристики потенційних можливостей матеріально-технічних засобів виробництва та підприємства загалом [4]. Порівняно недавно поруч із сполученнями «людський потенціал», «трудовий потенціал» та «особистий потенціал» стосовно процесів на мікрорівні почав застосовуватися і «кадровий потенціал». Ще раз підкреслимо, що сьогодні відсутнє єдино прийняте визначення цього терміна. Так, А. Градов доводить необхідність розуміння під цим терміном «можливості досягнення цілей перспективного розвитку, які створюються кількісними та якісними характеристиками кадрів, якими володіє організація в певний момент часу» [8]. Дещо ширше трактування пропонує Н. Краснокутська, визначаючи кадровий потенціал як трудові можливості підприємства, здатність персоналу до генерування ідей, створення нової продукції, його освітній, кваліфікаційний рівень, психофізіологічні характеристики і мотиваційний потенціал [3]. Ще одне визначення, яке, на нашу думку, заслуговує уваги, представлено у статті О. Шпикуляк, де досліджуваний термін визначений як «сукупність кількісних та якісних характеристик штатних працівників підприємства, тобто освітній рівень і професійно-кваліфікаційні здібності, а також віковий ценз, які при наявності певних можливостей дозволяють виконувати окремі види робіт з максимальним рівнем ефективності» [6].

Узагальнюючи, можна підкреслити, що кадровий потенціал повинен забезпечувати життєздатність підприємства, можливість досягнення стратегічних цілей в умовах нестабільної та швидкозмінної ринкової ситуації шляхом максимально ефективного використання особистого потенціалу кожного працівника.

Актуальність формування кадрового потенціалу підприємств видавничо-поліграфічної галузі обумовлюється сукупністю взаємопов'язаних причин, які коротко можна окреслити таким чином.

По-перше, редакційний та технологічний процес підготовки та виготовлення поліграфічної продукції має ряд суттєвих відмінностей, які потребують наявності у працівників спеціальних навиків. Отже, підрозділ по роботі з персоналом змушений здійснювати постійний пошук і додаткову підготовку кадрів.

По-друге, сучасний період характеризується наявністю вільних вакансій у видавництвах та на поліграфічних підприємства, що пов'язано із дефіцитом висококваліфікованих працівників із необхідним досвідом роботи. Можна говорити про фактичну відсутність кадрового резерву на підприємствах видавничо-поліграфічної галузі у зв'язку із високою мобільністю трудових ресурсів, наявністю сфер економіки, які мають більш високі темпи розвитку, та структурними змінами в самій галузі, коли зростає попит на пакувальну продукцію та зменшується інтерес до книжкової та газетної продукції.

По-третє, в галузевих вищих навчальних закладах підготовка фахівців здебільшого здійснюється без врахування поточної потреби ринку. Щорічно на ринок праці виходить декілька тисяч фахівців, які не володіють не тільки практичними навиками, але й достатніми теоретичними знаннями, що є основою сучасного поліграфічного виробництва. Акцентуючи увагу на підготовці керівного персоналу, система галузевої освіти не враховує необхідність формування універсального фахівця, який здатний комплексно вирішувати як економічні, так і поточні технологічні питання. Зазначене спричиняє зниження кадрового потенціалу підприємств, а тому і втрату важливих конкурентних переваг.

По-четверте, помилковим можна вважати намагання збільшити кадровий потенціал, який не відповідає реальній потребі підприємства. Тобто фактично йдеться про ситуацію, коли витрати будуть на порядок вищими, ніж ефективність використання кадрового потенціалу. Звідси зростає роль аналізу фактичних потреб підприємства, можливості та доцільності досягнення необхідного рівня кадрового потенціалу та ефективності його використання.

По-п'яте, формування кадрового потенціалу повинно бути пов'язаним із програмою розвитку підприємства, тобто має бути відповідність та чіткість у створенні необхідних резервів через реалізацію програми підвищення кваліфікації, самовдосконалення, перепідготовки та ротації кадрів.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що основою конкурентної позиції вітчизняних підприємств видавничо-поліграфічної галузі повинно бути професійне ядро кадрового потенціалу, яке здатне швидко адаптуватися до зміни середовища функціонування, забезпечувати підготовку та виготовлення конкурентоспроможної продукції. Формування такого ядра кадрового потенціалу вимагає концентрації уваги не лише на вирішенні проблеми підбору кадрів, їх мотивації та ефективного використання, але й на здійсненні аналізу кадрового потенціалу та роз-

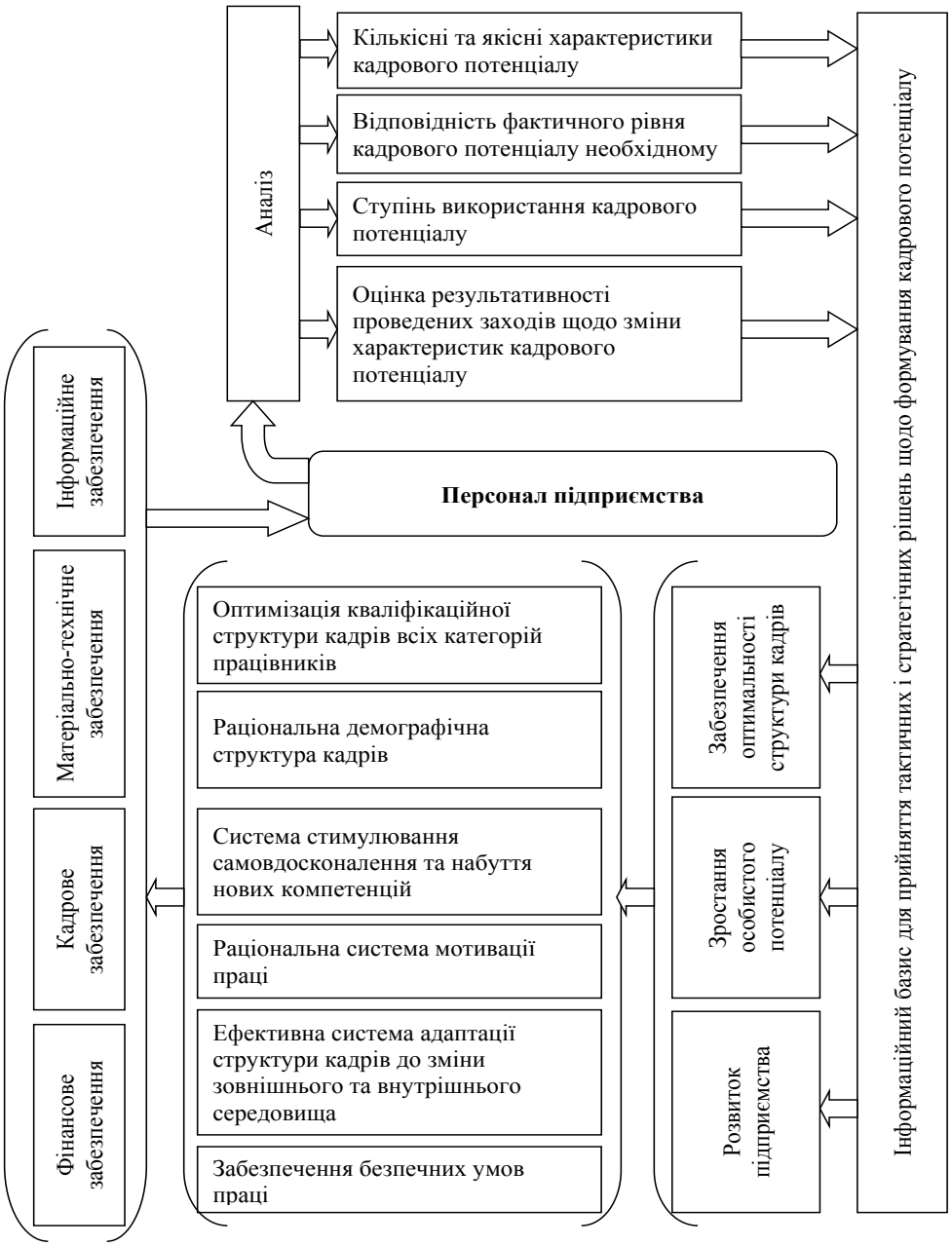


Рис. 1. Модель формування кадрового потенціалу підприємств видавничо-поліграфічної галузі

робленні програм розвитку особистого потенціалу кожного працівника.

Нами розроблена модель формування кадрового потенціалу підприємств видавничо-поліграфічної галузі, ключове місце в якій відведено процесу аналізу кадрового потенціалу як основи побудови інформаційного базису для забезпечення оптимальності структури кадрів, зацікавленості працівників у зростанні особистого потенціалу та розвитку підприємства (див. рис. 1).

На нашу думку, базовою під час формування кадрового потенціалу можна вважати позицію Е. Лібанової, яка доводить, що «при досягненні оптимального рівня розвитку кадрового потенціалу підприємства (організації) чисельність і структура персоналу відповідають потребам виробництва. Рівень кваліфікації кадрів забезпечує високу якість прийнятих рішень та їх якнайшвидшу реалізацію; фізичні дані й індивідуально-психологічні характеристики кадрів повинні відповідати специфіці конкретного виду діяльності» [2].

Сучасний менеджмент уможливлює вирішення найважливіших проблем, які забезпечують ефективне функціонування підприємств та сталий розвиток. Зазначене стає можливим через такі суттєві зміни в управлінні персоналом, які доцільно застосувати і на підприємствах видавничо-поліграфічної галузі:

– якісне зростання інструментальної (інформаційної) оснащеності роботи менеджерів усіх рівнів управління;

– підбір найкращих кандидатів на вакантні посади із врахуванням їх індивідуальних властивостей та здатності працювати в колективі;

– покращення професійної підготовки працівників, зокрема, шляхом самопідготовки;

– налагодження взаємодії між окремими підрозділами, формування вертикальних і горизонтальних комунікацій;

– збільшення ділової активності підрозділів, виявлення резервів ефективності їхньої господарської діяльності шляхом використання техніки групової роботи, соціологічних досліджень і впровадження їхніх результатів;

– взаємоузгодженість цілей, комплексність у реалізації сукупності оперативних і тактичних рішень;

– зміна правил фінансування, а саме замість витрат на персонал використовувати вкладення у персонал.

Поруч із названими змінами доцільно наголосити на необхідності врахування впливу ще одного чинника: швидка зміна попиту, що вимагає систематичного удосконалення ключових параметрів продукції. Отже, стосовно кадрового потенціалу йдеться про старіння професійних навичок. Звідси випливає, що управління професійним розвитком кожного працівника відіграє все більшу роль, адже ефективність використання персоналу залежить не від чисельності працівників чи плинності кадрів, а від здатності виконавців якісно виконувати свою роботу. Працівник повинен бути вмотивованим як виконувати свої обов'язки, так і прагнути до самовдосконалення, щоб його особистий потенціал відповідав поточним вимогам конкурентоспроможного виробництва. Формування таких стимулів – важливе завдання управління персоналом підприємства.

Висновки. Висока нестабільність та агресивність середовища функціонування, необхідність виживати в складних умовах не лише внутрішньої, але й зовнішньої конкуренції інколи відсуває на другий план проблеми формування кадрового потенціалу. Водночас саме в таких кризових умовах кадровий потенціал повинен стати не лише важливим резервом забезпечення стабілізації ситуації, але й передумовою сталого розвитку.

Функціонування підприємств видавничо-поліграфічної галузі відрізняється рядом специфічних параметрів, які безпосередньо пов'язані із необхідністю використання інтелектуальної праці персоналу, коли ефективність об'єднання особистих потенціалів усіх працівників уможливлює отримання суттєвих конкурентних переваг.

Розроблена модель формування кадрового потенціалу підприємств видавничо-поліграфічної галузі з огляду на результати аналізу передбачає реалізацію сукупності заходів, спрямованих на забезпечення оптимальності структури кадрів, зацікавленості працівників у покращенні особистого потенціалу та уможливленні сталого розвитку підприємства.

Подальшого вирішення потребує проблема формування методичних засад визначення ступеня необхідності зміни кадрового потенціалу підприємства за часовими горизонтами.

БІБЛІОГРАФІЧНИХ СПИСОК:

1. Завиновская Г. Совершенствование управления персоналом организации / Г. Завиновская // Персонал. – 2000. – № 3. – С. 70–72.
2. Лібанова Е. Ціннісні орієнтації та соціальні реалії українського суспільства / Е. Лібанова // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 120–136.
3. Нагорская М. Формирование и использование потенциала управленческого персонала в рыночных условиях / М. Нагорская // Экономика и управление. – 2003. – № 1. – С. 7–13.
4. Россоха В. Потенціал аграрного підприємства: методологія дослідження / В. Россоха // Економіка АПК. – 2005. – № 4. – С. 35–40.
5. Словник іншомовних слів / за ред. О. Мельничука. – К. : Головна редакція Української Радянської енциклопедії, 1977. – 775 с.
6. Шпикуляк О. Кадровий потенціал та його формування в аграрних підприємствах / О. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2004. – № 1. – С. 155–159.
7. Ярошенко Г. Розвиток механізму взаємодії ринку праці і професійної освіти України / Г. Ярошенко, І. Заюков // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 6. – С. 25.
8. Экономическая стратегия фирмы : [учеб. пособ.] / под ред. А. Градова. – 3-е изд., испр. – СПб. : Спец. лит., 2000. – 589 с.

УДК 338.24

Зєніна-Біліченко А.С.
кандидат економічних наук, доцент,
Дніпровський державний технічний університет

Андрієнко О.М.
студент
Дніпровського державного технічного університету

ОСНОВНІ АСПЕКТИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

KEY ASPECTS OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF BUSINESSES AND AREAS OF ITS IMPROVEMENT MECHANISM

АНОТАЦІЯ

У статті на основі систематичного та комплексного підходів сформовано узагальнююче визначення інноваційного потенціалу та його структури. Розглянуто процедуру та механізм управління інноваційним потенціалом і формуванням інноваційної стратегії на підприємстві. Проведено дослідження щодо формування й оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств, на основі яких зроблено рекомендації щодо його удосконалення. Виявлено коло головних проблем управління інноваційним потенціалом підприємства, які стримують інноваційний процес, що в результаті приводить до втрачання конкурентних переваг суб'єктами господарювання. Запропоновано елементи організаційного механізму управління, які впливають на інноваційний потенціал підприємства. Розроблено ряд заходів удосконалення системи управління інноваційним потенціалом промислових підприємств.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, механізм управління, підприємство, стратегія, інновація.

АННОТАЦИЯ

В статье на основе систематического и комплексного подходов сформировано обобщающее определение инновационного потенциала и его структуры. Рассмотрены процедура и механизм управления инновационным потенциалом и формированием инновационной стратегии предприятия. Проведены исследования по формированию и оценке инновационного потенциала промышленных предприятий, на основе которых сделаны рекомендации по его усовершенствованию. Выявлен круг основных проблем управления инновационным потенциалом предприятия, сдерживающих инновационный процесс, что в результате приводит к потере конкурентных преимуществ субъектами хозяйствования. Предложены элементы организационного механизма управления, влияющие на инновационный потенциал предприятия. Разработан ряд мероприятий по совершенствованию системы управления инновационным потенциалом промышленных предприятий.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационная деятельность, механизм управления, предприятие, стратегия, инновация.

ANNOTATION

The definition of innovative potential and its structure is formed in this article on the base of a systematic and comprehensive approaches generalizing. A procedure and mechanism of management of innovative potential and the formation of an innovative business strategy is examined. A study on the formation and evaluation of innovative potential of industrial enterprises is made and the recommendations for its improvement are made on this base. The range of fundamental problems of management of innovative potential of the enterprise, restraining innovation process, resulting in a loss of competitive advantages of the business entities is revealed. Elements of organizational management mechanism influencing the innovation potential of the company are proposed. A number of innovative measures to improve the management capacity of the industrial enterprises are worked out.

Keywords: innovative potential, innovation, management mechanism, business, strategy.

Постановка проблеми. В умовах стрімкого розвитку науково-технічного прогресу з посиленням конкуренції на світових ринках саме здатність економіки до інноваційного розвитку визначає місце держави в сучасному економічному просторі. Одним із найбільш важливих індикаторів інноваційної діяльності суб'єктів господарювання є інноваційний потенціал. Тому особливої актуальності сьогодні набувають дослідження проблем формування та розвитку інноваційного потенціалу. Стале економічне зростання будь-якого підприємства, регіону, держави в сучасних умовах господарювання може бути забезпечене лише за рахунок розвитку інноваційної діяльності. Для адекватної оцінки поточної ситуації і вибору перспективних напрямів інноваційного розвитку на підприємствах повинна проводитися систематична оцінка наявного інноваційного потенціалу. На основі оцінки стану інноваційного потенціалу промислового підприємства можна визначити подальшу стратегію його інноваційного розвитку та здійснити оперативне управління інноваційною діяльністю для забезпечення можливості переходу підприємства на випуск конкурентоспроможної продукції, істотно підвищити свою стійкість і гнучкість відповідно до змін у зовнішньому середовищі. Темпи і якість інноваційних процесів прямо залежать від інноваційного потенціалу підприємства, тому дослідження його сутності та структури набуває актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування та оцінювання інноваційного потенціалу підприємства займались такі відомі зарубіжні науковці та практики, як І.Т. Балабанов, А.А. Бовін, Л.Г. Міляєва, І.А. Коршунов, С.В. Кочетков, К. Фрімен. Вагомий внесок в розвиток теорії та практики інновацій внесли О.Ф. Балацький, А.І. Басов, О.В. Князь, С.М. Ілляшенко, М.А. Іванова, О.К. Козакова, Ю.Г. Лисенко, М.Г. Чумаченко. Досліджуючи питання механізму інноваційних процесів підприємства, можна сказати, що сьогодні теоретичні та методичні розробки залишаються недостатньо висвітленими в науковій

літературі, що визначає необхідність теоретичних досліджень в цьому напрямі, застосування яких на практиці дасть змогу задовольнити потреби промислових підприємств. Серед них вагомими є виявлення та систематизація чинників, які впливають на формування та реалізацію інноваційного потенціалу підприємства, а також на методику оцінки механізму інноваційного потенціалу та результативність його використання на підприємствах.

Мета статті полягає у дослідженні сутності поняття «інноваційний потенціал підприємства», розробленні теоретичних основ та аналізі методичних засад щодо визначення сучасного стану інноваційної діяльності в Україні за останні роки, впровадженні механізму управління інноваційним потенціалом підприємств та обґрунтуванні конкретних пропозицій щодо розвитку інноваційної діяльності в глобальному економічному середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні актуальним є зростання наукового та практичного інтересу до проблем інноваційної діяльності. Під поняттям інноваційної діяльності розуміють сукупність постійно здійснюваних у просторі і часі якісно нових прогресивних змін, які носять назву процесів впровадження нової техніки, технології. У ринковій економіці найпотужнішим важелем конкурентної боротьби є інновації, які дають можливість перевершити конкурентів за рахунок вищої якості продукції або ефективних технологій. Досягнення конкурентних переваг на підприємстві можливе у разі досконалого вивчення складових інноваційного розвитку як в теоретично-методичному аспекті, так і в практичному значенні. Інноваційний шлях розвитку дасть змогу економіці вийти на якісно новий рівень, який можливий за умови розвитку інноваційного потенціалу. Спираючись на аналіз останніх наукових публікацій, можна визначити інноваційний потенціал як сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [1]. Таким чином, інноваційний потенціал можна розглядати як статичну величину, простий набір ресурсів, що не відповідає ознакам інноваційності. Навіть наявність усіх необхідних ресурсів не гарантує інноваційного розвитку, крім сукупності активів. Інноваційний потенціал повинен мати внутрішню рушійну силу, яка б забезпечувала спрямування ресурсів на результативний інноваційний розвиток. Таке значення інноваційного потенціалу дає змогу використовувати його в господарській діяльності підприємств, зокрема в інноваційних процесах.

Отже, можна погодитись з визначенням В.Н. Гуніна, який трактує «інноваційний потенціал організації як міру її готовності виконувати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міру готовності до реалізації інноваційного проекту або програми інноваційних перетворень і впровадження інновації» [6, с. 129].

Основні завдання інноваційного менеджменту у галузі управління інноваційним потенціалом представлені на рис. 1 [4; 7].

Рис. 1. Завдання інноваційного менеджменту

Таке розуміння завдань управління інноваційним потенціалом відображає сутність теорій інноваційного менеджменту та може бути застосоване виробничими підприємствами в процесі формування системи їх управління. Система управління забезпечує інноваційний розвиток підприємства за допомогою механізму формування інноваційного потенціалу підприємства, що є комплексною системою, яка містить в собі певну сукупність організаційних та економічних важелів, методів, принципів та інструментів. Підвищення конкурентоспроможності продукції і сприяння інноваційному розвитку підприємства є одним з основних завдань механізму формування інноваційної діяльності. Ефективність використання цього механізму допомагає в активізації фундаментальних та прикладних досліджень відповідно до потреб виробництва; підвищенні розвитку інноваційної системи підприємства і системи сертифікації та стандартизації; утворенні дієвого мотиваційного механізму стимулювання інноваційної діяльності; модернізації системи професійної підготовки працівників.

Завдання, що постають перед механізмом формування інноваційного потенціалу, повинні створюватися залежно від таких чинників, як наявність ресурсів, стан ринку, конкурентне середовище, технологічний рівень підприємства. Зокрема, завдання визначаються на довгострокову та короткострокову перспективи, де встановлюються критерії та параметри управління інноваційними процесами на промисловому підприємстві.

Механізм формування інноваційного потенціалу функціонує під впливом багатьох факторів. Серед них назвемо такі, як, зокрема,

наявність висококваліфікованого персоналу підприємства; рівень технологій і обладнання; використання новітніх соціальних стандартів управління персоналом; стан інноваційної системи підприємства; використання сучасних систем професійного навчання персоналу і мотивації праці; організаційна структура, що сприяє здійсненню інноваційної діяльності; забезпечення фінансовими ресурсами. Також важливими факторами є кредитування і фінансування інноваційної діяльності в країні; розвиток науково-технічного прогресу в країні; інноваційна інфраструктура.

Крім того, механізм формування інноваційного потенціалу промислового підприємства має виконувати ряд функцій, таких як функції організації, планування і прогнозування, контролю і регулювання, стимулювання та інформування [3].

Тому необхідно відзначити, що в економічному розвитку організацій інноваційний потенціал має велике значення, оскільки володіє можливостями та ресурсами щодо застосування інновацій.

У межах інноваційного розвитку України визначено основним напрямом втілення виваженої державної інноваційної політики як ключового чинника введення у дію інноваційного потенціалу економічного зростання країни, розвитку та структурного оновлення підприємств для підвищення конкурентоспроможності економіки на всіх рівнях господарювання, застосування та підсилення інтелектуальної компоненти, зменшення рівня енерго- та ресурсовитратності виробництва [7].

Результативність та ефективність інноваційного процесу визначається непростою взаємодією великої кількості чинників, які можна згрупувати у стан зовнішнього середовища; інноваційний потенціал соціально-економічної системи; особливості проведення інноваційного процесу.

Стан інноваційної діяльності в Україні характеризується насамперед недостатніми обсягами реалізованої інноваційної продукції, що в загальному обсязі реалізованої промислової продукції стало наслідком дії низки системних зовнішніх та внутрішніх чинників, а також чинників, що сформувались в період глобальної фінансової кризи та досі продовжують свій негативний вплив.

Рівень інноваційної активності промислових підприємств в Україні значно нижчий, ніж у розвинених країнах [1]. Реальні процеси інноваційних змін у сфері малого та середнього біз-

Таблиця 1

Інноваційна діяльність промислових підприємств за регіонами

	Кількість інноваційно-активних підприємств		Обсяг витрат на інноваційну діяльність, млн. грн.	Обсяг реалізованої інноваційної продукції (усього, млн. грн.)
	усього, од.	у % до загальної кількості обстежених підприємств		
Україна	824	17,3	13 813,7	23 050,1
Вінницька	25	14,7	575,3	192,4
Волинська	12	11,5	65,3	383,6
Дніпропетровська	63	13,0	7 568,9	1 145,5
Донецька	28	11,7	827,6	4 591,8
Житомирська	28	15,5	32,6	372,3
Закарпатська	14	10,1	22,5	583,2
Запорізька	49	20,9	321,0	3 162,3
Івано-Франківська	27	21,6	92,2	242,0
Київська	44	13,3	144,8	618,8
Кіровоградська	25	24,8	127,7	354,7
Луганська	9	11,3	24,3	373,2
Львівська	64	19,3	277,8	1 193,9
Миколаївська	29	31,2	291,6	71,2
Одеська	36	19,4	49,7	544,4
Полтавська	30	16,2	128,5	1 938,5
Рівненська	13	10,6	6,9	67,3
Сумська	23	19,8	162,3	1 751,9
Тернопільська	16	17,4	14,6	249,3
Харківська	117	28,6	667,0	2 742,4
Херсонська	19	20,7	70,1	175,4
Хмельницька	18	12,3	66,7	127,1
Черкаська	25	17,2	53,5	289,7
Чернівецька	9	17,0	18,8	100,0
Чернігівська	15	13,3	35,0	95,9
м. Київ	86	17,3	2 169,0	1 683,3

несу, який є найбільш масовою, динамічною та гнучкою формою організації підприємств, рушієм економічного зростання, в найбільш економічно розвинутих країнах світу здійснюються із запізненням і безсистемно, з низьким рівнем підприємницької активності.

Аналізуючи рівень інноваційної діяльності в промисловості, визначено, що в 2015 році впровадженням інновацій займалися 824 підприємства, або 17,3% загальної кількості обстежених промислових підприємств (табл. 1) [9; 10].

При цьому за видами економічної діяльності лідирують підприємства фармацевтичної галузі (47,5%), автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (38,2%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (37,5%), інших транспортних засобів (36,1%), коксу та продуктів нафтопереробленння (28,6%), електричного устаткування (28,2%) [9].

Протягом 2015 року на інновації підприємства витратили 13,8 млрд. грн., зокрема на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 11,1 млрд. грн., на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,0 млрд. грн., на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 0,1 млрд. грн., а також 0,6 млрд. грн. – на навчання та підготовку персоналу для розробки та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати).

Найбільше коштів витрачено підприємствами м. Києва, Дніпропетровської, Донецької, Харківської та Вінницької областей; серед видів економічної діяльності слід назвати підприємства металургійного виробництва (56,3%), з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (11,5%), харчових продуктів (8,3%), машин і устаткування, не віднесених до іншого устаткування (5,4%). В табл. 2 проаналізовано кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю [10].

Таблиця 2

Кількість підприємств, що займались інноваційною діяльністю

Види інноваційної діяльності	Кількість підприємств (од.)
Усього	824
з них	
мали витрати на інноваційну діяльність	635
упроваджували інновації	723
з них	
упроваджували інноваційні види продукції	414
упроваджували нові процеси	400
реалізовували інноваційну продукцію, що заново впроваджена або зазнала суттєвих технологічних змін протягом останніх трьох років	570

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 13 427,0 млн. грн. (або 97,2% загального обсягу витрат на інновації). Кошти державного бюджету отримали 11 підприємств, місцевих бюджетів – 15, загальний обсяг яких становив 589,8 млн. грн. (0,7%); кошти вітчизняних інвесторів отримали 9 підприємств, іноземних – 6, загалом їхній обсяг становив 132,9 млн. грн. (1,9%); кредитами скористалося 11 підприємств, обсяг яких становив 113,7 млн. грн. (0,8%) [9].

Упроваджували інновації протягом 2015 року 87,7% інноваційно-активних промислових підприємств (або 15,2% обстежених промислових). Вони впровадили 3 136 інноваційних видів продукції, з яких 548 є новими виключно для ринку, 2588 – новими лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 966 є новими видами машин, устаткування, приладів, апаратів тощо. Найбільшу кількість інноваційних видів продукції впроваджено на підприємствах Тернопільської (27,2% загальної кількості впроваджених видів інноваційної продукції), Запорізької (12,7%), Львівської (8,0%), Харківської (6,6%) областей та м. Києва (14,4%); за видами економічної діяльності слід назвати підприємства з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (22,9%), паперу та паперових виробів (16,2%), харчових продуктів (11,3%), металургійного виробництва (5,5%) [9].

Кількість упроваджених інноваційних технологічних процесів (нових або вдосконалених методів обробки та виробництва продукції) становила 1 217, найбільше з яких впровадили підприємства Харківської (17,4%), Сумської (15,2%), Запорізької (9,4%), Дніпропетровської (6,3%) областей та м. Києва (12,5%); за видами економічної діяльності слід назвати підприємства з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (25,3%), інших транспортних засобів (12,3%) та харчових продуктів (7,8%). Із загальної кількості впроваджених інноваційних технологічних процесів 458 є маловідходними, ресурсозберігаючими.

За даними Державного комітету статистики України в 2015 році 570 підприємств реалізували інноваційну продукцію на 23,1 млрд. грн. [10] Серед таких підприємств 37,4% реалізували продукцію за межі України, обсяг якої становив 10,8 млрд. грн. Кожне четверте підприємство реалізовувало продукцію, що була новою для ринку. Обсяг такої продукції становив 7,3 млрд. грн., майже дві її третини підприємства поставили на експорт. Значна кількість підприємств (86,0%) реалізовувала продукцію, яка була новою виключно для підприємства. Її обсяг становив 15,8 млрд. грн. Кожне третє підприємство реалізувало за межі України 40,1% такої продукції.

З метою здійснення нововведень 181 підприємство придбало 1 131 нову технологію, з яких 66 – за межами України. Із загальної кількості технологій 439 придбано з устаткуванням, з яких 43 – за межами України; 393 – як результат досліджень і розробок (12); 120 – за договорами на придбання прав на патенти, ліцензіями на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей (8); 37 – за угодами на придбання технологій та ноу-хау (3); 129 – разом з цілеспрямованим прийомом на роботу кваліфікованих фахівців [9].

У результаті інноваційної діяльності 9 підприємств створили нові технології, з яких 98 було передано іншим підприємствам, зокрема, 20 – за межі України.

Отже, основною проблемою в інноваційній сфері залишається низька сприйнятливість підприємницького сектору до інновацій, що обмежує зростання продуктивності праці, зниження енергоємності виробництва, що не створює підґрунтя для модернізації та структурної перебудови економіки, не забезпечує її якісного оновлення. Зміна динаміки економічного зростання без впровадження у промислове виробництво нових високих технологій веде до зростання енерго-, ресурсовитратності виробництва, зниження конкурентоспроможності економіки, перетворення України на аутсайдера світового економічного розвитку.

Основними причинами погіршення стану інноваційної сфери є:

– невизначеність економічних стимулів щодо залучення інвестиційних ресурсів в інноваційні процеси;

– недостатній обсяг фінансування наукової діяльності з державного бюджету;

– недосконалість інституційно-правових механізмів для забезпечення формування ефективної системи органів публічного управління, яка б здійснювала регулюючий вплив на суб'єктів інноваційної діяльності, створювала стимули для інвестування в інновації;

– недостатність інституційних умов для розвитку інноваційної інфраструктури (технопарків, технополісів, високотехнологічних інноваційних підприємств, венчурних фондів, центрів трансферу технологій тощо);

– недосконалість інституційного забезпечення трансферу технологій, невизначеність організаційно-правових засад функціонування кластерів, неналежний рівень організації інформаційного забезпечення, що перешкоджає розвитку науково-дослідної та технологічної кооперації в інноваційній сфері.

Таким чином, підприємство, орієнтоване на інновації, повинно вдосконалювати свою виробничу базу, систему матеріально-технічного забезпечення, оптимізувати структуру збутової мережі й систему руху товарів, адаптуючи їх до змін ситуації на ринку.

Кожна наступна успішно реалізована інновація розширює можливості суб'єкта господарської діяльності. Розроблення інноваційної стратегії підприємства повинно здійснюватися на основі аналізу й оцінки відповідності внутрішніх можливостей розвитку (потенціалу інноваційного розвитку) зовнішнім, що генеруються ринком (ринковим можливостям і загрозам) з урахуванням темпів розвитку науки та техніки і спричинених цим змін внутрішнього і зовнішнього (макро- і мікро-) середовища.

Узагальнюючи вищезазначене, слід відзначити, що економічні результати підприємств вказують на об'єктивну потребу суттєвої зміни інноваційної стратегії з метою досягнення її ефективності. Тому аналіз складових інноваційного потенціалу та критеріїв управління інноваційною діяльністю дає можливість визначити підходи до створення ефективного механізму управління на засадах маркетингу та заходи щодо удосконалення інноваційного процесу, серед яких можна назвати:

– відповідність обсягів та якості ресурсів інноваційної діяльності, які визначені за потребою на ринку інноваційної продукції;

– відповідність освітнього і кваліфікаційного рівня персоналу (тобто готовність до створення інноваційної продукції);

– відповідність механізму та інструментів управління процесами оптимального рівня використання наявних ресурсів підприємства (пошук новацій для удосконалення або створення нових механізмів і методів організації діяльності);

– ефективність маркетингу у сфері технологій пошуку та обробки інформаційних ресурсів;

– ефективність економічних механізмів та інструментів з оновлення техніко-технологічної бази виробництва для переходу на випуск нової конкурентоспроможної продукції, використання сучасних форм і методів організації господарських процесів;

– ефективність механізмів диверсифікації фінансів щодо залучення коштів для здійснення інноваційної діяльності.

Висновки. Таким чином, підсумовуючи результати проведеного дослідження, зазначимо, що інноваційний потенціал підприємства є комплексним поняттям, яке включає в себе кількісний і якісний склад ресурсів, що використовуються під час створення та реалізації інновацій. Як переконує світовий досвід, найефективнішу реалізацію інноваційного потенціалу підприємств забезпечує ресурсозберігаюча інвестиційна стратегія. Маються на увазі не тільки матеріально-технічні, трудові й фінансові ресурси, але й такий надзвичайно важливий ресурс, як час, адже виграш у часі дає багато переваг і можливостей в умовах інтегрованого розвитку світової економіки. Стратегічні задуми інноваційного реформування повинні здійснюватися у певній послідовності, а також із науково-теоретичним, методологічним та організаційно-економічним супроводженням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ілляшенко С.М. Роль інноваційної діяльності у соціо-економічному розвитку / С.М. Ілляшенко //Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту. – 2011. – № 2. – С. 90–101.
2. Степаненко Н.В. Джерела та проблеми фінансування інноваційної діяльності і України. Макро- та мікроекономічні аспекти інноваційної діяльності / Н.В. Степаненко // Прометей. – 2010. – № 2 (32). – 79 с.
3. Шипуліна Ю.С. Засади комплексного механізму формування інноваційно-сприятливого середовища на підприємстві / Ю.С. Шипуліна, Н.С. Ілляшенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 6, Ч. 3. – 2014. – С. 229–233.
4. Біловодська О.А. Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком : [монографія] / О.А. Біловодська. – Суми : Університетська книга, 2010. – 432 с.
5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 352 с.
6. Гунін В.Н. Управління інноваціями: 17-модульна програма для менеджерів «Управління розвитком організації». Модуль 7 / В.Н. Гунін. – М. : ІНФРА-М, 2012. – 272 с.
7. Юринець З.В. Особливості формування стратегії інноваційного розвитку енергозбереження промислових підприємств / З.В. Юринець, І.Г. Гурняк // Ефективна економіка. – 2015. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http//www.economy.nayka.com.ua.
8. Мартюшева Л.С. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження / Л.С. Мартюшева, В.О. Калишенко //Фінанси України. – 2012. – № 10. – С. 61–65.
9. Аналітична довідка. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік. – К., 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mon.gov.ua/content/Діяльність/Наука/2-3-ad-kmu-2015.pdf.
10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 658.8:338.46

Зінгаєва Н.Є.
аспірант кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївського національного аграрного університету

Шуллер І.О.
магістр факультету менеджменту
Миколаївського національного аграрного університету

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

METHODS AND FORECASTING IN MARKETING ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

У статі розглянуто висновки досліджень сучасних науковців щодо методів аналізу та прогнозування маркетингової діяльності. Проведено порівняння методів, на основі якого виділено їх переваги та недоліки. Виокремлено найбільш прийнятні методи маркетингових досліджень для сільськогосподарських підприємств. Виходячи з дослідження, пропонується використання методу сценаріїв. Він дає змогу об'єднання кількісного та якісного підходів для інтегрування розглянутих прогнозних методів.

Ключові слова: маркетингова діяльність, методи дослідження, прогнозування, евристичні методи, економіко-математичні методи, метод сценарію.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены выводы исследований современных ученых о методах анализа и прогнозирования маркетинговой деятельности. Проведено сравнение методов, на основе которого выделены их преимущества и недостатки. Выделены наиболее приемлемые методы маркетинговых исследований для сельскохозяйственных предприятий. Исходя из исследования, предлагается использование метода сценариев. Он позволяет объединить количественный и качественный подходы для интегрирования рассмотренных прогнозных методов.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, методы исследования, прогнозирование, эвристические методы, экономико-математические методы, метод сценария.

ANNOTATION

The article examined the findings of modern scientific research on methods of analysis and forecasting marketing. Comparison of methods through which marked their advantages and disadvantages. Singling out the most appropriate methods of market research for agricultural enterprises. Based on the research, suggested using the method of scenarios. It allows combining quantitative and qualitative approaches to integrate Predictive techniques.

Keywords: marketing activities, research methods, forecasting, heuristics, economic mathematical methods, method script.

Постановка проблеми. Питання прогнозування в маркетинговій діяльності внаслідок швидких і часто непередбачуваних змін зовнішнього середовища за останні десятиліття набули особливої актуальності. З урахуванням складностей і критичності помилок у прогнозах фахівці наголошують на необхідності достовірнішого і точнішого прогнозування як одного з факторів, що впливають на виживання підприємства. Насправді ж прогнозування – це обов'язок, який у явній або неявній формі повинні виконувати всі підприємства.

Крім визначення результативності маркетингової діяльності у майбутньому, метою прогнозування є спонукання щодо уявлення про перебіг подій, які можуть відбутися у зовнішньому середовищі, а також щодо того, які наслідки для підприємства це матиме. Прогнозування підвищує пильність менеджерів, а отже, здатність реагувати на зміни. Цей ефект досягається навіть тоді, коли план не виконано через деякі гіпотези, які було покладено в основу прогнозного сценарію, проте не матеріалізувалися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним проблемам прогнозування в маркетингової діяльності присвячена велика кількість публікацій вітчизняних та зарубіжних науковців. Можна виділити таких авторів, як Д. Арман [1], Ж.-К. Ларреше [2], В. Залізняк [3], О. Череп, В. Мєрєнкова [5], О. Шевчук [6], А. Яренко [7].

Так, наприклад, А. Яренко вказує на те, що прогнозування – це найбільш складний вид діяльності в системі маркетингових досліджень, головні результати якого виробничі чи посередницькі підприємства закладають в основу програм своєї діяльності. Одним з важливих напрямів маркетингових досліджень є прогнозування розвитку кон'юнктури ринку (наприклад, розробка прогнозів місткості ринку, обсягів продажу товару) [7].

А. Пілько та О. Лукан у своїх дослідженнях дійшли висновку, що для підприємств, котрі працюють на конкурентному ринку, а також через характер динаміки змін цільових установок та уподобань споживачів продукції та послуг розвиток інформаційних технологій не може обмежуватись лише аналізом ретроспективного та поточного стану справ, необхідним є проведення прогнозування ефективності маркетингових заходів на підприємстві [4].

В. Залізнюк вважає, що найчастіше для оцінки ефективності діючої маркетингової стратегії використовуються такі показники, як абсолютна ринкова частка підприємства і відносна ринкова частка підприємства, проте недоліком цих показників під час прогнозування є те, що вони не враховують прогнозований ріст або скорочення самого ринку, тому несуть у собі досить суттєву погрішність [3].

Таким чином, актуальною і своєчасною є постановка задачі щодо аналізу методичних підходів до прогнозування в маркетинговій діяльності.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних засад щодо методів прогнозування в маркетинговій діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з найважливіших завдань маркетингової діяльності є прогнозування майбутнього розвитку ринку, тобто науково обґрунтоване передбачення змін попиту та інших параметрів ринку в майбутньому на основі вивчення причинно-наслідкових зв'язків, тенденцій і закономірностей [2]. Науково обґрунтоване передбачення змін попиту та інших параметрів ринку в майбутньому повинно бути визначено на основі вивчення причинно-наслідкових зв'язків, тенденцій і закономірностей [3].

Методи прогнозування, як і всі методи, використовувані під час проведення маркетингових досліджень, можна поділити на евристичні, під час застосування яких переважають суб'єктивні точки зору, і на економіко-математичні, під час застосування яких переважає об'єктивне бачення, до числа яких відносяться статистичні методи.

Евристичні методи припускають, що підходи, які використовуються для формування прогнозу, не викладені в явній формі і невіддільні від особи, що робить прогноз, під час розроблення якого домінують інтуїція, колишній досвід, творчість і уява [5]. До цієї категорії методів відносяться методи соціологічних досліджень і експертні методи, розглянуті раніше. Причому респонденти, даючи оцінки, можуть як засновувати свої судження на інтуїції, так і використовувати певні причинно-наслідкові зв'язки, дані статистики і розрахунків. Так, під час прогнозування попиту вивчаються переваги споживачів; як експертів можна розглядати торговий персонал, що обслуговує визначені території, дилерів, дистриб'юторів, консультантів по маркетингу тощо.

Під час використання економіко-математичних методів підходи до прогнозування чітко сформульовані і можуть бути відтворені іншими особами, які обов'язково прийдуть до одержання такого ж прогнозу [4]. Потрібно враховувати, що у разі застосування експертних методів різними експертами оцінки також можуть бути різними, тоді як під час використання економіко-математичних методів структура моделей встановлюється і перевіряється експериментально, в умовах, що піддаються об'єктивному спостереженню і виміру. Визначення системи факторів і причинно-наслідкової (казуальної) структури досліджуваного явища – вихідна точка економіко-математичного моделювання [6].

Кожен з розглянутих можливих методів прогнозування має певні переваги і недоліки. Їх застосування ефективніше в короткостроковому прогнозуванні. Вони спрощують реальні процеси, щоб можна було за їх допомогою розраховувати результати, які виходять за рамки уявлень сьогоднішнього дня. Практично неможливо відобразити в моделях довгострокового прогнозування структурні зрушення, які постійно відбуваються в мінливому світі. Насправді всі ці методи є взаємодоповнюючими. Ефективна прогнозна система повинна забезпечувати можливість використання будь-якого з цих методів.

Прикладом складної задачі прогнозування, яка не вирішується за допомогою якогось одного методу, є прогнозування обсягу продажів нового товару. Під час проведення маркетингових досліджень оцінюються обсяги продажів нового товару протягом перших років після випуску. Для цієї мети можуть бути застосовані експертні методи, методи опитувань, проведення продажів на контрольному ринку.

Експертні оцінки, сформульовані фахівцями з маркетингу, базуються на відомостях, зібраних на стадії попереднього аналізу, і враховують дані про продажі конкурентів, розмір потенційного ринку, загальний попит, частки продуктів різних марок на ринку, приступність збутових мереж тощо. Відсутня інформація збирається шляхом прямих опитувань потенціальних користувачів, торговців, постачальників і, якщо це можливо, конкурентів.

Перевірка ринку, або контрольна продаж, в ході якої спостерігається реальна ринкова поведінка покупців, дає змогу оцінити рівень пробних і повторних закупівель та обсяг потенційних продажів нового товару.

Ці методи зазвичай застосовуються спільно. Використовуючи будь-який з перерахованих або будь-якої інший підхід, служба маркетингу повинна встановити перспективний обсяг продажів нового товару, на основі якого розробляються стратегії запуску товару.

Метод сценаріїв – це ефективний засіб організації взаємодії кількісного і якісного підходів, інтегрування розглянутих прогнозних методів. Сценарій є динамічною моделлю майбутнього, в якій описується можливий перебіг подій із зазначенням ймовірностей їх реалізації. У сценарії представляються ключові причинні фактори, які повинні бути прийняті до уваги, і вказуються способи їх впливу. Зазвичай складається декілька альтернативних варіантів сценарію, реалізація яких можлива за умови різних припущень (про політичну, правову і економічну обстановки, про становище в цій галузі, про нові можливості та проблеми цієї фірми тощо). Отже, сценарій – це характеристика майбутнього в межах заданого прогнозування, а не визначення одного бажаного стану або оцінки того, що станеться в майбутньому [3].

Один, найбільш ймовірний, варіант сценарію зазвичай розглядається як базовий, на основі якого приймаються поточні рішення. Інші, що розглядаються як альтернативні, «запускаються» в реалізацію в тому разі, якщо реальність більшою мірою починає відповідати їх змісту, а не базовому варіанту сценарію. Сце-

нарій змушує дослідника займатися деталями та процесами, які він міг би легко втратити, ізольовано використовуючи окремі методи прогнозування.

Сценарій відрізняється від прогнозу. Прогноз – це судження, яке прагне «передбачити» специфічну ситуацію і має бути прийнято або відкинуто на базі його переваг і недоліків. Сценарій же є інструментом, який використовується для визначення того, які види прогнозів повинні бути розроблені, щоб майбутня ситуація була описана повно, з урахуванням всіх головних факторів. Сценарій забезпечує:

– краще розуміння ринкової ситуації та її еволюції в минулому, сьогоденні і майбутньому;

– оцінювання потенційних загроз для підприємства;

– виявлення сприятливих можливостей для суб'єкта господарювання;

– виявлення можливих та найбільш доцільних напрямів діяльності підприємства;

– підвищення рівня адаптованості підприємства до змін зовнішнього середовища.

Метод сценаріїв, який заснований на тому, що ніколи не можна повністю виміряти і скерувати майбутнє, має з точки зору управління ряд важливих переваг. Перш за все він загострює увагу підприємства на невизначеності, яка характеризує будь-яку ринкову ситуацію, а саме управління в мінливому ринковому середовищі має на увазі здатність передбачати еволюцію цього середовища.

Метод сценаріїв полегшує інтеграцію даних, отриманих різними методами, якісними або кількісними. Реалізація цього методу вносить в управління додаткову гнучкість і сприяє розробці альтернативних планів і системи швидкого реагування на зміни зовнішнього середовища.

Вважаємо, що на аграрних підприємствах прогнозування ефективності маркетингової і збутової діяльності найдоцільніше будувати на основі факторної моделі. Для керівників та менеджерів аналіз та прогнозування ефективності і стимулювання факторної моделі найкраще відображає кореляційно-регресійний зв'язок між витратами на маркетинг (факторна змінна) та виручкою від реалізації послуг (результуюча змінна).

Проте найбільш широко в прогнозуванні, як і загалом під час проведення маркетингових досліджень, з математичних методів використовуються статистичні методи.

Висновки. Резюмуючи вищевикладений матеріал, можна зробити такі висновки: науково обґрунтоване планування повинно враховувати причинно-наслідкові зв'язки, тенденції і закономірності, а також базуватися на відповідних методах прогнозування. Всі методи прогнозування поділяються на евристичні, під час застосування яких переважають суб'єктивні точки зору, і на економіко-математичні, під час застосування яких переважає об'єктивне бачення, до числа яких відносяться статистичні методи. Виділяють також метод сценаріїв, який дає змогу підвищити здатність до передбачення і розвинути гнучкість та адаптивність фірми до змін шляхом поєднання якісних і кількісних методів прогнозування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арман Д. Маркетинг: [учебное пособие] / Д. Арман. – М. : Экономика, 2006. – 201 с.
2. Залізнюк В. Прогнозування ефективності маркетингової стратегії експортної діяльності підприємства / В. Залізнюк // Економіка і організація управління. – 2014. – Вип. 3–4. – С. 95–99.
3. Ларреше Ж.-К. Оковы стереотипов маркетинга / Ж.-К. Ларреше [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.elitarium.ru/2006/03/17/sistema_ocenkijeffe.
4. Пілько А. Прогнозування ефективності управління маркетинговою і збутовою діяльністю підприємства / А. Пілько, О. Лукан // Моделювання регіональної економіки. – 2012. – № 1. – С. 272–279.
5. Череп О. Методи дослідження ефективності маркетингових досліджень / О. Череп, В. Мєрєнкова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 4. – С. 96–98.
6. Шевчук О. Статистичні методи в маркетингових дослідженнях ринків споживчих товарів / О. Шевчук // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2015. – № 4. – С. 27–33.
7. Яренко А. Систематизація кількісних методів прогнозування кон'юнктури ринку в маркетингових дослідженнях / А. Яренко // Вісн ик Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки. – 2015. – № 3. – С. 11–18.

УДК 378.016:658.26

Іпполітова І.Я.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного університету імені Семена Кузнеця

Сорокотяженко К.С.
магістр
Харківського національного університету імені Семена Кузнеця

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ ПІД ЧАС РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ

USING THE METHOD OF HIERARCHY ANALYSIS FOR THE IMPLEMENTATION IN ENERGY SAVING STRATEGY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено необхідність здійснення енергозбереження на промислових підприємствах України шляхом підвищення їх енергоефективності. Доведено актуальність реалізації стратегії енергозбереження на підприємствах машинобудування через високу енергоємність галузі та різке зменшення інноваційно-активних машинобудівних підприємств. Використання методу аналізу ієрархій дало змогу прийняти більш ефективне управлінське рішення щодо введення служби енергоменеджменту для зниження енергоємності діяльності підприємства.

Ключові слова: енергозбереження, енергоефективність, метод аналізу ієрархій, енергоменеджмент, енергоємність підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована необходимость осуществления энергосбережения на промышленных предприятиях Украины путем повышения их энергоэффективности. Доказана актуальность реализации стратегии энергосбережения на предприятиях машиностроения из-за высокой энергоемкости отрасли и резкого уменьшения инновационно-активных машиностроительных предприятий. Использование метода анализа иерархий позволило принять более эффективное управленческое решение о введении службы энергоменеджмента для снижения энергоемкости деятельности предприятия.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, метод анализа иерархий, энергоменеджмент, энергоемкость предприятия.

ANNOTATION

The paper studied the need for energy efficiency in industrial enterprises of Ukraine by increasing their energy efficiency. The urgency of the implementation of energy-saving strategy for engineering companies due to their high energy consuming industry and a sharp decrease of innovative active engineering enterprises has been proven. Using the analytic hierarchy process allowed to make more effective management decisions on the introduction of energy management services to reduce energy consumption of the company.

Keywords: energy saving, energy efficiency, hierarchy analysis method, energy management, energy consumption of the company.

Постановка проблеми. Зростання вартості енергоносіїв, погіршення екологічної ситуації та потреба у підвищенні конкурентоспроможності промислового підприємства спонукають до пошуку шляхів підвищення енергоефективності функціонування. Енергоємність ВВП України майже втричі вища за енергоємність розвинених країн, значна залежність країни (близько 50%) від імпортованого природного газу, вартість якого постійно зростає, приводить до зростання важливості впровадження енергозберігаючих заходів у всіх сферах життя.

Сучасна наука володіє великою кількістю перевірених і обґрунтованих енергозберігаючих рішень, але за умов обмеженості фінансування, нестабільності економіки, невизначеності зовнішніх впливів процес вибору економічно обґрунтованих рішень є непростим. Перед менеджерами підприємств постає проблема вибору сукупності першочергових енергозберігаючих рішень із урахуванням економічних, технічних та експлуатаційних вимог. Вибір пріоритетних енергозберігаючих засобів під час підвищення енергоефективності підприємства є складним багатоваріантним завданням, що потребує ефективних критеріїв оцінювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Критерії вибору інвестиційних проектів з альтернативних варіантів обґрунтували в науковій літературі, зокрема, Ю.В. Дзядикевич, А.І. Єрьомкін, Н.Ю. Подольчак, Е.А. Кучаріна, Т.В. Майорова, Т.В. Сердюк [1–6]. Основними з них є чиста поточна вартість, дисконтований і простий термін окупності, приведені витрати, чистий дохід, прибуток.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Так частина загальної проблеми, якій присвячується стаття, полягає у відсутності комплексного математичного апарату з оцінювання і прогнозування інвестиційного процесу енергозбереження, що є однією з причин повільного поширення та недостатньої ефективності вкладення коштів у енергоефективність.

Мета статті полягає у розробленні методичного підходу на базі використання методу аналізу ієрархій (МАІ), що дає змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення під час реалізації стратегії енергозбереження на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи кінцеве споживання енергії за секторами економіки в 2015 році, ми виявили, що найбільше енергії споживає промисловий сектор (35%) та житловий сектор (31%). Найбільш

енергоємними галузями промисловості України, згідно з даними Держкомстату України, є металургія (енергоємність продукції становить 960 кг у.п./т), машинобудування (710 кг у.п./т) та обробна промисловість (635 кг у.п./т). Тому проблеми енергозбереження та енергоефективності потребують вирішення шляхом реалізації енергозберігаючої стратегії. Процес енергозбереження тісно пов'язаний з інноваційними технологіями, а іноді й неможливий без них. Сьогодні інноваційною діяльністю із впровадження нових технологічних процесів у виробництві займається близько 12% промислових підприємств, частка впроваджених ресурсозберігаючих технологій в загальному об'ємі інноваційних рішень не перевищує 38% (рис. 1) [7].

Рис. 1. Динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах

Цей показник є невисоким, чим і обумовлюється енергетична залежність вітчизняних підприємств. Аналіз кількості інноваційно-активних машинобудівних підприємств свідчить про те, що протягом 2009–2012 років їх кількість поступово збільшувалася, що є наслідком інноваційного розвитку галузі, але внаслідок впливу кризових явищ та відсутності належної інноваційної підтримки з боку держави з 2013 року ситуація погіршилась, і кількість інноваційно-активних підприємств значно зменшилася (рис. 2).

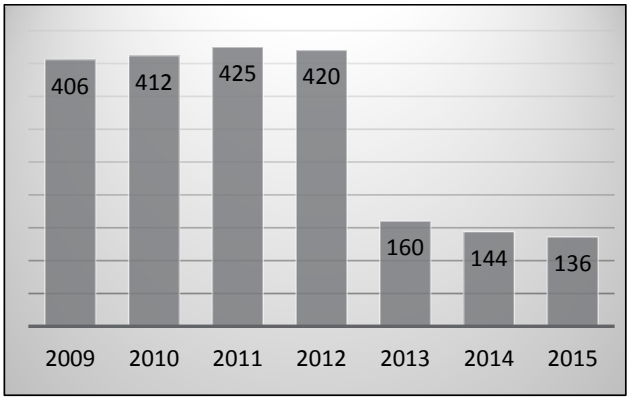


Рис. 2. Інноваційно-активні машинобудівні підприємства України [8]

Отже, реалізація стратегії енергозбереження на підприємствах машинобудування особливо актуальна через високу енергоємність галузі та різке зменшення інноваційно-активних машинобудівних підприємств.

У науковій літературі відсутнє однозначне визначення поняття «стратегія енергозбереження підприємства». О.В. Кириленко розглядає поняття «енергетична стратегія» як процес формування генерального перспективного напряму розвитку підприємства у сфері енергозбереження на основі визначення якісно нових цілей, узгодження внутрішніх можливостей підприємства з умовами зовнішнього середовища та розроблення комплексу енергозберігаючих заходів, які забезпечують його реалізацію [9].

Вважаємо, що енергетична стратегія має бути базою та стратегією вищого рівня для формування стратегії енергозбереження промислового підприємства. Така ієрархічність дасть змогу забезпечити принципи Міжнародного стандарту ISO 50001:2011, що встановлює вимоги до системи енергетичного менеджменту, на основі яких організація може розробити і впровадити енергетичну політику, здійснити постановку цілей та завдань і розробити плани дій з урахуванням законодавчих вимог та даних про значне використання енергії [10].

Відповідно до економічної суті енергозбереження, яка подана в Законі України «Про енергозбереження» [11], стратегія енергозбереження підприємства – це довгостроковий якісно визначений напрям розвитку підприємства у сфері енергозбереження, спрямований на раціональне та економне використання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів під час виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг; досягнення стратегічних цілей енергетичної політики.

З позицій системного підходу до управління ефективністю використання енергоресурсів на підприємстві варто використовувати методи системного аналізу стосовно до підприємства як відкритої організаційно-відкритої системи. В умовах динамічних ринкових відносин істотного значення набуває диференціація цілей, що встановлюються на окремих тимчасових етапах планування енергозберігаючої діяльності. Одним з методів дослідження під час використання системного підходу є застосування дерева цілей. Дерево цілей – це графічне зображення зв'язку між цілями різних рівнів ієрархії, побудоване за принципом дедуктивної логіки з застосуванням евристичних процедур. Традиційна побудова дерева цілей починається з формалізації головної мети, що може бути як якісною, так і кількісною.

На рис. 3 представлено декомпозицію цілей досліджуваного машинобудівного підприємства ДНВП «Об'єднання Комунар».

Під час проведення такого роду визначення цілей реалізації стратегії енергозбереження

необхідно перш за все відібрати компетентних експертів, які володіють достатньою кількістю інформації про стан енергозбереження і основні проблеми, характерні ДНВП «Об'єднання Комунар».

Існують різні підходи до обрання кількості експертів в складі робочої групи. Використавши рекомендації, надані у роботі Т.Ю. Чернишової [12], кількість експертів можна визначати за такою формулою:

$$m = 0,5(3/\alpha + 5), \quad (1)$$

де α – параметр, який задає мінімальний рівень помилки експертизи (допустима ймовірність помилки) та лежить в межах $0 < \alpha \leq 1$ (табл. 1).

Приймаючи довірчу ймовірність рівною 90% ($\alpha = 0,1$), оберемо групу експертів у складі 18 осіб (рис. 3).

Після декомпозиції цілей підприємства необхідно за допомогою методу експертних оцінок оцінити значущість цілей. Складність реалізації стратегії енергозбереження на підприємстві вимагає ретельного аналізу цілей і завдань діяльності, шляхів і засобів їхнього досягнення, оцінки впливу різних факторів на підвищення ефективності і якості роботи. Це приводить до необхідності широкого застосування експертних оцінок у процесі формування й вибору рішень. Експертні оцінки як спосіб одержання інформації завжди використовувалися під час прийняття рішень, оскільки використання інформації, яку одержали від спеціалістів у певній галузі, є дуже корисним. Сутність методу експертних оцінок полягає в раціональній організації проведення експертами аналізу проблеми з кількісною оцінкою суджень й обробкою їхніх результатів. Узагальнена думка групи експертів приймається як рішення проблеми. Вірогідність оцінок групи експертів залежить від рівня знань окремих експертів і кількості членів.

Для оцінювання цілей підприємства були опитані 18 експертів, а саме заступник директора з виробництва, працівники планово-економічного відділу та енергетичного господарства ДНВП «Об'єднання Комунар». З метою спрощення розрахунків обробка матриць парних порівнянь проводилась з використанням програмного продукту "Expert Choice 2000". У табл. 2 представлена пріоритетність цілей для ДНВП «Об'єднання Комунар», отримана під час оцінювання думок експертів. У табл. 2 цілі нижнього рівня показують міру впливу кожної цілі на цілі наступного, більш верхнього рівня. При цьому сума загального впливу цілей кожного рівня дорівнює одиниці.

Як видно з табл. 2, найбільш пріоритетними є цілі 1.2, 1.3, а саме організація служби енергоменеджменту, використання альтернативних джерел енергії та вторинних ресурсів, реалізація заходів щодо енергозбереження в будівлях та спорудах.

Виходячи з цього, за допомогою МАІ, що дає змогу прийняти правильне управлінське рішення, здійснимо вибір найбільш пріоритетного заходу з метою реалізації стратегії енергозбереження на підприємстві.

МАІ застосовується для вирішення багатокритеріальних задач в умовах визначеності. Згідно з цим методом вибір пріоритетних рішень здійснюється за допомогою парних порівнянь. Метод аналізу ієрархії базується на принципі ідентичності й декомпозиції, містить процедури синтезу множинних тверджень, отримання пріоритетності критеріїв та знаходження альтернативних рішень [13].

Це дослідження проводилось для ДНВП «Об'єднання Комунар» в рамках реалізації стратегії енергозбереження. Для встановлення ієрархічних зв'язків факторів, що впливають на процес прийняття рішень, виконано їх класифікацію за такими ознаками, як економічні фактори, технічні фактори, експлуатаційні фактори.

На першому етапі зведемо декомпозицію задачі в таку ієрархію (рис. 4). На другому етапі встановлюємо пріоритети критеріїв, оці-

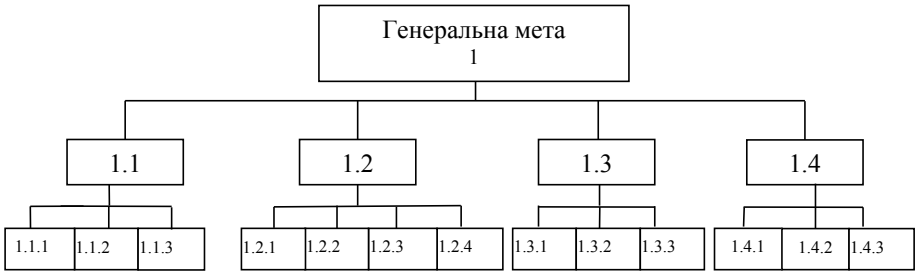


Рис. 3. Дерево цілей реалізації стратегії енергозбереження ДНВП «Об'єднання Комунар»

Таблиця 1

Таблиця розрахунку кількості експертів

Помилка	0,05	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
Кількість експертів	32,5	17,5	10	7,5	6,25	5,5	5	4,64	4,38	4,17	4

Таблиця 2

Дерево цілей реалізації стратегії енергозбереження ДНВП «Об'єднання Комунар»

Рівень	Складові дерева цілей		Пріоритетність
Генеральна мета – зниження енергоємності підприємства			
1.1	Залучення інвестицій для розвитку підприємства		0,125
	1.1.1	Залучення інвестицій для розробки нових енергозберігаючих технологій	0,425
	1.1.2	Залучення інвестицій для додаткового навчання персоналу	0,286
	1.1.3	Залучення інвестицій для удосконалювання структури управління підприємством	0,289
1.2	Реалізація організаційних заходів щодо енергозбереження на підприємстві		0,318
	1.2.1	Організація контролю за використанням енергоресурсів	0,292
	1.2.2	Організація контролю якості устаткування	0,181
	1.2.3	Організація моніторингу енергозбереження	0,142
	1.2.4	Організація служби енергоменеджменту	0,385
1.3	Реалізація енергозберігаючих технологій		0,392
	1.3.1	Використання альтернативних джерел енергії та вторинних ресурсів	0,417
	1.3.2	Реалізація заходів щодо енергозбереження в будівлях та спорудах	0,380
	1.3.3	Реалізація заходів щодо енергозбереження в котельнях і системах теплопостачання	0,203
1.4	Мотивація енергозбереження на підприємстві		0,165
	1.4.1	Зацікавленість управлінського персоналу в енергозбереженні	0,183
	1.4.2	Матеріальна мотивація персоналу підприємства	0,393
	1.4.3	Нематеріальна мотивація персоналу підприємства	0,424

Таблиця 3

Матриця попарних порівнянь для елементів рівня 2

Фактори	Економічні	Технічні	Експлуатаційні	Пм	3√Пм	W1
Економічні	1,00	5,00	7,00	35,00	3,27	0,73
Технічні	0,20	1,00	3,00	0,60	0,84	0,19
Експлуатаційні	0,14	0,33	1,00	0,05	0,36	0,08
	1,34	6,33	11,00		4,48	1,00

λ max	3,065
ІУ	0,032
ВУ	0,056

Таблиця 4

Матриця попарних порівнянь для елементів рівня 3 за критерієм «Економічні фактори»

Економічні	1	2	3	Пм	3√Пм	W2
1	1,00	5,00	0,33	1,67	1,19	0,30
2	0,20	1,00	0,20	0,04	0,34	0,09
3	3,00	5,00	1,00	15,00	2,47	0,62
	4,20	11,00	1,53		3,99	1,00

λ max	3,136
ІУ	0,068
ВУ	0,117

Таблиця 5

Матриця попарних порівнянь для елементів рівня 3 за критерієм «Технологічні фактори»

Технічні	1	2	3	Пм	3√Пм	W3
1	1,00	5,00	7,00	35,00	3,27	0,73
2	0,20	1,00	3,00	0,60	0,84	0,19
3	0,14	0,33	1,00	0,05	0,36	0,08
	1,34	6,33	11,00		4,48	1,00

λ max	3,065
ІУ	0,032
ВУ	0,056

Таблиця 6

Матриця попарних порівнянь для елементів рівня 3 за критерієм «Експлуатаційні фактори»

Експлуатаційні	1	2	3	Пм	3√Пм	W4
1	1,00	0,20	0,33	0,07	0,41	0,10
2	5,00	1,00	5,00	25,00	2,92	0,70
3	3,00	0,20	1,00	0,60	0,84	0,20
	9,00	1,40	6,33		4,17	1,00

λ max	3,136
ІУ	0,068
ВУ	0,117

нюємо кожну з альтернатив за критеріями, визначивши найбільш важливу з них, та будуємо матрицю попарних порівнянь за визначеними критеріями.

Оцінки відносної важливості елементів, що порівнюються, повинні бути узгоджені, тому необхідно визначати індекс (ІУ) та відношення узгодженості (ВУ):

$$ІУ = \frac{\lambda_{\max} - n}{n-1}, \quad (2)$$

де $\lambda_{\max}$ – максимальне власне значення обернено-симетричної матриці попарних порівнянь; n – кількість критеріїв.

$$ВУ = \frac{ІУ}{ІУВ}, \quad (3)$$

Рис. 4. Ієрархічна модель вибору найбільш пріоритетного енергозберігаючого заходу

Таблиця 7

Локальні пріоритети елементів рівня 4 відносно елементу-критерію рівня 3 «Економічні фактори»

NPV	**А1**	**А2**	**А3**	**Пм**	**3√Пм**	**W5**		
А1	1,00	0,14	0,20	0,03	0,31	0,07	λ max	3,065
А2	7,00	1,00	3,00	21,00	2,76	0,65	ІУ	0,032
А3	5,00	0,33	1,00	1,67	1,19	0,28	ВУ	0,056
	13,00	1,48	4,20		4,25	1,00		
Період життя проекту	**А1**	**А2**	**А3**	**Пм**	**3√Пм**	**W6**		
А1	1,00	0,11	0,20	0,02	0,28	0,06	λ max	3,029
А2	9,00	1,00	3,00	27,00	3,00	0,67	ІУ	0,015
А3	5,00	0,33	1,00	1,67	1,19	0,27	ВУ	0,025
	15,00	1,44	4,20		4,47	1,00		
Зміна енергоємності продукції	**А1**	**А2**	**А3**	**Пм**	**3√Пм**	**W7**		
А1	1,00	0,33	0,20	0,07	0,41	0,10	λ max	3,039
А2	3,00	1,00	0,33	1,00	1,00	0,26	ІУ	0,019
А3	5,00	3,00	1,00	15,00	2,47	0,64	ВУ	0,033
	9,00	4,33	1,53		3,87	1,00		

Таблиця 8

Локальні пріоритети елементів рівня 4 відносно елементу-критерію рівня 3 «Технологічні фактори»

Зміна питомих витрат ПЕР	А1	А2	А3	Пм	3√Пм	W8		
А1	1,00	0,20	0,14	0,03	0,31	0,07	λ max	3,065
А2	5,00	1,00	0,33	1,67	1,19	0,28	ІУ	0,032
А3	7,00	3,00	1,00	21,00	2,76	0,65	ВУ	0,056
	13,00	4,20	1,48		4,25	1,00		
Необхідність модернізації виробництва або будівель та споруд	**А1**	**А2**	**А3**	**Пм**	**3√Пм**	**W9**		
А1	1,00	0,11	0,33	0,04	0,33	0,07	λ max	3,080
А2	9,00	1,00	7,00	63,00	3,98	0,79	ІУ	0,040
А3	3,00	0,14	1,00	0,43	0,75	0,15	ВУ	0,069
	13,00	1,25	8,33		5,07	1,00		
Технічна складність процесу впровадження	**А1**	**А2**	**А3**	**Пм**	**3√Пм**	**W10**		
А1	1,00	0,11	0,20	0,02	0,28	0,06	λ max	3,029
А2	9,00	1,00	3,00	27,00	3,00	0,67	ІУ	0,015
А3	5,00	0,33	1,00	1,67	1,19	0,27	ВУ	0,025
	15,00	1,44	4,20		4,47	1,00		

Таблиця 9

Локальні пріоритети елементів рівня 4 відносно елементу-критерію рівня 3 «Експлуатаційні фактори»

Відповідність заходу сучасним нормативним вимогам	А1	А2	А3	Пм	3√Пм	W11		
А1	1,00	3,00	5,00	15,00	2,47	0,64	λ max	3,039
А2	0,33	1,00	3,00	1,00	1,00	0,26	ІУ	0,019
А3	0,20	0,33	1,00	0,07	0,41	0,10	ВУ	0,033
	1,53	4,33	9,00		3,87	1,00		
Екологічність проекту	**А1**	**А2**	**А3**	**Пм**	**3√Пм**	**W12**		
А1	1,00	9,00	5,00	45,00	3,56	0,75	λ max	3,029
А2	0,11	1,00	0,33	0,04	0,33	0,07	ІУ	0,015
А3	0,20	3,00	1,00	0,60	0,84	0,18	ВУ	0,025
	1,31	13,00	6,33		4,73	1,00		
Необхідність високого кваліфікаційного рівня обслуговуючого персоналу	**А1**	**А2**	**А3**	**Пм**	**3√Пм**	**W13**		
А1	1,00	3,00	5,00	15,00	2,47	0,64	λ max	3,039
А2	0,33	1,00	3,00	1,00	1,00	0,26	ІУ	0,019
А3	0,20	0,33	1,00	0,07	0,41	0,10	ВУ	0,033
	1,53	4,33	9,00		3,87	1,00		

де ІУВ – випадковий індекс узгодженості, який визначається залежно від розміру матриці.

В табл. 3–6 розрахуємо та наведемо матриці парних порівнянь, а також проведемо перевірку їх узгодженості.

Далі розрахуємо локальні вектору пріоритетів за кожним елементом матриці 4 рівня та за кожним із факторів з перевіркою їх узгодженості (табл. 7–9).

Розрахуємо вектор пріоритетів альтернатив відносно економічних факторів:

$$\begin{matrix} 0{,}07 & 0{,}06 & 0{,}10 & 0{,}30 & 0{,}09 \\ 0{,}65 & 0{,}67 & 0{,}26 & \times\ 0{,}09 = & 0{,}42 \\ 0{,}28 & 0{,}27 & 0{,}64 & 0{,}62 & 0{,}51 \end{matrix}$$

Розрахуємо вектор пріоритетів альтернатив відносно технічних факторів:

$$\begin{matrix} 0{,}07 & 0{,}07 & 0{,}06 & 0{,}73 & 0{,}07 \\ 0{,}28 & 0{,}79 & 0{,}67 & \times\ 0{,}19 = & 0{,}41 \\ 0{,}65 & 0{,}15 & 0{,}27 & 0{,}08 & 0{,}52 \end{matrix}$$

Розрахуємо вектор пріоритетів альтернатив відносно експлуатаційних факторів:

$$\begin{matrix} 0{,}64 & 0{,}75 & 0{,}64 & 0{,}10 & 0{,}72 \\ 0{,}26 & 0{,}07 & 0{,}26 & \times\ 0{,}70 = & 0{,}13 \\ 0{,}10 & 0{,}18 & 0{,}10 & 0{,}20 & 0{,}15 \end{matrix}$$

Загальний вектор пріоритетів альтернатив розрахуємо таким чином:

$$\begin{matrix} 0{,}09 & 0{,}07 & 0{,}72 & 0{,}73 & 0{,}13 \\ 0{,}41 & 0{,}41 & 0{,}13 & \times\ 0{,}19 = & 0{,}39 \\ 0{,}50 & 0{,}52 & 0{,}15 & 0{,}08 & 0{,}48 \end{matrix}$$

Аналіз значень отриманого вектору показує, що найбільш пріоритетним заходом для ДНВП «Об'єднання Комунар» є створення

служби енергоменеджменту на підприємстві.

Зарубіжний досвід свідчить про те, що значна кількість підприємств має можливість суттєво знизити свої енергетичні витрати шляхом організації системи енергоменеджменту. Енергоменеджмент на підприємстві – це метод управління енергоспоживанням та простий шлях забезпечення енергоефективності підприємства.

Саме тому необхідна зміна наявної організаційної структури на структуру, яка відображає закріплення двох напрямів керівництва, а саме вертикальний напрям – управління функціональними і лінійними підрозділами підприємства, горизонтальний напрям – управління окремими програмами, а саме програмою енергозбереження, за якій призначається служба енергоменеджменту, керівник якої відповідає загалом за інтеграцію усіх видів діяльності та енергоресурсів. Йому в кожному спеціалізованому підрозділі виділяють необхідних співробітників, які підпорядковуються керівнику щодо обмеженого кола питань, пов'язаних тільки з реалізацією прийнятої програми.

Висновки. Використання методу аналізу ієрархій дало змогу прийняти більш ефективне управлінське рішення щодо введення служби енергоменеджменту для зниження енергоємності діяльності підприємства.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розроблення системи мотиваційних заходів для персоналу підприємства, на якому реалізується стратегія енергозбереження, яка б враховували ієрархічність рівнів цілей енергозбереження. Подальший розвиток певних аспектів мотиваційної системи енергозбереження та енергоефективності на підприємстві приведе до підвищення ефективності його функціонування шляхом зростання зацікавленості персоналу підприємства у реалізації енергозберігаючої стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методи оцінки ефективності інвестицій в енергозбереження / [Ю.В. Дзядикевич, М.В. Буряк, Р.І. Розум] // Інноваційна економіка. – 2011. – № 2. – С. 119–122.
2. Экономическая эффективность энергосбережения в системах отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха : [учеб. пособ.] / [А.И. Еремкин, Т.И. Королева, Г.В. Данилин и др.]. – М. : Издательство Ассоциации строительных вузов, 2008. – 184 с.
3. Подольчак Н.Ю. Методи зниження ризиків енергоресурсів і оцінювання ефективності енергоощадних заходів машинобудівного підприємства / Н.Ю. Подольчак, В.Є. Матвіїшин // Науковий вісник НТЛУ України. – 2009. – Вип. 19.10. – С. 283–291.
4. Кучарина Е.А. Инвестиционный анализ / Е.А. Кучарина. – СПб. : Питер, 2006. – 160 с.
5. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність / Т.В. Майорова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с. – ISBN 978-966-364-883-5.
6. Сердюк Т.В. Організаційно-економічний механізм енергозбереження в промисловості : [моногр.] / Т.В. Сердюк. – Вінниця : Універсум – Вінниця, 2005. – 154 с.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник / за ред. І.В. Калачова. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 487 с.
9. Кириленко О.В. Енергозбереження – стратегія розвитку / О.В. Кириленко // Діловий вісник. – 2010. – № 2.– С. 8–11.
10. Energy management systems – Requirements with guidance for use : ISO 50001:2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iso.org.
11. Про енергозбереження : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/74/94-вр.
12. Чернышева Т.Ю. Иерархическая модель оценки и отбора экспертов / Т.Ю. Чернышева // Доклады ТУСУР. Управления, вычислительная техника и информатика. – 2009. – № 1(19). – Ч. 1. – С. 168–173. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tusur.ru/filearchive/reports-magazine/2009-1-1/168-173.pdf.
13. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1993. – 278 с.

УДК 330.322

Катан Л.І.
доктор економічних наук, професор,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Приходько Ю.Ю.
магістр
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ТА ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ НИМ

VENTURE INVESTMENT AND FINANCIAL MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено розвиток венчурного інвестування в Україні. Досліджено основні проблеми та шляхи їх вирішення, проаналізовано показові приклади успішного розвитку венчурного підприємництва в Україні. Визначено характерні особливості, недоліки та переваги нового для нашої держави виду інвестування. Проаналізовано розвиток інститутів спільного інвестування як господарського механізму, що дає змогу реалізувати ризикові проекти на найбільш критичних етапах їх створення і комерціалізації. Розкрито негативні чинники, які стримують розвиток венчурного інвестування, та запропоновано заходи щодо його пожвавлення.

Ключові слова: інвестування, венчурний бізнес, венчурний капітал, інвестиційні фонди, джерела фінансування.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано развитие венчурного инвестирования в Украине. Исследованы основные проблемы и пути их решения, проанализированы показательные примеры успешного развития венчурного бизнеса в Украине. Определены характерные особенности, недостатки и преимущества нового для нашего государства вида инвестирования. Проанализировано развитие институтов совместного инвестирования как хозяйственного механизма, позволяющего реализовать рисковые проекты на наиболее критических этапах их создания и коммерциализации. Раскрыты негативные факторы, которые сдерживают развитие венчурного инвестирования, и предложены меры по его оживлению.

Ключевые слова: инвестирование, венчурный бизнес, венчурный капитал, инвестиционные фонды, источники финансирования.

ANNOTATION

The article studied the development of the speculative investment in Ukraine. The basic problems and their solutions are researched; illustrative examples of successful development of venture business in Ukraine are analyzed. The characteristic features, advantages and disadvantages of the new for our country type of investment are determined. The development of joint investment institutions is analyzed as an economic mechanism to implement risky projects on the most critical stages of their creation and commercialization. Negative factors are disclosure which is hindered the development of the speculative investment and the measures for its revival are proposed.

Keywords: investment, venture business, venture capital, investment funds, funding sources.

Постановка проблеми. Венчурний бізнес є порівняно новим терміном для української економічної практики, хоча проблема розвитку механізмів венчурного інвестування розглядалася українськими вченими ще у середині 1980-х років. Досліджуючи венчурне інвестування та фінансове управління, нам треба зосередитись на питаннях, які є повністю або більшою мірою недослідженими. В умовах сьогодення в країні важливим завданням є пошук нетрадиційних шляхів інвестування. Одним із можливих напрямів вирішення цієї проблеми може бути розвиток венчурної індустрії. Для забезпечення прискореного використання новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності продукції, послуг розвинуті країни використовують венчурну індустрію. Можливості вітчизняних підприємств проводити за рахунок власних ресурсів модернізацію та реконструкцію виробничих процесів, розробляти та впроваджувати інноваційну продукцію сьогодні є обмеженими. Особливо відчувається потреба у фінансових ресурсах в умовах кризових явищ у економіці України. Венчурний капітал за певних умов може стати ефективним джерелом фінансового забезпечення новітніх господарських розробок та перетворити їх на конкурентоспроможний продукт, що обумовлює актуальність теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У ринковій економіці фінансування будь-якої господарської діяльності містить елемент ризику. Водночас венчурний капітал співвідноситься лише з певними джерелами і об'єктами вкладень. У вітчизняній та зарубіжній літературі дається немало визначень венчурного капіталу, проаналізувавши які, можна виділити основні риси цієї економічної категорії: ризиковий та пов'язаний з інноваціями. Теоретичні і практичні аспекти венчурних інвестицій розглядаються в наукових розробках таких українських вчених, як, зокрема, Л. Антонюк, І. Баранецький, В. Денисюк, О. Красовська, А. Поручник, В. Савчук. Водночас питання венчурного інвестування розвитку господарюючих суб'єктів досліджено недостатньо.

Мета статті полягає у вивченні природи венчурного інвестування як особливої форми вкладення коштів, вивченні стану венчурного інвестування в Україні та особливостей управління ним, дослідженні основних проблем ризикового капіталу та визначенні шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час реформування економіки України та її орієнтації на входження у європейську спільноту відбувається перехід на новий щабель соціально-економічного розвитку, що провокує пошук нових джерел фінансування для модер-

нізації виробничої наявної та активізації потенційної інноваційної діяльності.

Джерелом для такого швидкого переходу є венчурний капітал. Венчурний капітал є тим органічно необхідним елементом сукупного господарського механізму, що дає змогу реалізовувати нововведення на найбільш критичних етапах їхнього освоєння і комерціалізації за умов великого господарського ризику.

Венчурний інвестиційний бізнес – сфера підприємницької діяльності, пов'язана з реалізацією ризикових проектів, ризикових інвестицій головним чином у сфері науково-технічних новинок. Фінансування беруть на себе банки, інвестиційні компанії, спеціалізовані венчурні фірми або юридично самостійні організації, але капіталізацією найризикованіших та найприбутковіших проектів займаються венчурні фонди шляхом входження у капітал підприємства. Галузева належність проектів технічних новинок, що пропонуються авторами, ролі не відіграє. Цей вид інвестування пов'язаний з великим ризиком, тому його часто називають ризиковим [1, с. 141–149].

Відповідно до Закону України «Про інститути спільного інвестування» венчурний фонд – це недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів власного випуску та чиї активи більше, ніж на 50 відсотків, складаються з корпоративних прав і цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі або у торговельно-інформаційній системі [2].

У загальному вигляді венчурне інвестування – це довгострокові фінансові інвестиції з високим ступенем ризику в акції новостворюваних малих інноваційних фірм, які орієнтовані на розробку і виробництво наукоємних продуктів, задля їх розвитку й розширення з метою отримання прибутку від приросту вартості вкладених коштів [3, с. 75].

Основна відмінність від традиційного інвестування полягає в тому, що фінансові активи надаються підприємству без будь-якої гарантії забезпечення рухомим чи нерухомим майном або заощадженнями. Єдиною гарантійною заставою служить відповідна частина акцій, менша, ніж контрольний пакет наявного або тільки створюваного підприємства, тобто венчурний капітал надається підприємству під перспективну ідею.

Наукові дослідження венчурного інвестування в Україні є недостатніми та порівняно новими. Вивчення особливостей зародження венчурного сектору радянсько-українськими вченими почалося у 80-х роках XX століття. Проте правове забезпечення було здійснене лише у 2001 році шляхом прийняття Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні фонди)», який вже змінили сучасні нормативно-правові акти. Дослідженнями розвитку венчурного сектору вітчизняної економіки займається багато вітчизняних вчених, серед яких слід назвати таких, як Л. Антонюк, І. Волкова, Л. Долгополова, С. Перминова, А. Поручник, В. Фірсова.

Історія розвитку українського венчурного інвестування є досить короткою. Так 2006 рік став роком активного розвитку ринку спільного інвестування в Україні. Швидкими темпами збільшувалася кількість суб'єктів ринку, зростали вартісні показники обсягу ринку, відчутні досягнення показав ринок і за якістю управління активами.

Причиною такого різкого збільшення (згідно з даними табл. 1) питомої ваги венчурних фондів у загальній кількості інвестиційних фондів (з 67% на кінець 2005 року до 78% на кінець 2007 року) є те, що, відповідно до Закону Укра-

Таблиця 1

Динаміка розвитку ІСІ у розрізі їх видів в Україні

Період	Всього	Пайові інвестиційні фонди					Корпоративні інвестиційні фонди	
		відкриті	інтервальні	закриті диверсифіковані	закриті недиверсифіковані	венчурні	закриті недиверсифіковані	венчурні
1 січня 2003 року	6		2			3		1
1 січня 2004 року	29		6			20	1	2
1 січня 2005 року	105	1	17	1	6	68	4	8
1 січня 2006 року	284	4	19	3	20	199	20	19
1 січня 2007 року	519	10	25	3	29	377	42	33
1 січня 2008 року	888	32	41	4	22	636	107	46
1 січня 2009 року	985	32	47	8	26	690	130	50
1 січня 2010 року	1 095	36	48	9	32	755	141	72
1 січня 2011 року	1 125	43	40	10	35	772	128	95
1 січня 2012 року	1 222	41	38	13	45	829	110	144
1 січня 2013 року	1 250	38	35	11	43	861	90	170
1 січня 2014 року	1 188	30	30	10	35	846	75	160
1 січня 2015 року	1 147	26	24	9	31	803	63	189

їни «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», було введено сприятливий режим функціонування венчурних фондів, зокрема податкові стимули і полегшені процедури адміністрування. У 2012 році Верховна Рада України ухвалила новий Закон «Про інститути спільного інвестування», збільшивши вимоги до створення нових фондів, та ввела підвищені нормативи ліквідності до вже створених фондів [10, с. 155–160].

Реальна вартість активів інвестиційних фондів станом на 31 грудня 2015 року перевищила 236 млрд. грн., чисті активи становлять майже 200 млрд. грн., але приріст фондів значно зменшився у зв'язку зі складністю реєстрації нових фондів та нестабільною економічною ситуацією в Україні.

Індустрія інститутів спільного інвестування в Україні у 2014–2016 роках, незважаючи на усі виклики та випробування, загалом зберегла висхідний тренд. При цьому кількісно у контексті учасників ринку вона почала звужуватися, але обсяг активів стало зростав, сприяючи укрупненню бізнесу. Водночас чутливими до негативних змін на фондовому ринку та у країні загалом були сектори публічних фондів, зокрема фонди відкритого типу, а також фонди акцій (за інвестиційною стратегією та структурою активів).

Відтік капіталу із відкритих фондів тривав протягом 3,5 років, кілька таких фондів залишили ринок, а нових у 2015 році створено не було. Натомість на противагу скороченню загальної кількості венчурних фондів нарощення сектором активів цього року тривало і фактично було рівним за обсягом показникові 2014 року. Збільшили свою присутність у фондах усі категорії інвесторів, за винятком іноземних громадян [9].

Варто зазначити, що український ринок венчурного інвестування істотно відрізняється від іноземних ринків. На світовому ринку основними сферами інвестування венчурного капіталу є виробництво напівпровідників, електронних новинок, комп'ютерної техніки, біотехнологій, інформаційної безпеки, генної інженерії тощо. В перспективі знаходиться розробка нанотехнологій. Найпривабливішими сферами для інвестицій в Україні є будівництво, переробка сільськогосподарської продукції, харчова промисловість, роздрібна торгівля. Така галузева дискримінація властива для України, тому що ці галузі є привабливими, поширеними та малоризикованими в нашій країні, на відміну від країн ЄС і США, де венчурні інвестиції здійснюються в інноваційні галузі промисловості [6 с. 87–95].

Венчурні фонди в Україні використовуються для оптимізації управління активами фінансово-промислових холдингів та зниження податкового навантаження, тоді як венчурне інвестування (або інвестування ризикового капіталу) у світі залишається одним із найважливіших джерел капіталу для компаній, швидкий ріст та розвиток яких постійно потребує додаткових зовнішніх інвестицій (як правило, це підприємства малого та середнього бізнесу). Венчурні інвестиційні фонди повинні стати головною ланкою зв'язку між інвестиціями та інноваціями як складовими економічного зростання [1].

Специфіка українського ринку та робота на ньому венчурних фондів спрямовує венчурне інвестування в Україні усе далі від прийнятих у світовій практиці основ цього бізнесу. Як і раніше, найважливішими й найактивнішими на вітчизняному ринку є фонд прямого інвестування "Western NIS Enterprise Fund" (капіталізація становить 150 млн. дол.) і "Sigma Bleyzer" (управляє фондом "UGF" у розмірі більше 100 млн. дол.). Інші венчурні фонди (серед яких слід назвати "Euroventures Ukraine", фонд прямих інвестицій «Україна» та "Commercial Capital") оперують менш значними сумами, а саме в межах 20–40 млн. дол. кожний. За даними венчурних компаній в українські підприємства вже вкладено близько 250 млн. дол. венчурних інвестицій. Суми, що у найближчий рік можуть бути спрямовані венчурними компаніями на інвестиції, коливаються від 20 млн. до 100 млн. дол. і за наявності досить великої кількості ринків, що динамічно розвиваються, згідно з оцінками експертів, є дуже незначними. Найближчим часом можливість надходження значного іноземного капіталу в Україну, як і раніше, залишається дуже низькою [7, с. 35–39].

Менеджери венчурних фондів констатують, що протягом останніх двох років умови їхньої роботи на українському ринку досить серйозно змінилися. По-перше, венчурний капітал, який за своєю природою спеціалізувався на придбанні невеликих (до 49%) пакетів акцій, після кілька разових втрат дрібних пакетів був змушений переключитися на контрольні. Це привело до значного збільшення суми однієї інвестиції (від 1–3 млн. до 7–10 млн. дол.) і скоротило кількість угод. По-друге, зіштовхнувшись із серйозними проблемами забезпечення ефективності інвестицій, оскільки останнім часом жодний з відомих операторів українського ринку не зміг навести приклад продажу свого великого підприємства стратегічному інвестору, сьогодні венчурні фонди орієнтуються на роботу лише з компаніями, що вже сформувались. Причому з такими, які спроможні найближчим часом стати лідерами на своїх ринках, а отже, у майбутньому спростити процедуру пошуку стратегічного інвестора. По-третє, досі більшість фахівців венчурного інвестування намагається особливо не ризикувати й вкладає венчурний капітал в українські підприємства лише на 2–3 роки. Високі політичні, законодавчі та макроекономічні ризики в Україні не дають змогу використовувати венчурні інвестиції у довгострокових проектах (понад 5 років), хоча венчурний капітал необхідний більшості

інноваційних підприємств України для впровадження (комерціалізації) їх наукових розробок саме на довгостроковий термін [8].

Венчурні фонди сьогодні змушені працювати на відносно невеликих за розмірами ринках, які на даному етапі характеризуються низькою конкуренцією серед виробників товарів і послуг, а також достатньо невисокою платоспроможністю населення. Насамперед це стосується споживчих ринків, наприклад, виробництва продуктів харчування і будівельних матеріалів, а також сфери роздрібної торгівлі. Ці ринки залучають венчурних інвесторів тому, що вони динамічно розвиваються і мають прямий «вихід» на кінцевого споживача, а отже, на «живі гроші» [9].

Звертаючи увагу на зарубіжний досвід венчурного інвестування, Україні варто вирішити такі завдання:

– оцінка інвестиційного потенціалу у високотехнологічній сфері;

– надання посередницьких послуг виробникам і споживачам наукоємних проектів;

– підвищення освітнього рівня підприємців та усіх зацікавлених осіб у сфері венчурного бізнесу.

Висновки. Проаналізувавши усе вищесказане, можна зробити висновок, що, на жаль, в Україні венчурне інвестування лише починає розвиватись. Проте підприємці роблять усе можливе, щоб інвестиції поширились в нашій країні.

Надзвичайно складно пристосувати венчурне інвестування до українських умов через нестабільну економічну ситуацію в країні, недосконалу законодавчу базу та несприятливе економічне середовище. Адже розвитку інвестиційних технологій в Україні як такого не існує. Тому немає визначеної системи інвестування та визначених законодавчо правил «гри».

Для того щоб змінити цю ситуацію, слід здійснювати постійні дослідження, спостереження, аналіз та прогнозування економічної ситуації в країні та будувати на основі отриманих результатів моделі.

До функцій венчурного інвестування належать впровадження ризикових проектів; прискорення інноваційного розвитку; здатність вивести економіку країни на вищий рівень; забезпечення прориву вітчизняних технологій на світові ринки тощо.

Венчурне інвестування привело до створення нових життєздатних господарських одиниць; сприяло технічному переозброєнню традиційних галузей виробництва; спонукало великі корпорації до вдосконалення принципів управління та організаційних структур; збільшило зайнятість висококваліфікованих фахівців тощо.

Основною проблемою венчурного інвестування є високий ступінь ризику під час здійснення венчурного проекту. Перед здійсненням проекту необхідно оцінити можливі суттєві втрати.

Попит на венчурний капітал останніми роками спричинив адекватне зростання кількості його джерел, тобто зміст венчурного фінансування реалізується в різноманітних формах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фатєєва І. Венчурний капітал і венчурні компанії як основа перетворень інноваційного середовища в Україні / І. Фатєєва // Вісник Академії правових наук України. – 2013. – № 2. – С. 141–149.
2. Про інститути спільного інвестування : Закон України від 5 липня 2012 року № 5080-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5080-17.
3. Беруга Л. Реалізація стратегії інноваційного розвитку економіки України в системі венчурного фінансування / Л. Беруга // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12. – С. 75–79.
4. Розвиток ринку спільного інвестування в 2015 році (Аналітичний огляд УАІБ) // Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua.
5. Кузнєцова І. Інститут венчурних інвестицій: стан та перспективи розвитку в Україні / І. Кузнєцова // Наука та інновації, 2014.– С. 87–95.
6. Архієреєв С. Роль державної підтримки розвитку венчурного бізнесу для збільшення випуску високотехнологічної та інноваційної продукції / С. Архієреєв, О. Попадинець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/Monitor/May08/08.htm.
7. Мостовенко Н. Проблеми розвитку венчурного бізнесу в Україні / Н. Мостовенко // Економічний форум. – 2011. – Спецвипуск 4. – С. 35–39.
8. Савченко Л. Пріоритети венчурного інвестування / Л. Савченко // Цінні папери України. – 2015. – № 49. – С. 9.
9. Гріфіт Е. Венчурний капітал: огляд / Е. Гріфіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.vcexperts.com/reference/encyclopedia.

УДК 339.137.2

Кирчата І.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

Шершенюк О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та права
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЦЕСУ КОМПЛЕКСНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА: СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ

THE FOUNDATION OF COMPREHENSIVE ENTERPRISE RESTRUCTURING: STRATEGIC ASPECT

АНОТАЦІЯ

У статі розглянуто процес реструктуризації як інструмент адаптації підприємства до змін в зовнішньому середовищі. Визначено, що процес реструктуризації має забезпечувати ефективну структуру та систему управління, а також задовільний рівень конкурентоспроможності підприємства загалом. Реалізація програми реструктуризації підприємства передбачає розробку та дотримання комплексу заходів на основі аналізу його поточного стану та наявного рівня конкурентного потенціалу.

Ключові слова: реструктуризація, комплексна реструктуризація, принципи реструктуризації, конкурентоспроможність підприємства, конкурентний потенціал.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен процесс реструктуризации как инструмент адаптации предприятия к изменениям во внешней среде. Определено, что процесс реструктуризации должен обеспечивать эффективную структуру и систему управления, а также удовлетворительный уровень конкурентоспособности предприятия в целом. Реализация программы реструктуризации предприятия предусматривает разработку и соблюдение комплекса мероприятий на основе анализа его текущего состояния и имеющегося уровня конкурентного потенциала.

Ключевые слова: реструктуризация, комплексная реструктуризация, принципы реструктуризации, конкурентоспособность предприятия, конкурентный потенциал.

ANNOTATION

The article deals with the restructuring process as a tool for enterprise adaptation to changes in the environment. It was determined that the restructuring process should provide an effective structure and management system and a satisfactory level of competitiveness in general. Implementation of the company restructuring involves the development and compliance of the measures set basing on its analysis of the current situation and the existing level of competitive potential

Keywords: restructuring, principles of restructuring, competitiveness of the enterprise, competitive potential.

Постановка проблеми. Сучасні умови конкурентного ринку, в яких функціонують вітчизняні підприємства, вимагають швидкого реагування, мобілізації зусиль та самоорганізації на шляху сталого розвитку, а також задля забезпечення підвищення ефективності їх діяльності. Зміни у зовнішньому оточенні обумовлюють потребу використання нових методів та підходів у стратегічному управлінні, і підприємство має самостійно визначати свої довгострокові стратегічні орієнтири, адаптуючись до цих змін.

Головними стримуючими факторами стратегічного розвитку будь-якого підприємства є невідповідність систем управління вимогам швидко реагувати та пристосовуватись до динамічно мінливого зовнішнього середовища при одночасному контролі свого внутрішнього стану.

Визначені умови вимагають від вітчизняних підприємств впровадження принципово нових механізмів господарювання, які б забезпечували готовність до змін та допомагали своєчасно адаптуватися до мінливих реалій сьогодення. За таких умом керівники підприємств постійно мають проводити інституційні перетворення задля вчасного пристосування до нових умов ведення бізнесу. Саме реструктуризація в цьому випадку виступає інструментом попередження та уникнення таких проблем, як, зокрема, скорочення обсягів виробництва, падіння рівня прибутку, незадовільний рівень рентабельності, зростання витрат, застарілі технології.

При цьому сам процес реструктуризації постає об'єктивною потребою, що має забезпечити ефективну структуру та систему управління, а також задовільний рівень конкурентоспроможності підприємства загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Правильне визначення проблеми та незадовільного рівня конкурентоспроможності виступає головною передумовою розуміння того, що потреба в реструктуризації існує. Основні причини необхідності проведення реструктуризації обумовлені наявною стратегією, яку реалізує підприємство, та класифікуються за такими аспектами: економічні, фінансові, виробничі, техніко-технологічні, організаційні, політичні, правові, соціальні.

Існує цілий ряд факторів внутрішнього середовища, які стримують розвиток підприємств:

– низький рівень компетентності працівників, нестача сучасних знань та слабка взаємодія між функціональними підрозділами;

– слабкість інформаційних потоків всередині та нестача інформації для прийняття рішень;

– неефективність системи розподілу ресурсів між підрозділами; перевага матеріальних методів стимулювання працівників та слабка зацікавленість в кінцевих результатах діяльності;

– відсутність ефективної стратегії підприємства, системи планування та системи відповідальності за виконання управлінських рішень, а також контролю;

– застаріла організаційна структура, яка не відповідає стану зовнішнього та внутрішнього середовища; нестача обігових коштів для розвитку підприємства [1].

Прийняття рішення про проведення реструктуризації має супроводжуватись чітким формулюванням системи цілей реструктуризаційних змін (табл. 1) [2].

В реструктуризації зацікавлені всі підприємства, які адаптуються до ринкових умов, та ті, що не встигли до них пристосуватись і знаходяться в тяжкому фінансово-економічному стані. Це пояснюється тим, що перетворення товарного та фінансового ринків суттєво змінило попит та пропозицію на товари і послуги, тим самим вплинуло на структуру активів підприємства [3].

Реструктуризація дає змогу покращити стан підприємства та вирішити багатоаспектні задачі. Зокрема, вона сприяє своєчасній адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища, забезпечує мобільність управління та покращення показників економічної ефективності, уможливлює стабільність розвитку суспільства та підвищення рівня зайнятості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Обґрунтування процесу реструктуризації підприємства, зокрема її стратегічний аспект, передбачає розробку та дотримання оптимального складу відповідних заходів на основі аналізу його поточного стану та наявного рівня конкурентного потенціалу.

Рішення про проведення реструктуризації частіше за все обумовлене відповідною реакцією на зміни в зовнішньому оточенні, а реалізується реструктуризація за такими напрямами:

1) підприємство прагне підвищити ефективність шляхом удосконалення виробничих процесів, підсилити контроль за використанням ресурсів з метою усунення малопродуктивних структурних елементів;

2) підприємство прагне створити стратегічно ефективну організаційну структуру;

3) підприємство прагне підвищити рівень конкурентоспроможності, орієнтуючись на нове розуміння організації [4].

При цьому слід пам'ятати про те, що, з одного боку, реструктуризація спрямована на зміни в стратегічному управлінні підприємством загалом, а з іншого боку, сам процес реструктуризації вимагає правильного управління ним.

Мета статті. Складність та комплексність, а також неоднозначність процесу реструктуризації часто призводять до неповноти уявлення та недосконалості процесів стратегічного управління, чим й спричиняють недосяжність поставлених цілей. Саме тому для того, щоб реструктуризація була ефективним інструментом управління, а не одномоментною реалізацією поставленою мети, нагальним завданням виступає удосконалення процесів стратегічного управління та методичного забезпечення обґрунтування та впровадження процесу комплексної реструктуризації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Програма комплексної реструктуризації має включати такі розділи: мета та зміст робіт, загальна характеристика об'єкта реструктуризації, аналіз фінансово-економічного стану, аналіз товарних ринків та кон'юнктури продукції, окрема реструктуризація активів та пасивів, системи управління, календарний план заходів, фінансовий план, показники ефективності реструктуризації, оцінка ризиків, гарантії, відповідальні виконавці, контроль за виконанням [5].

Якісними характеристиками реструктуризаційних змін виступають принципи, при цьому для ефективного управління процесом реструктуризації необхідно дотримуватися таких принципів:

1) *принцип обґрунтованості*, який полягає в потребі прийняття зваженого рішення про актуальність проведення реструктуризації з урахуванням наявних обмежень і можливих сценаріїв розвитку;

2) *принцип запобігання*, який полягає в передбаченні негативних довгострокових тенденцій та проведенні реструктуризації в умовах фінансової стабільності з метою зростання ефективності застосування реструктуризації;

Таблиця 1

Основні підходи до формулювання цілей реструктуризації [2]

Автор	Формулювання цілей реструктуризації
М.М. Берест, М.Є. Косінова	Фінансове оздоровлення підприємства; підвищення інвестиційної привабливості; забезпечення конкурентоспроможності.
К.Л. Ларіонова	Першочергова – вихід із кризи і забезпечення стабільного розвитку підприємства; короткострокова – вихід з етапу законодавчого регулювання відносин неспроможності; середньострокова – досягнення стійкого фінансового положення і профілактика банкрутства; довгострокова – максимізація доходів акціонерів підприємства.
С.І. Мішин	Підвищення ефективності роботи підприємства загалом; адаптація до вимог оточуючого середовища; збереження життєздатності виробництва.
В.В. Прохорова, Ю.Є. Безугла	Швидке відновлення платоспроможності; відновлення достатнього рівня фінансової стійкості.

3) *принцип своєчасності*, який пов'язаний з необхідністю дотримання оптимальних термінів початку і завершення процесу реструктуризації з урахуванням етапу циклу розвитку, на якому знаходиться підприємство;

4) *принцип збалансованості*, який виходить з необхідності визначення оптимального співвідношення між поточним функціонуванням і темпами розвитку під час проведення реструктуризації;

5) *принцип врахування невизначеності процесів реструктуризації*, який дає змогу адекватно реагувати на непередбачені обставини в умовах високої невизначеності зовнішнього і внутрішнього середовища в довгостроковій перспективі;

6) *принцип зниження опору розвитку*, який полягає в необхідності зниження опору зовнішнього і внутрішнього середовища до прийнятного рівня;

7) *принцип підготовленості*, який полягає в необхідності ретельної підготовки до процесу реструктуризації, що дає змогу максимально знизити рівень ентропії в процесі перетворень [6].

Особливу увагу потрібно приділити аналізу та діагностиці наявного рівня конкурентного потенціалу підприємства. Зокрема, слід звернути увагу на:

– оцінку поточного рівня конкурентоспроможності та конкурентного статусу на ринку;

– оцінку фінансово-економічного стану;

– оцінку техніко-технологічного рівня виробництва та виробничих можливостей;

– оцінку організаційної структури та системи управління;

– оцінку рівня забезпеченості та доступності до потрібних видів ресурсів.

Проведення діагностики має супроводжуватися одночасним виявленням слабких та сильних сторін підприємства з подальшим розробленням плану відповідних заходів, передбачених програмою комплексної реструктуризації.

Етап діагностики передує розробці стратегії розвитку підприємства, що передбачає реалізацію основних етапів процесу комплексної реструктуризації в подальшому.

Стратегія реструктуризації підприємства припускає комплексну роботу щодо основних аспектів: фінансового (перетворення структури активів і пасивів компанії); структурного (перетворення внутрішньої структури і системи зовнішніх взаємозв'язків); правового (юридичні процедури і технології реструктуризації підприємства). Стратегія реструктуризації має на увазі зміну властивостей об'єкта за рахунок зміни властивостей (характеру, порядку, кількості, якості тощо) його внутрішніх (стійких) зв'язків, що забезпечують цілісність об'єкта і його тотожність самому собі.

Стратегія реструктуризації підприємства може припускати як стратегію зростання, так і стратегію виходу з бізнесу.

Причини виходу з бізнесу можуть бути різними: зміни стратегії (спеціалізації), позбавлення від нерентабельних або непрофільних структурних підрозділів, залучення капіталу (інвестування), зниження ризикового профілю, зміна профілю бізнесу, придбання нових виробництв за рахунок поглинань, зниження рівня конфлікту з клієнтами тощо [7].

Стратегія комплексної реструктуризації дає змогу реалізувати довгострокові зміни всієї бізнес-системи, оскільки передбачає за своєю суттю безперервний бізнес-процес. Крім того, комплексна реструктуризація дає змогу оптимізувати бізнес-процеси, розвинути технологічні процеси та удосконалити систему управління.

Реалізація стратегії комплексної реструктуризації пред'являє до всіх учасників її проведення високі вимоги, які не є характерними для повсякденної роботи. Комплексна реструктуризація є довгостроковим та затратним процесом, вона відбувається поетапно, а структурні перетворення відбуваються за всіма аспектами функціонування підприємства.

Висновки. Проведення програми комплексної реструктуризації може буди в нагоді тим підприємствам, що ризикують стати фінансово-економічно нестійкими, та тим, які мають нереалізовані резерви свого конкурентного потенціалу. Така програма дасть змогу реалізовувати важливі управлінські рішення та визначити стратегічні орієнтири подальшого розвитку, за допомогою чого в результаті сприятиме досягненню бажаного рівня конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Москалев Ю.А. Исследование факторов развития предприятия машиностроения / Ю.А. Москалев // Экономика и производство. – 2004. – № 2. – С. 31–35.
2. Комар Н.Г. Концепція побудови механізму реструктуризації підприємства / Н.Г. Комар // Бізнес-інформ. – 2014. – № 10. – С. 260–266.
3. Лапидус В.А. Всеобщее качество в российских компаниях / В.А. Лапидус. – М. : ОАО «Типография» Новости, 2010. – 432 с.
4. Горелик С.В. Инжиниринговые методы реструктуризации предприятий / С.В. Горелик. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2009. – 184 с.
5. Алексеева Л.Ф. Организационные меры и механизмы реструткризации предприятия / Л.Ф. Алексеева // Территория новых возможностей. Вестник ВГУЭС – 2012. – № 2. – С. 157–166.
6. Митрохин Д.И. Принципы управления механизмом реструктуризации / Д.И. Митрохин // Экономика и финансы. – 2006. – № 12. – 0,18 п.л.
7. Иванов Д.В. Формирование комбинированной стратегии промышленного предприятия / Д.В. Иванов // Вестник ТГУ. – 2012. – № 9 (113). – С. 202–208.

УДК 658:005.332.4

Клібанска Л.В.
аспірант кафедри економіки, обліку і аудиту
ПВНЗ «Європейський університет»

ВИБІР СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ПТАХІВНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

SELECTION OF MANAGEMENT STRATEGIES ABOUT COMPETITIVENESS OF POULTRY BREEDING ENTERPRISES IN MODERN CONDITION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні засади управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання та представлено авторський погляд на сутність стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства. Проаналізовано конкурентоспроможність вітчизняних підприємств птахівництва на основі розрахунку інтегрального показника. Подано перелік та тлумачення стратегій управління конкурентоспроможністю підприємств птахівництва, що можуть мати практичне застосування в сучасних умовах. Зроблено висновок про необхідність застосування специфічних заходів з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств птахівництва в Україні.

Ключові слова: підприємство, галузь птахівництва, конкурентоспроможність, стратегія, управління конкурентоспроможністю, інтегральна оцінка.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические основы управления конкурентоспособностью субъектов хозяйствования и представлен авторский взгляд на сущность стратегии управления конкурентоспособностью предприятия. Проанализирована конкурентоспособность отечественных предприятий птицеводства на основе расчета интегрального показателя. Перечислены и представлены толкования стратегий управления конкурентоспособностью предприятий птицеводства, которые могут иметь практическое применение в современных условиях. Сделан вывод о необходимости применения специфических мероприятий с целью повышения конкурентоспособности предприятий птицеводства в Украине.

Ключевые слова: предприятие, отрасль птицеводства, конкурентоспособность, стратегия, управление конкурентоспособностью, интегральная оценка.

ANNOTATION

In the article considered the theoretical foundations of competitiveness management and presented the author's view of the nature of competitiveness management strategy of the company. Analyzed the competitiveness of domestic poultry enterprises by calculating the integral index. Posted and given the interpretation of management strategies for competitiveness of poultry enterprises, which may have practical application in the modern world. Also there are made the conclusion about the need for specific measures to improve the competitiveness of enterprises in Ukraine poultry.

Keywords: enterprise poultry industry, competitiveness, strategy, competitiveness management, integrated assessment.

Постановка проблеми. В умовах зниження ділової активності, стрімкого погіршення визначальних макроекономічних індикаторів, поглиблення соціальних проблем, негативних очікувань щодо майбутнього соціально-економічного розвитку в Україні з'являється необхідність дослідження та обґрунтування напрямів підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств. Ефективне функціонування підприємств в довгостроковій перспективі неможливе без досягнення високого рівня конкурентоспроможності. Задля підвищення рівня конкурентоспроможності необхідно застосувати широкий спектр стратегічних заходів. Актуальність обраної тематики обумовлюється також доцільністю удосконалення та пошуком нових підходів до вибору стратегій конкурентоспроможності підприємств з огляду на складне соціально-економічне становище в країні та необхідність забезпечення гармонійного розвитку вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику визначення конкурентних переваг, оцінки та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств досліджували багато вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких слід назвати Л.В. Балабанову, О.С. Дуброва, Н.І. Горбаль, Ю.Б. Іванова, Л.А. Євчука, С.М. Клименко, Н.А. Савельєву, Л.І. Сопільник, О.Б. Чернега, Р.А. Фатхутдінова, О.Є. Шандрівську. Зокрема, Є.М. Смирнов зосередив увагу на науковому обґрунтуванні теоретичних, методичних та практичних засад удосконалення стратегічного управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства. Л.А. Євчук на прикладі сільськогосподарських підприємств обґрунтував теоретико-методологічні і прикладні засади та практичні пропозиції щодо розробки стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємств. О.Б. Чернега науково обґрунтувала концепцію удосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством в умовах конкуренції. Проте В.В. Голік досліджує систему стратегічного забезпечення управління конкурентоспроможністю підприємств. Науковець наголошує на тому, що систему управління конкурентоспроможністю доцільно формувати на основі наявних на даний момент конкурентних переваг підприємства. Н.І. Горбаль, О.Є. Шандрівська, Л.І. Сопільник, вивчаючи зарубіжний досвід підвищення конкурентоспроможності підприємства, значну увагу приділяють саме стратегічному управлінню, оскільки воно дає змогу сформувати ключові цілі розвитку підприємства на довгострокову перспективу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну

кількість наукових доробок, малодослідженими залишаються питання застосування різноманітних методик для вибору стратегій управління конкурентоспроможності, зокрема на прикладі конкретних підприємств, що і становить значний науковий інтерес.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних та прикладних аспектів вибору стратегій управління конкурентоспроможністю підприємств птахівництва в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Невід'ємним елементом ефективної діяльності підприємства є достатній рівень конкурентоспроможності, який можна досягнути за допомогою впровадження та реалізацій стратегій управління. Саме тому в сучасних умовах управління конкурентоспроможністю підприємства за допомогою стратегічного управління є першочерговим завданням. В цьому аспекті Л.В. Балабанова під управлінням конкурентоспроможністю підприємства розуміє сукупність управлінських дій, спрямованих на дослідження діяльності активних і потенційних конкурентів, їх сильних і слабких сторін, а також розробку конкурентних стратегій, що забезпечують формування й підтримку довгострокових конкурентних переваг [3, с. 29–30]. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства здійснюється на операційному, тактичному і стратегічному рівнях управління. І. Ансофф стратегічне управління трактує як реалізацію концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність шляхом розробки та реалізації системи стратегій [2, с. 60]. Отже, стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства – це побудова довгострокової, цільової концепції розвитку підприємства, яка передбачає впровадження заходів щодо досягнення високого рівня конкурентоспроможності, формування й підтримку довгострокових конкурентних переваг підприємства.

Цікавим є підхід Л.А. Євчука, який вважає, що підприємство не може успішно функціонувати, спираючись на одну стратегію, а тому необхідним є формування стратегічного набору – множини стратегій, що діють комплексно, системно, чинять мультиплікативний вплив на економічний суб'єкт. На думку автора, стратегічний набір включає в себе альтернативи основних видів стратегій: загальні, конкурентні, продуктово-товарні, ресурсні, функціональні. Погоджуємось з науковцем в тому, що кожне підприємство залежно від своїх позицій формує індивідуальний стратегічний набір (тобто обирає свою множину стратегій), розробляє стратегічний план функціонування, ефективність якого визначається успішністю реалізації. Запроваджені стратегії повинні періодично оцінюватися за результатами реалізації. Будь-яка стратегія з часом стає об'єктивно непродуктивною і має бути замінена іншою [6, с. 8]. Проте Є.М. Смирнов розробив науковий підхід, що дає змогу на підставі оцінки стану стратегічного управління конкурентоспроможністю поетапно обрати конкурентну стратегію та відповідну їй альтернативу управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства. Як критерії визначення конкурентних стратегій автором використано показники рівня конкурентоспроможності та стійкості конкурентної позиції торговельних підприємств, які є основними детермінантами їхньої стратегічної конкурентної поведінки [10, с. 12]. Досить цікавим є підхід О.Б. Чернега, яка вважає, що стійкою конкурентною перевагою і об'єктом управління є організаційна культура, яка ґрунтується на загальнолюдських цінностях з урахуванням особливостей і менталітету взаємодії даної групи людей; вона є базисом організаційної структури управління підприємством, визначає стиль і методи менеджменту, формує імідж виробника [12, с. 5]. Проаналізовані наукові підходи мають теоретико-методологічний характер і позбавлені практичного змісту.

Сьогодні вітчизняна продукція підприємств птахівництва на світовому ринку має середній рівень конкурентоспроможності за рахунок відносно невисокої вартості та якості. Конкурентоспроможність та привабливість вітчизняних підприємств птахівництва визначається за рахунок дешевої робочої сили та зростаючого попиту на світовому ринку. Незважаючи на це, в галузі птахівництва спостерігаються деякі негативні тенденції, серед яких варто виділити обмежені можливості зростання обсягів виробництва м'яса; стрімке зниження питомих витрат на корми для птиці. Названі тенденції не мали значного впливу на підвищення цін на продукцію галузі птахівництва, що спричиняє необхідність пошуку нових можливостей підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств в галузі птахівництва.

Для порівняльного аналізу конкурентоспроможності птахівничих підприємств України обрано десять підприємств птахівництва: ТОВ «Тернопільська птахофабрика», ПАТ «Ражнівська птахофабрика», ПАТ «Птахофабрика «Україна», ВАТ «Племптахорадгосп Броварський», ВАТ «Птахофабрика «Васильківська», ПАТ «АТ «Агрофірма «Березанська птахофабрика», ПАТ «Полтавська птахофабрика», ПАТ «Вінницька птахофабрика», ПраТ «Чернівецька птахофабрика», ПраТ «Миронівська птахофабрика». Конкурентоспроможність підприємств птахівництва складається з [1]:

– фінансово-економічної конкурентоспроможності (динаміка активів, пасивів та власного капіталу, ліквідності, платоспроможності, рентабельності тощо);

– цінової конкурентоспроможності (економія витрат, підвищення продуктивності праці, ефективне використання ресурсів, спеціаліза-

ція і концентрація виробництва, впровадження інноваційних ресурсозберігаючих технологій, інтенсифікація виробничих процесів);

– конкурентоспроможності за якістю (біологічні властивості продукції, організаційно-технологічні умови виробництва, санітарно-гігієнічні фактори, збереження екологічних вимог);

– конкурентоспроможності за умовами реалізації (стабільні поставки, швидкість, форма оплати, упаковка, сервісне обслуговування, методи і канали збуту, гарантія виробника, стимулювання збуту).

Кількісну оцінку рівня конкурентоспроможності досліджуваних підприємств доцільно здійснити за допомогою інтегрального показника (S_{pt}), який визначається як середньозважена сума оцінок конкурентоспроможності на основі кількісних критеріїв. Таким чином, інтегральна оцінка здійснюється за такою формулою:

$$S_{pt} = K_j \times 0.6 + K_k \times 0.4,$$

де K_j – оцінка ринкової конкуренції; K_k – фінансово-економічна оцінка; 0,6 і 0,4 – вагові коефіцієнти оцінок конкурентоспроможності на основі критеріїв.

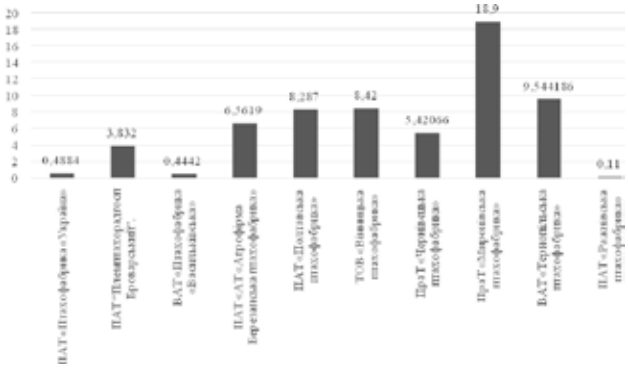


Рис. 1. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності підприємств птахівництва у 2014 р.

Джерело: складено автором

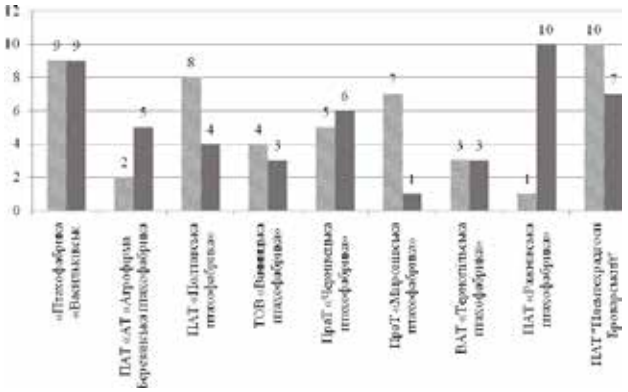


Рис. 2. Ранжування птахофабрик за ринковою (конкурентоспроможність) та фінансово-економічною рейтинговою оцінкою

Примітки: ▨ – рейтингова фінансово-економічна оцінка;

■ – рейтингова оцінка ринкової конкуренції

Джерело: складено автором

Порівняння отриманих інтегральних оцінок та побудова рейтингу птахофабрик дали змогу виділити лідерів і аутсайдерів ринку птахівництва у 2014 р. (рис. 2).

Проведений порівняльний комплексний рейтинговий аналіз конкурентоспроможності підприємств птахівництва дав змогу зробити такі висновки:

– найвищий рівень конкурентоспроможності серед обраних птахофабрик у 2014 р. мала ПраТ «Миронівська птахофабрика», яка досягла найвищого коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості; водночас підприємство є лідером за рівнем конкурентоспроможності;

– друге місце посіла ВАТ «Тернопільська птахофабрика», яка лідирує за значенням багатьох фінансових показників; отримані результати свідчать про те, що підприємство є платоспроможним, а також фінансово незалежним;

– відвертими аутсайдерами групи є ПАТ «Племптахорадгосп Броварський», ПАТ «Птахофабрика «Україна», які в 2014 р. були збитковими.

Якщо оцінювати конкурентоспроможність підприємств у розрізі 2010–2014 рр., то можна побачити суттєве підвищення конкурентних позицій на ПраТ «Миронівська птахофабрика», що демонструє позитивний динамічний розвиток цього підприємства. Підприємство ПАТ «Племптахорадгосп Броварський» у 2010 р. посіло останні місця у рейтингу за конкурентоспроможністю, проте у 2010–2014 рр. отримувало лідерські позиції. Таке покращення відбулось за рахунок зростання ринкових часток, розширення асортиментних позицій та покращення результатів фінансово-господарської діяльності.

У сучасних умовах господарювання для українських підприємств птахівництва особливого значення набуває активізація їх розвитку, що передбачає застосування стратегічного планування, прогнозування, програмно-цільового управління. Вибір пріоритетних напрямів програмно-цільового впливу, механізмів їх реалізації та контролю є одним з проблемних питань стабільного розвитку українських сільськогосподарських підприємств. Модель оптимального вибору стратегії інноваційного управління конкурентоспроможністю підприємств птахівництва наведена в таблиці 1.

Таким чином, для вітчизняних підприємств птахівництва доцільним є застосування таких стратегій [2; 3; 4; 6; 7; 11].

1) Стратегія ринкової ніші. Компанії, що застосовують цю стратегію, змушені ухилятися від конкуренції з підприємствами, які є лідерами з витрат, або підприємствами диференціатора і вести пошук такої ринкової ніші (сегменту), де конкурентні переваги підприємства можуть бути реалізовані. Стратегія передбачає концентрацію діяльності компанії на відносно невеликій групі споживачів, які мають відносно однорідні потреби, що дасть змогу здій-

Таблиця 1

Модель оптимального вибору стратегії управління конкурентоспроможністю підприємств птахівництва

Рівень конкурентоспроможності підприємства птахівництва	Дуже добре	Стратегія ринкової ніші	Пасивна наступальна стратегія	Активна наступальна стратегія
	Добре	Стратегія орієнтації на зовнішні ринки	Стратегія «випереджувальних ударів»	Стратегія «кидання виклику»
	Задовільно	Опортуністична стратегія	Стратегія диференціації	Стратегія цінового лідерства
	Погано	Стратегія інноваційних змін	Стратегія очікувань	Імітаційна стратегія
	Погано	Добре	Дуже добре	
	Рівень конкурентоспроможності підприємства			

Джерело: розроблено автором

снити спеціалізацію робіт з випуску продуктів. Стратегія ринкової ніші використовується у випадках, коли ресурси компанії не дають їй змогу обслуговувати весь ринок, а конкуренти не намагаються спеціалізуватися на конкретних сегментах ринку. Для закріплення на ринковій ніші компанія може використовувати свою перевагу у витратах чи в диференціюванні продукту або поєднувати те й інше.

2) Пасивна наступальна стратегія характеризується концентрацією діяльності фірми на визначеному сегменті ринку; ринковою орієнтацією (фірма спочатку вивчає запити споживачів, потім визначає технологічні можливості для розробки товару, який може задовольнити ці запити); оборонною стратегією (фірма захищає свою частку ринку, оновлюючи продукцію у відповідь на дії конкурентів).

3) Активна наступальна стратегія. Активна наступальна стратегія (стратегія лідерства) означає поставлення за мету стати першим, провідним підприємством у певній сфері діяльності та збуту. Зазвичай навіть великі та потужні підприємства не ризикують використовувати її в рамках широкого кола видів продукції. Як правило, вона застосовується лише відповідно до одного чи кількох окремо взятих продуктів там, де існують сприятливі умови для здійснення такої стратегії (ресурси, науково-технічний потенціал). Активна наступальна стратегія є дуже ризиковою з точки зору завоювання та збереження ринкових позицій і пов'язана зі значними витратами ресурсів. Проте використання цієї стратегії може принести вагомі результати. Активну наступальну стратегію використовують атакуючі фірми. Дослідження, що проводяться в таких організаціях, спрямовані на те, щоб шляхом випуску унікальної продукції витіснити конкурента, зайняти домінуючі позиції в галузі, завоювати нові ринки.

4) Стратегія орієнтації на зовнішні ринки означає організаційно-правову форму, що забезпечує проникнення товарів, технологій, людських ресурсів, управлінського досвіду та інших ресурсів фірми до іншої країни.

5) Стратегія «випереджувальних ударів» спрямована на відстоювання вигідної позиції на ринку. Ця стратегія здійснюється за допомогою таких заходів, як розширення виробничих потужностей у більшому обсязі, ніж потребує ринок; налагодження зв'язків з найкращими постачальниками ресурсів; збереження найкращого географічного положення; закріплення психологічного іміджу фірми у споживачів.

6) Стратегія «кидання виклику». Мета стратегії «кидання виклику» полягає у тому, щоб посісти місце лідера. Фінансові або непрямі атаки можуть набирати різних форм: стратегії обходу, оточення, партизанської війни тощо. Наступ на сильні сторони супротивника може вестись у будь-якому напрямі: зниження ціни; проведення аналогічної рекламної кампанії; надання товару нових рис (характеристик), які зможуть привернути увагу споживачів конкурента; створення нових потужностей на території конкурента; випуск нових моделей товарів, що можуть замінити моделі конкурентів (модель проти моделі).

7) Опортуністична стратегія орієнтується на продукт лідера ринку, що не потребує високих витрат на наукові розробки. Наслідком реалізації стратегії є стійке положення на ринку. Водночас існує ризик швидкої втрати цих переваг за рахунок зміни прихильності споживачів.

8) Стратегія диференціації ґрунтується на здійсненні фірмою постійних удосконалень, модернізації і модифікації продукту з якісним дизайном, кращим, ніж у конкурентів. Застосування цієї стратегії можливе за умови наявності множини характеристик товару, які виділяються і ціняться споживачем, різноманітного попиту на продукцію даного асортименту. У разі застосування стратегії диференціації продукції підприємство ризикує відстати в технології виробництва, зниженні витрат, через що підприємства-конкуренти можуть перейти в атакуючу позицію. Зберігається небезпека імітації унікальних властивостей продукту.

9) Стратегія цінового лідерства передбачає зниження витрат виробництва за рахунок масового збільшення його обсягів і раціоналізації виробничих процесів.

10) Стратегія інноваційних змін враховує певні фактори, серед яких найважливішими є відповідність стратегії можливостям і загрозам зовнішнього середовища, цілям організації та сумісність з її місією; можливість досягнення конкурентних переваг за рахунок використання сильних сторін фірми і слабкості конкурентів, нейтралізації або компенсації слабких сторін підприємства і сильних сторін (переваг) конкурентів; наявність необхідних ресурсів, наукового, технічного, виробничого, кадрового потенціалів; досягнення балансу між усіма структурними підрозділами фірми; використання ефекту синергізму інноваційної діяльності як єдиної системи.

11) Стратегія очікувань здійснюється за невизначеності ситуації і попиту споживачів. У цьому випадку фірма займає очікувальну позицію до прояснення ситуації на ринку, а потім нарощує виробництво і збут нового продукту. На ранній стадії розвитку будь-якої галузі фірма ставить за мету уважне спостереження за цим процесом. Спостереження дає змогу фірмі одержати інформацію про вимоги до технології та персоналу, визначити перспективи галузі з погляду прибутковості й потенціалу зростання, оцінити власні можливості. Коли галузь дозріє, проясняться її перспективи і фактори успіху для очікуваної фірми, тоді фірма вдається до тактичних дій: розгортає власні НДДКР, купує ліцензії, створює спільне підприємство з фірмою новатором або купує його.

12) Імітаційна стратегія орієнтується на ринок і керується ринковими законами.

Перелік вищеподаних стратегій не є повним і може доповнюватися специфічними стратегіями або новоствореними. Загалом варто зазначити, що серед розглянутих стратегій для підприємств птахівництва в Україні найбільш доцільно застосовувати стратегію «випереджувальних ударів» та стратегію інноваційних змін. Вважаємо, що саме ці стратегії дадуть змогу підприємствам досягнути вищого рівня конкурентоспроможності та бути прибутковими з огляду на негативні зміни соціально-економічного середовища, в якому вони функціонують. Окрім цих двох стратегій підприємства, які мають відповідні ресурси, можуть застосовувати стратегію орієнтації на зовнішні ринки, що значно актуалізується у зв'язку з прагненням України інтегруватися в європейський економічний простір. З підписанням Угоди про асоціацію з ЄС для підприємств птахівництва відкрились нові можливості для виходу на спільний ринок європейських країн.

Висновки. Проведений аналіз дав змогу зробити висновок про наявність значної кількості проблем та факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємств птахівництва, а отже, запропоновані стратегії конкурентоспроможності є актуальними і можуть бути застосовані на практиці. Також вважаємо, що для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств птахівництва необхідно насамперед вжити таких заходів: модернізувати матеріально-технічну базу та здійснити перевірки відповідності технічного стану устаткування; інтенсифікувати інноваційну діяльність підприємств; підвищити ефективність маркетингової роботи на підприємствах; активізувати використання системи стратегічного управління; підвищити кваліфікацію персоналу в аспекті відповідності сучасним потребам ринку; знизити собівартість продукції та витратоємність продукції; активізувати роботу щодо зниження рівня орендної плати за землю; підвищити рівень ресурсного забезпечення підприємств; вдосконалити практичні аспекти управління грошовими коштами; забезпечити платоспроможність підприємств через пошук альтернативних джерел залучення фінансових ресурсів на більш вигідних умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аверчева Н.О. Стратегія конкурентоспроможності птахівничих підприємств регіону / Н.О. Аверчева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.stattionline.org.ua/agro/43/4063-strategiya-konkurentospro mozhnosti-ptaxivnichix-pidpriyemstv-regionu.html.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ. ; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
3. Балабанова Л.В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга : [монография] / Л.В. Балабанова, А.В. Кривенко. – Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2004. – 147 с.
4. Голік В.В. Формування системи стратегічного забезпечення управління конкурентоспроможністю підприємств / В.В. Голік // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2466.
5. Стратегія конкурентоспроможності в системі управління підприємством / [Н.І. Горбаль, О.Є. Шандрівська, Л.І. Сопільник] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Vnulp/Logistyka/2009_649/24.pdf.
6. Євчук Л.А. Стратегії забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. … докт. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами. (за видами економічної діяльності)» / Л.А. Євчук ; Миколаїв. держ. аграр. ун-т. – Миколаїв, 2010. – 36 с.
7. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия : [монография] / Ю.Б. Иванов. – Х. : ХНЭУ, 2004. – 256 с.
8. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення / В.А. Павлова. – Дніпропетровськ : ДУЕП, 2006. – 276 с.
9. Синіговець О.М. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства / О.М. Сніговець // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 39. – С. 275–278.
10. Смирнов Є.М. Стратегічне управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами. (за видами економічної діяльності)» / Є.М. Смирнов ; Донец. нац. ун-т економіки і тор-

гівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2011. – 20 с.
11. Стельмащук Н.А. Моделювання стратегії маркетингового управління конкурентоспроможності аграрних товаровиробників / Н.А. Стельмащук // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 5. – С. 125–134.
12. Чернега О.Б. Управління підприємством в умовах конкуренції : автореф. дис. … докт. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.Б. Чернега ; НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2001. – 32 с.

УДК 338.436.33

Клюц І.С.
студентка
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

EFFICIENCY PRODUCTION OF CEREAL CROPS IN AGRICULTURAL ENTERPRISES OF THE ZAPOROZHYE REGION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто науково-практичні основи формування ефективного виробництва зерна. Проаналізовано сучасний стан виробництва та економічної ефективності зерновиробництва у сільськогосподарських підприємствах України та Запорізької області. Окреслено основні проблеми, що зменшують ефективність виробництва зернових культур. Визначено шляхи удосконалення і підвищення ефективності виробництва зерна.

Ключові слова: ефективність виробництва, рослинництво, зернові культури, валовий збір, урожайність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены научно-практические основы формирования эффективного производства зерна. Проанализировано современное состояние производства и экономической эффективности зернопроизводства в сельскохозяйственных предприятиях Украины и Запорожской области. Обозначены основные проблемы, которые уменьшают эффективность производства зерновых культур. Определены пути совершенствования и повышения эффективности производства зерна.

Ключевые слова: эффективность производства, растениеводство зерновые культуры, валовой сбор, урожайность.

ANNOTATION

The article deals with theoretical and practical bases of formation of effective grain production. The current state of the production and economic efficiency of grain production in the agricultural enterprises of Ukraine and Zaporozhye region. Outlined the main problems that reduce the efficiency of crop production. The ways of improving the efficiency of grain production.

Keywords: efficiency of production, crop production, cereal crops, gross yield, crop yield.

Постановка проблеми. Природно-кліматичні умови та родючі землі України сприяють вирощуванню всіх зернових культур і дають змогу отримувати високоякісне продовольче зерно в обсягах, достатніх для забезпечення внутрішніх потреб і формування експортного потенціалу. Але подальший розвиток галузі вимагає ґрунтовної економічної оцінки, перегляду цілого ряду позицій щодо технічно-технологічних, організаційно-економічних та ринкових умов функціонування всього комплексу. Нераціональне використання земельних ресурсів і низька культура землеробства призводять до виснаження і деградації ґрунтів, зменшення вмісту в них гумусу та поживних речовин. Недостатніми є якість трудових ресурсів та стан науково-дорадчого супроводження зерновиробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою покращення зерновиробництва зайняті провідні економісти-аграрники, фінансисти та аграрії, основна увага приділяється питанню підвищення урожайності та валових зборів зерна, ефективності зерновиробництва. Зокрема, дослідженнями проблеми ефективності виробництва зернових культур займались такі українські вчені, як В.Г. Андрійчук, І.О. Бистрова, О.В. Боднар, Н.О. Єфремова, П.Т. Саблук, О.В. Олійник, С.М. Чмир, Ю.Л. Філімонов, О.М. Шпичак, О.В. Шубравська.

Мета статті полягає у дослідженні тенденції ефективності виробництва зерна на сільськогосподарських підприємствах, окресленні найсуттєвіших проблеми зерновиробництва, визначенні факторів, що впливають на зростання ефективності виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробництво зерна посідає чільне місце серед інших галузей рослинництва, адже воно є беззаперечною умовою існування людства, а також визначає соціально-економічне становище країни на світовій арені [1]. Зокрема, зернове господарство в України є стратегічною і найбільш ефективною галуззю народного господарства і становить основу продовольчої бази і безпеки держави. Природно-кліматичні умови та родючі землі сприяють вирощуванню всіх зернових культур і дають змогу отримувати високоякісне продовольче зерно в обсягах, достатніх для забезпечення внутрішніх потреб і формування експортного потенціалу. Хоча існує ряд проблем, які залишаються невирішеними і негативно впливають на ефективність виробництва. Зокрема, матеріально-технічне забезпечення зерновиробництва та ефективність праці не відповідають світовим стандартам і потребам галузі; відсутність достатніх фінансових ресурсів стримує впровадження новітніх технологій, використання високоякісного насіння, обмежує застосування інших матеріально-технічних ресурсів; виробництво зерна стає все більш залежним від впливів погодних факторів.

Вивчення поточної ситуації, що склалася в зерновій галузі, свідчить про те, що сьогодні потребує вирішення проблема забезпечення сталості виробництва продовольчого зерна пшениці високої якості, підвищення його конкурентоспроможності та прибутковості [2, с. 81]. Це є невід'ємними складовими ефективного виробництва.

Ефективність виробництва як економічна категорія відображає дію об'єктивних економічних законів, яка виявляється в результативності виробництва [3, с. 75]. Ефективність показує кінцевий корисний ефект від застосування засобів виробництва та живої праці, а також сукупних їх вкладень. У сільському господарстві основним критерієм економічної ефективності є збільшення виробництва чистої продукції за найменших витрат засобів і праці на основі раціонального використання земельних, матеріальних, трудових ресурсів. Кінцевим ефектом тут є обсяг валової продукції без спожитих засобів виробництва (амортизаційних відрахувань, вартості насіння тощо).

Рівень розвитку виробництва зернового господарства визначається насамперед таким натуральним показником, як динаміка посівних площ, валових зборів та урожайності.

Розмір посівних площ зернових культур в сільськогосподарських підприємствах Україні майже не змінився за досліджуваний період, а валовий збір і урожайність зросли на 17%, що свідчить про зростання ефективності виробництва зернових культур. За даними Запорізької області спостерігається протилежна ситуація: незважаючи на зростання площі посіву зернових культур, урожайність зменшилась на 24,3%, що пояснюється несприятливими кліматичними умовами і недостатнім рівнем застосування досягнень НТП.

Основними виробниками зерна в Запорізькій області є сільськогосподарські підприємства. У 2015 р. на їхню частку припадало 65% усіх зернових.

Суть показника економічної ефективності розкривається через співвідношення між ресурсами та результатами виробництва, за якого отримують вартісні показники ефективності виробництва. Існує три варіанти такого співвідношення: 1) ресурси і результати виражені у вартісній формі; 2) ресурси виражені у вартісній формі, а результати – у натуральній; 3) ресурси виражені у натуральній формі, а результати – у вартісній.

Успішне функціонування будь-якого підприємства в ринкових умовах можливе лише за умови досягнення певних фінансових результатів, показниками яких є прибуток і рентабельність.

Ефективність виробництва характеризують і показники собівартості продукції та її трудомісткості. Все ж особливу роль для вимірювання й оцінки економічної ефективності виробництва мають показники рентабельності [5, с. 444]. Враховуючи це, проаналізуємо рівень рентабельності виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах України і Запорізької області на основі даних, наведених у рис 1.

Рис. 1. Рівень рентабельності виробництва зернових культур в сільськогосподарських підприємствах України і Запорізької області, %

Джерело: розраховано на основі даних державної служби статистики України [4] та статистичного бюлетеню «Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2015 рік» [6]

Аналізуючи рівень рентабельності зернових культур, ми бачимо, що рентабельність виробництва зернових культур в сільськогосподарських підприємствах України у 2015 р. порівняно з 1990 р. зросла на 26,7 в.п., а в

Таблиця 1

Динаміка посівних площ, урожайності і валового збору зернових культур в сільськогосподарських підприємствах Україні і Запорізької області, 1990–2015 рр.

Роки	Україна			Запорізька область		
	Посівні площі, тис. га	Валовий збір, тис. т.	Урожайність, ц/га	Посівні площі, тис. га	Валовий збір, тис. т.	Урожайність, ц/га
1990	14 522,2	51 009,0	35,1	808,5	3 093,7	38,3
1995	13 962,5	33 929,8	24,3	714,7	1 533,0	21,5
2000	12 586,8	24 459,0	19,4	743,2	1 150,1	15,5
2005	14 605,2	38 015,5	26,0	768,0	1 806,4	23,5
2010	14 575,7	39 270,9	26,9	838,2	1 905,4	22,7
2011	15 321,3	56 746,8	37,0	842,1	2 193,2	26,0
2012	14 792,1	46 216,2	31,2	754,3	1 196,3	15,9
2013	15 804,4	63 051,3	39,9	891,2	2 111,0	23,7
2014	14 627,3	63 859,3	43,7	883,9	2 417,6	27,4
2015	14 640,9	60 125,8	41,1	941,7	2 728,1	29,0
2015 р. у % до 1990 р.	100,8	117,9	117,1	116,5	88,2	75,7

Джерело: складено за даними державної служби статистики України [4]

Запорізькій області – на 25,7 в.п. Основними шляхами підвищення рівня рентабельності є зниження її собівартості і підвищення реалізаційних цін. Останнє можливе за умови поліпшення якості товарної продукції. Підвищення цін сприяє і організації підприємством роздрібної торгівлі, важливе значення має пошук вигідних ринків збуту.

Економічна ефективність виробництва характеризується системою таких показників, як собівартість продукції, ціна реалізації 1 ц, прибуток на 1 га посівної площі, на 1 ц зерна, рівень рентабельності виробництва зерна.

За досліджуваний період можемо спостерігати значне зростання економічної ефективності виробництва зернових культур у сільськогосподарських підприємствах України і Запорізької області, про що свідчать такі вартісні показники. Повна собівартість реалізованих зернових культур у сільськогосподарських підприємствах України зросла на 47 242 434,7 тис. грн., а в Запорізькій області – на 1 980 863,7 тис. грн.; прибуток зріс в 3,5 р. і 4,5 р. відповідно. Середня ціна реалізації 1 ц зерна зросла на 213,25 грн. та на 190,49 грн.

Таблиця 2

Економічна ефективність виробництва зернових культур в сільськогосподарських підприємствах України і Запорізької області

Роки	Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	Чистий дохід (виручка), тис. грн.	Прибуток (збиток), тис. грн.	Собівартість 1 ц, грн.	Середня ціна реалізації 1 ц, грн.	Рівень рентабельності (збитковості), %
Україна						
2008	16 360 182	19 037 841	2 677 659,3	66,9	77,96	16,4
2009	22 658 945	24 301 869	1 642 924,5	75,3	80,76	7,3
2010	22 359 126	25 458 751	3 099 625,4	98,8	112,52	13,9
2011	29 543 544	37 238 975	7 695 430,9	108,2	136,36	26,1
2012	42 838 932	49 359 660	6 520 728,5	134,6	155,10	15,2
2013	45 627 262	46 310 693	683 430,3	127,6	129,49	1,5
2014	55 063 639	69 287 940	14 224 302	144,1	181,30	25,8
2015	63 602 617	73 058 063	9 455 446,3	179,0	291,21	43,1
Запорізька область						
2008	818 739,6	975 613,6	156 874,0	61,3	73,06	19,2
2009	984 708,9	1 037 230,4	525 21,5	69,9	73,63	5,3
2010	975 878,4	1 081 941,0	106 062,6	91,6	101,50	10,9
2011	1 155 583,5	1 415 970,7	260 387,2	103,7	127,11	22,5
2012	1 304 027,5	1 295 092,6	- 8 934,9	153,8	152,76	- 0,7
2013	1 620 431,0	1 514 217,3	- 106 213,7	143,9	134,47	- 6,6
2014	2 040 648,3	2 454 301,3	413 653,0	148,6	178,70	20,3
2015	2 799 603,3	3 503 021,5	703 418,2	168,3	263,55	44,9

Джерело: розраховано на основі даних статистичного бюлетеню «Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2015 рік» [6]

Таблиця 3

Економічна ефективність виробництва зернових культур в ТОВ «Агротех» Оріхівського району Запорізької області

Показники	Озима пшениця			Ячмінь ярий		
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Площа посівів, га	2 804	2 079	3 579	9	227	–
Валовий збір, ц	89 441	68 508	85 745	195	6 838	–
Урожайність, ц	31,9	33,0	24,0	21,7	30,1	–
Реалізовано, ц	80 046	58 045	39 691	–	6 436	270,0
Рівень товарності, %	89,5	84,7	46,3	–	94,1	100,0
Питома вага у площі посівів, %	61,7	41,8	66,9	0,2	4,6	–
Питома вага у товарній продукції рослинництва, %	51,6	49,8	21,6	–	4,4	0,2
Повна собівартість 1 ц, грн.	102,5	122	27,5	–	150,6	157,0
Ціна продажу 1ц, грн.	122,1	196,5	25,1	–	156,5	279,3
Прибуток (збиток), всього, тис. грн.	607,0	3 051,5	2 558,7	–	38,2	33,0
Рівень рентабельності (збитковості), %	592,2	36,5	34,6	–	269	77,8

Джерело: складено за даними форм звітності досліджуваного підприємства

Також економічну ефективність виробництва зернових культур дослідили на прикладі товариства з обмеженою відповідальністю «Агротех» Оріхівського району Запорізької області за три останні роки.

На основі даних таблиці відзначимо, що найбільш прибутковою культурою в 2015 р. є озима пшениця (2 558,7 тис. грн. прибутку). Ячмінь ярий у 2015 р. не вирощувався, але був проданий за вищою ціною, ніж у 2014 р. Економічна ефективність виробництва озимої пшениці у 2015 р. зменшилась порівняно з 2014 р. За досліджуваний період економічна ефективність виробництва зернових культур залишалась на досить високому рівні.

Отже, на основі проведених досліджень можна зробити висновок, що розраховані натуральні і вартісні показники економічної ефективності виробництва зернових культур свідчать про прямо протилежну ситуацію. Натуральні показники вказують на зменшення ефективності виробництва, а вартісні – на її зростання, тому погоджуємося з точкою зору науковців, які зазначають, що не можна абсолютизувати жоден з показників, які використовують для визначення ефективності.

Підвищення економічної ефективності сільського господарства загалом передбачає збільшення виробництва і підвищення якості сільськогосподарської продукції за умови одночасного зменшення затрат праці і матеріальних засобів на одиницю продукції. Вирішення цієї проблеми нерозривно пов'язане з подальшою всебічною інтенсифікацією сільськогосподарського виробництва, в процесі якої забезпечується підвищення врожайності сільськогосподарських культур [7, с. 54]. Підвищення економічної ефективності виробництва зернових культур – це, з одного боку, максимальне збільшення виробництва продукції, а з іншого – систематична боротьба за економію. Чим більше вироблятиметься продукції і менше витрачатиметься ресурсів на її одержання, тим ефективніше буде виробництво і більше сума прибутку в господарстві [8, с. 78].

Основним резервом збільшення валового збору є приріст урожайності. Він може відбуватись за рахунок використання сортів з високою урожайністю; зменшення втрат під час збирання урожаю; збільшення дози внесення добрив; покращення агротехнічних умов виробництва до рівня передового господарства. В процесі аналізу резерву збільшення урожайності слід враховувати також спосіб та рівень підготовки ґрунту перед посівом, спосіб посіву та методику догляду за посівами, дотримання розроблених сівозміни. Помилки у виборі сорту і низька якість насіння автоматично завдають збитків виробникам товарного зерна. Запорукою високої продуктивності зернових є якісна сортово-гібридна база.

Висновки. Для збільшення виробництва продукції та підвищення її ефективності необхідно впроваджувати інтенсивний шлях розвитку за рахунок додаткових вкладень на одну й ту ж площу посіву. Основними напрямами збільшення озимої пшениці є розширення посівних площ, вдосконалення структури посівів, підвищення врожайності за рахунок сортооновлення, оптимального внесення добрив, захисту рослин від шкідників, хвороб, бур'янів, скорочення втрат продукції під час збирання врожаю.

Підвищення врожайності зернових культур можна досягти за рахунок поліпшення земельних угідь шляхом меліорації, боротьби з ерозією, гіпсування, а також за рахунок дотримання агротехнічних умов. Зміцнення матеріально-технічної бази дає змогу запровадити передові індустріальні технології вирощування сільськогосподарських культур, що забезпечує збільшення виробництва продукції за умови підвищення окупності витрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Материнська О.А. Економічна ефективність виробництва зернових культур в сільськогосподарських підприємствах / О.А. Материнська // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2521.
2. Економічна ефективність вирощування сучасних сортів пшениці озимої в умовах північного степу України / [В.О. Компанієць, М.М. Солодушко, А.О. Кулик] // Вісник ПДАА. – 2015. – № 4. – С. 81–85.
3. Мацибора В.І. Економіка сільського господарства : [підручник] / В.І. Мацибора. – К. : Вища школа., 1994. – 415 с.
4. Сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ukrstat.org/operativ/menu/menu_r/cg.htm.
5. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : [підр.] / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.
6. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2015 рік : статистичний бюлетень / відп. за вип. О.М. Прокопенко. – К., 2016. – 48 с.
7. Жарун О.В. Ефективність виробництва зернових культур у сільськогосподарських підприємствах Уманського району / О.В. Жарун, О.В. Наумова // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2012. – Вип. 81 (2). – С. 51–55.
8. Мельник І.О. Основні шляхи підвищення економічної ефективності зерновиробництва підприємствами Миколаївської області / І.О. Мельник // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2011. – Вип. II (42). – Ч. 2. – Т. 1. Економічні науки. – 512 с.

УДК 65.012.8:336.13

Колосок А.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, безпеки
та інноваційної діяльності підприємства
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Скорук О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, безпеки
та інноваційної діяльності підприємства
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Блеянюк І.Я.
студентка
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

КОНКУРЕНТНА РОЗВІДКА ЯК ЕЛЕМЕНТ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

COMPETITIVE INTELLIGENCE AS PART OF A COMPREHENSIVE SYSTEM OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY

АНОТАЦІЯ

У статті надано теоретичну інтерпретацію категорій «конкурентна розвідка» та «система економічної безпеки». Охарактеризовано комплексну модель економічної безпеки підприємства, а також розглянуто її складові. Аргументовано важливість здійснення розвідувальних дій внаслідок збільшення кількості та сили впливу зовнішніх загроз, джерелом виникнення яких є конкурентне середовище. Обґрунтовано роль та завдання конкурентної розвідки як складового елементу економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, конкурентна розвідка, загроза, конкурентне середовище.

АННОТАЦИЯ

В статье предоставлена теоретическая интерпретация категорий «конкурентная разведка» и «система экономической безопасности». Охарактеризована комплексная модель экономической безопасности предприятия, а также рассмотрены ее составляющие. Аргументирована важность осуществления разведывательных действий вследствие увеличения количества и силы воздействия внешних угроз, источником возникновения которых является конкурентная среда. Обоснованы роль и задачи конкурентной разведки в качестве составного элемента экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, конкурентная разведка, угроза, конкурентная среда.

ANNOTATION

The article provides theoretical interpretation of the categories of “competitive intelligence” and “economic security”. A complex model of economic security was characterized, as well as its components are considered. We also proved the importance of exploration activities due to increasing the number and strength of the impact of external threats, the source of which is a competitive environment. In the end of the thesis, we substantiate the role and tasks of competitive intelligence as an integral part of economic security.

Keywords: economic security, competitive intelligence, threat, competitive environment.

Постановка проблеми. Сьогодні вітчизняні підприємства змушені функціонувати в надскладних економічних умовах. З одного боку, внаслідок псування відносин з Росією ми втратили важливий для нас ринок збуту. З іншого боку, відчуваються значні труднощі з освоєнням ринку ЄС, пов’язані з багатьма факторами, зокрема з такими, як низька конкурентоспроможність вітчизняних товарів, низькі квоти на поставку ключової експортної продукції України, а також гальмування процесу стандартизації, отримання необхідних сертифікатів якості.

Сучасний етап розвитку суспільства характеризується збільшенням ролі інформаційної сфери, яка є системоутворюючим фактором життя суспільства та активно впливає на стан політичної, економічної, соціальної та інших складових частин безпеки комерційного підприємства. В цьому контексті стає очевидним, що для підвищення економічної безпеки вітчизняних підприємств потрібно максимально використовувати передовий досвід, що і є основним завданням конкурентної розвідки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення теоретичних та практичних аспектів використання конкурентної розвідки в системі економічної безпеки – одна з найважливіших проблем сучасної економічної науки, про що свідчать численні праці як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Серед них потрібно відзначити таких дослідників, як, зокрема, В.Л. Безбожний, А.О. Беседіна, З.Б. Живко, І.С. Керницький, С.В. Лабунська, М.С. Лисенко, О.М. Ляшенко, В.П. Мак-Мак, В.Л. Ортинський, Ю.С. Погорелов, Н.Н. Пойда-Носик, Н.В. Прус, А.В. Товксис, О.С. Хринюк, Л.А. Чвертко, А.М. Штангрет. Зазначені вчені зробили вагомий внесок у розкриття сутності категорій «економічна безпека» та «конкурентна розвідка», проаналізували їх складові елементи та принципи їх взаємозв’язку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, віддаючи належне науковій та практичній значимості праць цих учених, зауважимо, що у вітчизняній і зарубіжній літературі досі належно не відображені деякі важливі аспекти гарантування економічної безпеки, зокрема в частині дослідження процесу отримання інформації про конкурентне середовище як джерело виникнення зовнішніх загроз. Усе вищезазначене й зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних та практичних аспектів забезпечення економічної безпеки підприємства заходами конкурентної розвідки.

Відповідно до поставленої мети було сформульовано такі завдання:

– надати теоретичну інтерпретацію категорій «конкурентна розвідка» та «система економічної безпеки»;

– охарактеризувати комплексну модель економічної безпеки підприємства, а також розглянути її складові;

– оцінити роль і місце конкурентної розвідки в комплексній системі економічної безпеки підприємства;

– визначити основні завдання конкурентної розвідки у сфері економічної безпеки;

– навести обґрунтовані висновки з досліджуваної проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Щоб дослідити теоретичні та практичні аспекти використання конкурентної розвідки в системі економічної безпеки, спочатку необхідно надати теоретичну інтерпретацію цих категорій.

Н.В. Прус розглядає поняття «система економічної безпеки підприємства» як організаційний комплекс, який складається із сукупності організаційних, управлінських, технічних, правових та інших заходів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки підприємства, захист законних інтересів його керівництва та інвесторів, сприяння забезпеченню стійкого розвитку підприємства [12, с. 677].

Водночас В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко зазначають, що система економічної безпеки кожного підприємства є індивідуальною, її повнота і дієвість залежать від чинної в державі законодавчої бази, від обсягу матеріально-технічних і фінансових ресурсів, виділених керівниками підприємств, від розуміння кожним із працівників важливості гарантування безпеки бізнесу, а також від досвіду роботи керівників служб безпеки підприємств. Надійний захист економічної безпеки підприємства можливий лише за комплексного і системного підходу до її організації. Тому в економіці існує таке поняття, як система економічної безпеки підприємства. Ця система забезпечує можливість оцінити перспективи зростання підприємства, розробити тактику і стратегію його розвитку [7, с. 122].

Функціонування системи економічної безпеки має здійснюватися на основі низки принципів. В.П. Мак-Мак виділяє такі принципи функціонування системи економічної безпеки підприємства: пріоритет заходів запобігання; законність; комплексне використання сил і коштів; координація і взаємодія всередині підприємства і поза ним; поєднання гласності з конспірацією; компетентність; економічна доцільність; планова основа діяльності; системність [10, с. 12–13].

О.М. Ляшенко доповнює принципи функціонування системи економічної безпеки підприємства принципом безперервності, принципом обов'язкової диференціації заходів, принципом повної підконтрольності системи забезпечення економічної безпеки керівництву підприємства [9, с. 66–67].

Функціональні складові економічної безпеки суб'єкта господарювання – це сукупність основних напрямів економічної безпеки, що істотно різні за змістом, характером виконуваних завдань, методом їхнього рішення і функціональними критеріями. Як і будь-яка інша система, система економічної безпеки підприємства має свої складові. В сучасній економічній науці немає єдиного підходу до структуризації цієї категорії. На нашу думку, найбільш вдалим є підхід О.С. Хринюка, який запропонував таку структуру функціональних складових економічної безпеки підприємства (рис. 1).

Рис. 1. Складові економічної безпеки підприємства
Джерело: побудовано автором на основі [14]

Дані рис. 1 свідчать про те, що одним із базових функціональних елементів економічної безпеки підприємства є інформаційна складова, невід'ємною складовою якої є конкурентна розвідка.

Конкурентна розвідка – збір та аналіз інформації про конкурентів і ділове конкурентне середовище з метою формування і досягнення конкурентних переваг шляхом використання отриманого в результаті знання для прийняття ефективних і якісних стратегічних та важли-

вих тактичних рішень у бізнесі. Інколи конкурентну розвідку ототожнюють із промисловим шпигунством.

Як зазначає А.О. Беседіна, промислове шпигунство можна розглядати як вид недобросовісної конкуренції, діяльність із незаконного здобуття та вивідування інформації, що представляють промислові та ділові секрети конкурентів. Конкурентна розвідка, на відміну від промислового шпигунства, спирається на відповідні правові норми. Це насамперед правові норми України, міжнародні кодекси Міжнародної торговельної палати і Європейського суспільства з вивчення суспільної думки і маркетингу (ECOMAP) з практики маркетингових і соціальних досліджень. Конкурентна розвідка відрізняється пошуком та отриманням всієї необхідної інформації лише законними та етичними методами. Тобто цьому процесу зовсім не властива крадіжка чужих секретів, використання інших «нечистих» способів отримання необхідної секретної інформації. Також для неї характерна робота з різноманітними джерелами та носіями інформації відкритого типу [2, с. 278].

Водночас у цьому контексті, на нашу думку, варто зазначити, що на практиці практично неможливо «чітко провести лінію розмежування» між законними методами збору інформації та незаконними. Зазвичай переважає так званий симбіоз – ситуація, коли законні і незаконні методи поєднуються задля досягнення максимального результату.

Як зазначає А.М. Штангрет, визначення ролі конкурентної розвідки в системі економічної безпеки доцільно здійснювати, спираючись на визначення конкурентної розвідки як фактичного і досконалого етичного вивчення конкурента, збирання інформації про маркетингові дослідження неосвоєного ринку з метою забезпечення безперебійного та процвітаючого бізнесу, а також як постійного процесу збирання, нагромадження, структурування, аналізу даних про внутрішнє й зовнішнє середовище компанії й надання вищому менеджменту компанії інформації, що дає йому змогу передбачати зміни в обстановці та приймати своєчасні оптимальні рішення щодо керування ризиками, впровадження змін у компанії й вжиття відповідних заходів, спрямованих на задоволення майбутніх запитів споживачів і підтримку прибутковості [16, с. 303].

При цьому одним із ключових джерел для отримання конкурентної інформації є сама компанія, що проводить дослідження. Внутрішніми джерелами є торгові представники, які постійно контактують з покупцями і можуть з'ясувати, що роблять конкуренти; працівники відділів розвитку та аналітики, здатні виявити нові патенти або прочитати про нові дослідження в газетах, що належать до розвитку конкурента; співробітники відділу постачання, здатні дізнатися щось від постачальника, який обслуговує й конкурента.

Мета конкурентної розвідки – глибоке розуміння бізнесу загалом і деяких його частин зокрема.

Узагальнюючи напрацювання науковців, можемо виділити такі основні завдання конкурентної розвідки як складового елементу комплексної системи фінансово-економічної безпеки підприємства:

– виявлення загроз, джерелом виникнення яких є конкурентне середовище;

– розроблення рекомендацій з локалізації і нейтралізації ризиків;

– посилення сприятливих і локалізація несприятливих чинників впливу навколишнього середовища на господарську діяльність підприємства;

– інформаційна оцінка партнерів, клієнтів, конкурентів, контрактів;

– збір інформації про сильні та слабкі сторони конкурентів, експертна оцінка планів та стратегій основних конкурентів;

– інформаційно-аналітична підтримка процесів підготовки, прийняття і супроводження рішень компанії, систематизація результатів реалізації раніше прийнятих рішень;

– інформаційний контроль розвитку інфраструктури ринку, конкурентів, їхніх рекламних дій;

– інформаційний супровід власних активних дій на ринку (публікації, реклама, виставки, дезінформація тощо);

– забезпечення координації і взаємодії функціональних підрозділів організації на основі взаємного обміну інформацією про його оточення;

– розроблення коротко- і довгострокових прогнозів впливу навколишнього середовища на господарську діяльність підприємства [15, с. 65–66].

Водночас, як зазначає М.С. Лисенко, інформаційною базою для конкурентної розвідки виступають засоби масової інформації, агентства інформації, матеріали спеціалізованих виставок, конференцій, особисті контакти, спостереження, мережа Інтернет тощо. Більш детальний аналіз отриманої інформації часто реалізується за участю спеціалізованих консалтингових компаній, що працюють у сфері конкурентної розвідки.

При цьому дослідник звертає увагу на те, що для проведення інформаційно-аналітичної роботи використовують такі методи: програмно-цільовий, методи збору інформації, залежно від важливості та специфіки аналітичних задач (безперервні, пакетні, фокусні), методи аналізу та синтезу, методи математичної статистики та економетрії (аналіз часових рядів, факторний, кореляційний, регресійний аналіз тощо), метод використання математичних моделей, метод сценаріїв, метод «зворотного прогнозування» тощо. Вибір конкретного методу визначається поставленими завданнями та наявністю і повнотою необхідних ресурсів [9, с. 148].

Деякі вчені наголошують на тому, що ефективність конкурентної розвідки значною мірою залежить від дотримання її основних принципів (див. рис. 2).

Розглянемо зображені на рис. 2 принципи конкурентної розвідки як невід'ємного елементу комплексної системи економічної безпеки підприємства більш детально.

Зауважимо, що збір необхідної інформації треба здійснювати законним шляхом та з урахуванням наявних етичних норм. Порушення цього принципу трансформує поняття конкурентної розвідки у промислове шпигунство.

Цей принцип зумовлений безперервною зміною конкурентного середовища, тому конкурентну розвідку необхідно здійснювати безперервно й комплексно. До уваги потрібно брати наявні тенденції в політичному, економічному та промисловому середовищі, що спонукає до необхідності обліку альтернативних джерел впливу на підприємство. Усе це дає змогу підвищити ефективність його роботи, отримувати доступ до необхідних джерел інформації, впливати, відповідно до потреб відділу та підприємства загалом, на працівників і водночас зберігати конфіденційність отриманої інформації та її опрацювання разом з керівництвом підприємства.

Результати конкурентної розвідки мають особливу цінність, а тому потребують обмеження доступу. Конфіденційність результатів може бути визначена керівництвом і зумовлена потребами та цілями підприємства. Тому в одних установах подібна інформація може бути надана у користування будь-яким працівникам, а в інших – бути доступною лише керівникові.

З огляду на результати теоретичного дослідження можемо стверджувати, що дотримання сформованих вище принципів та виконання зазначених завдань створюють сприятливе підґрунтя для сталого розвитку рівня економічної безпеки, зокрема через інформаційну підтримку прийняття управлінських рішень у межах комплексної системи економічної безпеки підприємства.

А.М. Штангрет зауважує, що існує безліч моделей, які описують цикл конкурентної розвідки на підприємстві. Переважно всі моделі виділяють мінімум п'ять етапів цього циклу. Перший етап полягає у визначенні мети, яку компанія хоче досягнути за допомогою конкурентної розвідки. Другий етап охоплює процес збирання інформації відповідно до поставленої мети. На третьому етапі зібрану інформацію сортують, обробляють і дають їй оцінку. Четвертий етап – це аналіз зібраної інформації і перетворення її у продукт, придатний для вироблення управлінського рішення. Завершується цикл п'ятим етапом – донесенням інформації до зацікавлених осіб [16, с. 306–307].

На нашу думку, важливим є не тільки визначення процедури здійснення конкурентної розвідки, але й встановлення із врахуванням специфіки господарської діяльності певного підприємства та інтенсивності зміни конкурентного середовища масштабів інформаційного поля, періодичність його сканування, визначення необхідних ресурсів, джерел їхнього акумулювання та розрахунок ефективності здійснення дій у цьому напрямі. Зазначене ґрунтується на тому, що дії конкурентної розвідки мають бути виправданими щодо можливості уникнення чи мінімізації негативного впливу конкурентного середовища.

Висновки. Підсумовуючи все вищесказане, робимо висновок, що конкурентна розвідка – це складовий елемент комплексної системи економічної безпеки підприємства, сутність якого полягає в постійному процесі збору, нагромадження, структурування, аналізу даних про внутрішнє й зовнішнє середовище компанії та надання вищому менеджменту компанії інформації, що дає йому змогу передбачати зміни в обстановці і приймати своєчасні оптимальні рішення щодо управління ризиками, впровадження змін у компанії, а також вживати відповідних заходів, спрямованих на задоволення майбутніх запитів споживачів та збільшення вартості компанії. Конкурентна розвідка забезпечує аналітичну базу для важливих управлінських рішень керівникам та власникам підприємств. Робота служби конкурентної розвідки впливає на майбутнє підприємства, його економічну безпеку, ефективність його роботи, конкурентну позицію.

Значимість реалізації конкурентної розвідки для гарантування економічної безпеки підприємства зумовлює необхідність її подальшого дослідження у частині вдосконалення безпосереднього процесу зведення, групування та аналізу інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище певного господарюючого суб'єкта.

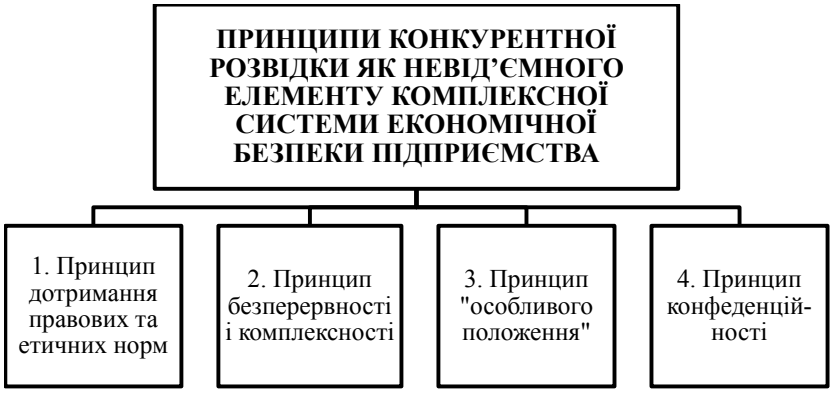


Рис. 2. Принципи конкурентної розвідки як невід'ємного елементу комплексної системи економічної безпеки підприємства

Джерело: побудовано автором на основі [10]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства : [навч. пос.] / Л.В. Балабанова. –К. : Знання, 2009. – 470 с.
2. Беседіна А.О. Конкурентна розвідка в системі забезпечення стратегічного розвитку підприємства / А.О. Беседіна // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 277–279.
3. Бойчик І.М. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / І.М. Бойчик. – 2-ге вид., доповн. і переробл. – К. : Атіка, 2007. – 528 с.
4. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання / В.Г. Герасимчук. – К. : КНЕУ, 2000. – 360 с.
5. Дрокіна О.Е. Економічна безпека в конкурентній розвідці / О.Е. Дрокіна // Управління розвитком. – 2012. – № 1. – С. 81–83.
6. Економіка підприємства : [підручник] / за заг. ред. С.Ф. Покропивного. – 2-ге вид., перероб. та допов. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.
7. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін.]. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
8. Лабунська С.В. Концепція побудови системи економічної безпеки підприємства в процесі інноваційної діяльності / С.В. Лабунська // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 282–289.
9. Лисенко М.С. Конкурентна розвідка через призму економічної безпеки підприємства / М.С. Лисенко // Участь молоді у розвитку економіки та суспільства України : тези доп. IV Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених (Київ, 2013 р.). – С. 147–149.
10. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия (организационно-управленческие и правовые аспекты деятельности) / В.П. Мак-Мак. – М. : Мир безопасности, 1999. – 65 с.
11. Пойда-Носик Н.Н. Конкурентна розвідка та її місце в системі забезпечення економічної безпеки компанії / Н.Н. Пойда // Проблеми формування та реалізації конкурентної політики : мат. IV Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 24–25 вересня 2015 р.). – Львів, 2015. – С. 153.
12. Прус Н.В. Система економічної безпеки підприємства: поняття, сутність, принципи / Н.В. Прус // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 675–679.
13. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія] / [О.М. Ляшенко, Ю.С. Погорелов, В.Л. Безбожний та ін.] ; за заг. ред. Г.В. Козаченко. – Луганськ : Елтон-2, 2010. – 282 с.
14. Хринюк О.С. Система забезпечення економічної безпеки підприємства: основні елементи / О.С. Хринюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3927.
15. Чвертко Л.А. Конкурентна розвідка в системі забезпечення економічної безпеки банків / Л.А. Чвертко, А.В. Товксис // Управління фінансово-економічною безпекою. – 2015. – № 1. – С. 65–68.
16. Штангрет А.М. Методичні засади здійснення конкурентної розвідки в системі економічної безпеки підприємства / А.М. Штангрет // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.4. – С. 302–307.

УДК 338.121

Кочедикова А.Є.
аспірант
Київського національного університету будівництва і архітектури

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН

KEY ASPECTS OF IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATIONAL CHANGE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню теоретичних, методичних і практичних питань управління інноваційним розвитком підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності та забезпечення результативності функціонування. Зроблена спроба виявити сутність інноваційної політики підприємств в умовах мінливого середовища та постійних загроз українському державотворенню. Сформульовано основні проблеми інноваційного розвитку підприємства, запропоновано механізм підвищення інноваційної активності та забезпечення конкурентних переваг у процесі реалізації інноваційної стратегії підприємства.

Ключові слова: виробничо-економічна система, соціально-економічний розвиток, ефективність, конкурентоспроможність, інноваційний розвиток, інноваційний потенціал.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию теоретических, методических и практических вопросов управления инновационным развитием предприятий, повышения их конкурентоспособности и обеспечения результативности функционирования. Сделана попытка выявить сущность инновационной политики предприятий в условиях изменяющейся среды и постоянных угроз украинскому созданию государства. Сформулированы основные проблемы инновационного развития предприятия, предложен механизм повышения инновационной активности и обеспечения конкурентных преимуществ в процессе реализации инновационной стратегии предприятия.

Ключевые слова: производственно-экономическая система, социально-экономическое развитие, эффективность, конкурентоспособность, инновационное развитие, инновационный потенциал.

ANNOTATION

The article is devoted to theoretical, methodical and practical questions of management of innovative development of enterprises, enhance their competitiveness and ensure its effectiveness. Attempts to reveal the essence of the innovation policy of the enterprises in the conditions of changing environment and the constant threat of the Ukrainian statehood. The basic problems of innovative development of the enterprise and the mechanism of increase of innovative activity and providing competitive advantage in the process of realization of innovative strategy of the enterprise.

Keywords: production-economic system, socio-economic development, efficiency, competitiveness, innovative development, innovative potential.

Постановка проблеми. Ключовим фактором забезпечення результативності провадження функцій стратегічного управління інноваційним розвитком підприємств є досягнення їх збалансованого функціонування та усунення диспропорцій соціально-економічного розвитку останнього. Звіди вважаємо за доцільне відзначити, що невідповідність наявної системи державного управління інноваційною трансформацією виробничо-економічних відносин обумовлена нагальною потребою у підвищенні ефективності реалізації цільових інноваційних проектів на підприємствах будівельної галузі і промислового виробництва. Тому в умовах глобалізації та інтеграції національного господарства до Європейської спільноти все більш нагальним стає питання визначення напрямів інноваційного розвитку суб'єктів господарювання та виявлення конститутивно-ключових факторів забезпечення їх результативності задля елімінування негативних впливів на економіку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомі здобутки у дослідженні цієї проблематики представлені в наукових працях О.М. Алимова, О.А. Бондар, А.І. Бєлової, Б.М. Данилишина, В.В. Микитенко, Л.Г. Чернюк, С.М. Шкарлета та інших вчених. Проте нині потребують подальшого дослідження питання доцільності формування дієвої організаційно-економічної моделі інноваційного розвитку виробничого підприємства шляхом активізації процесів модернізації підприємств задля підвищення його ефективності та економіки загалом.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід визнати, що розвиток ринкової економіки України, особливо її виробничого сектору, не призвів до очікуваного результативного зростання виробничого потенціалу. Всупереч очікуваним результатам протягом останніх років та у зв'язку з військово-економічною ситуацією в Україні спостерігається тенденція повільного зростання обсягу інвестицій, низької питомої ваги промислових галузей з високою часткою доданої вартості.

Мета статті. Підприємства в умовах глобальних перетворень та інтеграції економіки України до Європейської спільноти потребують вирішення нагальних питань щодо визначення пріоритетних напрямів розвитку і діяльності виробничо-економічних систем та виявлення конститутивно-ключових факторів забезпечення їх результативності задля елімінування негативних впливів на економіку країни.

Нині в Україні активно ведеться обговорення механізму інноваційного розвитку економіки країни, її інноваційної стратегії, що полягає в інтенсивному розвитку усіх секторів економіки, покращення якості життя населення, а також підвищення національної безпеки. Наша держава позиціонує себе з напряму сировин-

ного вектору розвитку економіки, що ускладнює виробництво продукції з високою часткою доданої вартості. У вітчизняній економіці все ще переважають традиційні технології, техніка, організація та управління, що збереглися з часів адміністративного управління і унеможливлюють активізацію промислово-виробничого сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток ринкових відносин докорінно змінив підходи до виробництва товарів і надання послуг, зокрема домінуючу роль вибороли знання, що поєднують поняття «інформація», «науковий потенціал», «інтелектуальний потенціал», «інноваційний потенціал» тощо.

Численні розробки вітчизняних учених залишаються незатребуваними, обсяг впроваджень інноваційних ідей у виробництво та виведення їх на ринки нині критично малий. У країнах із розвиненою ринковою економікою частка інновацій у ВВП складає близько 70–80%, а в Україні цей показник не перевищує 10% ВВП. Водночас сучасну наукову і практичну діяльність не можна уявити без таких понять, як «інновація», «інноваційний розвиток економіки», «інноваційна діяльність», де ключовим фактором національного інноваційного процесу є виробничо-господарська діяльність. Отже, основну увагу слід приділити створенню умов для забезпечення підприємства у виробництві інноваційної продукції, технологій і у здійсненні власних інноваційних проектів.

Можемо констатувати, що саме інновації забезпечують конкурентоспроможність продукції підприємств, кардинально змінюючи їх діяльність. Нині інновації стають основою конкурентоспроможності підприємств, приводять до підвищення їх ефективності, забезпечують належну якість виробленої продукції і наданих послуг. Тому розробка ефективної організаційно-економічної моделі управління інноваційним розвитком підприємств забезпечить інтенсивність інноваційних процесів, скорочення життєвого циклу інновацій, зміну функцій і складу учасників інноваційної діяльності, покращення структури капіталу і діяльності загалом. Зміна підходів до її розробки обумовлена світовими тенденціями розвитку, що покладена в основу зниження ролі держави в управлінні галузевим інноваційним розвитком, висуненням підприємств в основні учасники цього процесу.

Вимоги Європейського Союзу і вихід вітчизняних товарів на світові ринки висувають нові вимоги до товарів, послуг, технологій з позиції їх конкурентоспроможності. Водночас залишилось невирішеним питання модернізації промислових виробничо-економічних систем і економіки загалом, що унеможливлює формування інноваційної системи як складової національної інноваційної системи, що є необхідністю вбудовуватися у світову інноваційну систему.

Активізацію процесів підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств можна розглядати як розробку і використання моделі інноваційного розвитку, що підтверджується дієвістю на практиці модернізації, оновлення, реорганізації, удосконалення комунікаційної структури та щільності відносин із конкурентами. Слід наголосити на тому, що вітчизняні підприємства різних форм власності і видів діяльності функціонують в різних умовах і мають різні види стратегії та різні можливості до іновативності. Звідси визнаємо про те, що підприємства за однаковим рівнем конкурентоспроможні не можуть розподілятися рівномірно в межах народного господарства, тому виникає необхідність створення відповідного класу конкурентних виробництв, що значно підвищить їх інноваційність та конкурентоспроможність. Класом конкурентних виробництв ми визначили окремий кластер, що репрезентує ланцюг незалежних інститутів, які взаємодіють між собою в контексті забезпечення результативності функціонування і активізації інноваційних процесів виробничо-економічних систем, але водночас і вигоди, і ризики від цих процесів взаємопов'язані і взаємозалежні.

Таблиця 1

Теоретичні підходи до ознак конкурентоспроможності задля забезпечення інноваційної активності

класифікаційна приналежність	Види ресурсів	види конкурентних переваг	Природні, залучені
	Доступність		Універсальні; спеціалізовані
	Мінливість у часі		Динамічні; статичні
	Ступінь новизни		Традиційні; інноваційні
	Специфіка функціонування підприємства		Факторні; системно-універсальні; структурно-динамічні; інформаційні

Відзначимо, що за умови взаємної підтримки споріднених підприємств підвищується їх рівень конкурентоспроможності, покращується структура капіталу та рівень кваліфікації персоналу, зростає продуктивність праці, ефективність виробництва та стимулювання нововведень.

Щодо традиційних підходів до ознак конкурентоспроможності, то вони можуть переходити до конкурентів, а специфічні конкурентні переваги можуть, навпаки, формуватися в межах виробно-економічної системи чи галузевої приналежності і мають свою специфіку функціонування, а також можуть стати основою для розробки інноваційної програми задля досягнення довгострокових конкурентних переваг.

Слід відзначити, що в умовах удосконалення управління інноваційним розвитком вітчизняних підприємств різко посилюється роль орга-

нізаційно-управлінських аспектів, ефективне забезпечення всього комплексу здійснення інновацій підприємства приводить до вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Зазначимо, що динаміка інноваційного розвитку вітчизняних підприємств знаходиться також у прямій залежності від ефективності приватно-державного партнерства, взаємодії держави, бізнесу і науки. Одними із ключових факторів розвитку економіки є комунікаційні зв'язки, які уможливлюють процес просування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, що здійснюються на рівні підприємств, але є недостатніми для розробки інноваційного продукту світового рівня, а невідповідність наявної системи управління інноваційній трансформації виробничо-економічних відносин унеможливлює підвищення ефективної діяльності виробничо-економічних систем та національної економіки загалом.

Засвідчимо, що основою досягнення конкурентоспроможності як будівельного, так і промислового підприємства є формування конкурентних переваг та залучення до трансформаційних процесів чинників, які уможливлюють цілеорієнтовані зміни. Водночас чинниками конкурентоспроможності можемо назвати рушійну силу процесів досягнення, за рахунок яких можуть бути сформовані конкурентні переваги.

Конкурентною перевагою кожного підприємства можна вважати сукупність природних та інноваційних чинників конкурентоспроможності задля забезпечення результативності його функціонування. Отже, під час генерування конкурентних переваг підприємства важливе значення мають два види чинників, які використовувались, а саме природні та розвинені; завдяки тривалим вкладенням капіталу та людського потенціалу саме вони створюють основу для конкурентних переваг виробничих підприємств.

Іншою детермінантою конкурентних переваг є мінливість попиту на ринку, що визначає необхідність та характер впровадження новацій у промислово-виробничий сектор.

Наступна детермінанта генерування ознак до підвищення рівня конкурентоспроможності – це існування спорідненості підприємств та підтримуючих видів економічної діяльності, що приводить до виникнення нових високотехнологічних виробництв, трансформації технологій інноваційно-інформаційного типу.

Зараз засвідчуємо, що виробничі підприємства функціонують у різних умовах, виробляють і реалізують різні види стратегій, а також мають різну готовність до інноваційних змін. Такі підприємства використовують нетрадиційні підходи до організації виробництва, активізації процесів модернізації виробництва, що значно підвищують продуктивність праці останнього. При цьому також виокремимо структурно-динамічні, системно-універсальні, когнітивно-інформаційні, матеріальні, макроекономічні, факторні конкурентні переваги. Саме універсальні та специфічні конкурентні переваги приводять до деструктивних змін у сфері формування і реалізації стратегічної діяльності промислово-виробничих підприємств.

Формування концепції домінант системно-комплексного, об'єктно-цільового, структурно-інформаційного, процесного та синергетичного підходів до розбудови конкурентного промислового виробництва інноваційно-інформаційного типу задля елімінування загроз і ризиків промислово-виробничих систем держави забезпечить їх конкурентоспроможність і стратегію розвитку. Удосконалена технологія управління промисловим підприємством має убезпечити підприємство від збиткової діяльності, підвищить ефективність та органічність функціонування, рівень розвитку виробництва, елімінування впливу деструктивних факторів у межах виробничо-економічних систем.

Виокремимо основні цілі активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, що полягають у забезпеченні адаптаційних ознак до надійності функціонування, стратегії розвитку, підвищення конкурентоспроможності і запровадження нової системи антикризового управління виробничим підприємством в умовах постійних змін і загроз державотворенню. Саме вони дадуть змогу знайти ефективного власника, здатного внести реальний капітал для модернізації виробництва інноваційно-інформаційного типу; забезпечити мотиваційний механізм діяльності підприємства; дати змогу мінімізувати витрати ресурсної бази та забезпечити результативність функціонування суб'єкта господарювання [2, с. 55].

Звідси постає нагальна потреба у формуванні вдосконаленого типу моделі організаційно-економічного розвитку підприємств, яка передбачатиме вирішення науково-методичних завдань щодо визначення її сутності, змісту та удосконалення архітектури задля досягнення цільових орієнтирів розвитку в умовах постійних загроз державотворенню.

Висновки. Модель організаційно-економічного розвитку підприємств для забезпечення конкурентоспроможності має бути розроблена на основі законів і принципів процесу відтворення інновацій, що включає інноваційну ідею, її генерування і розробку, отримання експериментального зразка, доведення його до масового виробництва, забезпечення результативності та усунення диспропорцій соціально-економічного розвитку як підприємства, так і економіки держави.

Змістом економічної діагностики інноваційної діяльності підприємства є сукупність послідовно здійснюваних дій, які утворюють процес, що складається з таких етапів:

1) організація та підготовка проведення економічної діагностики;

2) методичне забезпечення економічної діагностики;

3) інформаційне забезпечення економічної діагностики;

4) моделювання досліджуваного об'єкта;

5) діагностичне обстеження;

6) верифікація результатів діагностики;

7) розробка рекомендацій щодо використання результатів економічної діагностики;

8) оформлення результатів діагностики.

Під час віднесення підприємств до інноваційного типу рекомендовано вважати процедуру оцінки рівня їх інноваційної активності та співвідношення характеристик їх інноваційної активності пороговим значенням. Віднесення суб'єктів господарювання до інноваційного типу здійснюється шляхом оцінки рівня їх інноваційної активності і співвіднесення їх характеристик із встановленими критеріями і показниками, що характеризують рівень інноваційної активності вищенаведених.

Отже, основними показниками, що характеризують рівень інноваційної активності, визначимо:

– частку витрат на науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки в загальному обсязі витрат суб'єкта господарювання;

– ефективність витрат на НДДКР;

– частку інноваційної продукції в обсязі продукції, виробленої суб'єктом господарювання;

– частку науково-технічного персоналу в структурі суб'єкта господарювання;

– співвідношення придбаних та проданих технологій;

– коефіцієнт комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Виокремимо основні критерії, що характеризують рівень інноваційної активності суб'єкта господарювання:

1) відповідність сфери діяльності суб'єкта господарювання хоча б одному з пріоритетних напрямів інноваційного розвитку, включеному в перелік пріоритетних напрямів інноваційного розвитку економіки країни;

2) переважання в суб'єкта господарювання технологічних інновацій (продуктових чи процесних) щодо обсягу організаційних та маркетингових інновацій;

3) суб'єкт господарювання, що здійснює розробку і реалізацію продукції з часткою інноваційної продукції у загальному обсязі реалізації не менш як 50 відсотків.

Для інноваторів-суб'єктів господарювання і для самих інновацій є значні ризики, здатні загальмувати застосування методів та технологій або навіть зовсім дискредитувати їх.

Спеціалісти будівельних та консалтингових компаній вважають, що будівельній галузі ще довго доведеться чекати власних інноваційних технологій. Щоб інноваційні методи поширювалися, потрібно створювати комплексні рішення – союзи девелоперів з будівельниками та виробниками будівельних матеріалів. Це створить ефект масштабу і дасть змогу налагодити конвеєрне виробництво, щоб впроваджувати інновації відразу з прицілом на якість, енергозбереження та екологічність.

Підвищення інноваційного розвитку забезпечить зацікавлені галузі висококваліфікованими спеціалістами, здатними впроваджувати інноваційні технології.

Зараз відзначимо, що врахування зарубіжного досвіду під час розробки будівельних норм і стандартів забезпечить галузі стабільний розвиток і перспективу розвитку.

З метою забезпечення конкурентоздатності будівельної галузі необхідно розробити стратегію інноваційного розвитку останньої як основної частини єдиної стратегії галузевого розвитку, яка визначатиме державну політику у сфері будівництва, визначатиме першочергові завдання та пріоритети технічного регулювання, ціноутворення, а також здійснюватиме підтримку наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бєлова А.І. Чинники генерування ознак конкурентоспроможності промисловості в регіонах та забезпечення результативності функціонування / А.І. Бєлова, С.О. Алимов // Економіка. Управління. Інновації : електронне наукове фахове видання. – 2014. – № 3 (13). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_3_23.pdf.
2. Бєлова А.І. Система стратегічного управління реструктуризацією підприємств: цілі, проблеми та перспективи : [монографія] / А.І. Бєлова. – К. : КНУБА МОН України, Вид-во Вишемирський В.С., 2014. – 294 с.
3. Бондар О.А. Методологічна платформа поняття «економічна система» в контексті забезпечення результативності функціонування підприємств / О.А. Бондар // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 10. – С. 67–69.
4. Кузьменко Л.М. Региональные кластеры и конкурентоспособность региона / Л.М. Кузьменко / Регион в условиях роста открытости национальной экономики : [монография] / [Н.Г. Чумаченко, Л.Г. Червова, Л.М. Кузьменко, Р.В. Кузьменко и др.]. – Донецк : Изд-во Института экономики промышленности НАН Украины, 2010. – С. 101–115.
5. Шнипко О.С. Економічна безпека ієрархічних багаторівневих систем: регіональний аспект : [монографія] / О.С. Шнипко. – К. : Ґенеза, 2006. – 288 с.

УДК 339

Крамарчук С.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та туризму
Тернопільського національного економічного університету

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ПОСЛУГ

METHODICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF STRATEGY OF INCREASING THE COMPETITIVENESS FOR TOURISM ENTERPRISES IN THE SERVICE MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті представлено прикладний аспект дослідження проблеми формування стратегії підвищення конкурентоспроможності туристичних підприємств на ринку послуг. Метою дослідження є надання методичних рекомендацій щодо розробки стратегії підвищення конкурентоспроможності туристичного підприємства. У статті досліджено зарубіжний та вітчизняний досвід формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств. В праці запропонована уніфікована схема стратегічного вибору туристичних підприємств.

Ключові слова: метод, підприємство, стратегія, управління, діяльність, конкурентоспроможність, ринок.

АННОТАЦИЯ

В статье представлен прикладной аспект исследования проблемы формирования стратегии повышения конкурентоспособности туристических предприятий на рынке услуг. Целью исследования является предоставление методических рекомендаций по разработке стратегии повышения конкурентоспособности туристического предприятия. В статье исследован зарубежный и отечественный опыт формирования стратегии повышения конкурентоспособности предприятий. В работе предложена унифицированная схема стратегического выбора туристических предприятий.

Ключевые слова: метод, предприятие, стратегия, управление, деятельность, конкурентоспособность, рынок.

ANNOTATION

In the article the practical aspect of the research of the problems associated with the formation of strategy of increasing the competitiveness for tourism enterprises in the service market is presented. The research goal is the formation of the methodical recommendations for the development of strategy of increasing the competitiveness for tourism enterprises. In the article the foreign and domestic experience of forming the strategy of increasing the competitiveness for companies are investigated. In scientific research the unified scheme of strategic choice for tourism enterprises is suggested.

Keywords: method, enterprise, strategy, management, operations, competitiveness, market.

Постановка проблеми. Важливим та злободенним питанням у сучасних умовах функціонування туристичних підприємств є формування стратегії підвищення власної конкурентоспроможності на ринку послуг. Ця проблема не втрачає своєї актуальності впродовж останніх десятиліть. Однак на сучасному етапі у зв'язку із дією політичних та економічних факторів, які суттєво вплинули на купівельну спроможність вітчизняних споживачів туристичних послуг, туристичні фірми потребують напрацювання нових, більш досконалих, методик формування стратегії підвищення своєї конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведені нами дослідження зарубіжної та вітчизняної економічної літератури показали, що підвищенню конкурентоспроможності підприємств приділялася значна увага [1–8]. Переважно у досліджених нами вітчизняних економічних працях науковці розглядають проблеми підвищення конкурентоспроможності виробничих підприємств, багато праць присвячено визначенню сутності поняття конкурентоздатності підприємства[2; 4; 6; 7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, попри значну кількість вітчизняних економічних та наукових праць, присвячених підвищенню конкурентоспроможності підприємств, дуже мало уваги приділено саме прикладним аспектам формування стратегії підвищення конкурентоспроможності туристичних підприємств на ринку послуг. Запозичення зарубіжного досвіду у цій сфері потребує суттєвого аналізу та кропіткої адаптації у зв'язку із національними особливостями ведення туристичного бізнесу та ситуацією у країні загалом.

Мета статті. У зв'язку із усім вищевикладеним існує потреба у детальному аналізі наявних у зарубіжній та вітчизняній практиках методик формування стратегії підвищення конкурентоспроможності туристичних підприємств на ринку послуг та у визначенні основних методичних аспектів вирішення цієї проблеми.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій економічній літературі, присвяченій практиці та теорії менеджменту, виділяють такі три рівні стратегій:

– функціональна стратегія;
– стратегія бізнесу;
– загальнокорпоративна стратегія.

Так, загальнокорпоративна стратегія зазвичай визначає вид бізнесу (тобто основного напряму діяльності) організації та окреслює її місію, види діяльності й ринки функціонування, необхідні темпи зростання і граничний рівень рентабельності.

Поглиблення та деталізація загальнокорпоративної стратегії підприємства здійснюється у межах стратегії бізнесу, яка орієнтована на певний структурний підрозділ організації, та функціональних стратегій, спрямованих на функціональні відділення.

Стратегія бізнесу визначає конкурентні переваги окремих структурних одиниць підприємства на певному збутовому ринку, а функціональні стратегії розробляють для ефективного розпорядження ресурсами організації.

Всі три рівні стратегій досить тісно пов'язані між собою та утворюють у сукупності певну піраміду стратегій, продемонстровану нами на рис. 1.

Процес розробки стратегій охоплює декілька послідовних етапів, які реалізуються у такій послідовності [1]:

1) формулювання місії організації;
2) проведення зовнішнього маркетингового аналізу;
3) здійснення внутрішнього економічного аналізу;
4) формулювання конкретних цілей діяльності організації;
5) напрацювання та аналіз стратегічних альтернатив;
6) вибір стратегії.

Рис. 1. Піраміда стратегій

Також необхідно зауважити, що здійснення першого та другого етапів (тобто зовнішнього маркетингового та внутрішнього економічного аналізу) не означає однакової важливості та цінності для різних організацій.

Звичайно, більшість організацій туристичної індустрії значною мірою залежить від змін у зовнішньому середовищі, тому вони більшу увагу приділяють саме зовнішнім, тобто маркетинговим, дослідженням. Проте для великих організацій, що займають на своїх ринках близьке до монопольного становище і самі можуть формувати власне зовнішнє оточення, більшу зацікавленість викликає внутрішній економічний аналіз.

Загальновідомо, що процедура зовнішнього й внутрішнього аналізу під час розроблення стратегії закінчується проведенням SWOT-аналізу, у якому порівнюють слабкі та сильні сторони підприємства (за результатами внутрішнього економічного аналізу), а також загрози й потенційні сприятливі можливості зовнішнього середовища.

У теоретичних дослідженнях [2] залежно від вибраної мети розрізняють чотири типи загальнокорпоративних стратегій:

– деструктивна стратегія;
– стратегія стабільності;
– стратегія зростання;
– комбінована стратегія.

Деструктивна стратегія та стратегія зростання мають кілька варіантів реалізації. Для обґрунтування вибору типу загальнокорпоративної стратегії в теорії менеджменту існує ряд методів. Однією із таких методик вважається пакетний менеджмент. Його суть полягає в поділі продуктів чи послуг організації відповідно до їх значення за двома критеріями і призначення конкретного типу стратегії стосовно кожного пакету (групи послуг).

Так, матриця BCG використовує як критерії темпи зростання ринку та його частку, більш сучасна матриця BCG застосовує вагомість переваги та значення кількості шляхів для її досягнення.

Наступним поширеним методом обґрунтування вибору типу загальнокорпоративної стратегії є метод життєвого циклу товару, що дає можливість розподілити усі продукти чи послуги організації за етапами їхнього життєвого циклу та визначити індивідуальну стратегію для кожної зі створених груп.

Дослідження теоретичних засад стосовно формування стратегій бізнесу тісно пов'язане з ім'ям М. Портера [3]. Цей автор пропонує три основні типи таких стратегій:

– стратегія диференціації;
– стратегія контролю за витратами;
– стратегія фокусування [3].

Отже, стратегія диференціації спрямована на приваблювання споживачів шляхом надання власній продукції чи послугам унікальних властивостей порівняно з продуктами чи послугами конкурентів. Цими властивостями зазвичай вважають високу якість чи принципову новизну продукту, широко розгалужену мережу філій для більш якісного надання послуг, покращення іміджу організації тощо. Варто відзначити, що реалізація цієї стратегії пов'язана із певними додатковими витратами підприємства для створення унікальної якості продукту й, що не менш важливо, донесення інформації про покращену якість до споживачів. Необхідно також пам'ятати, що такі додаткові витрати можуть суттєво підвищити ціну на продукт чи послугу і цим знизити їх конкурентоздатність на ринку.

Стратегія ж контролю за витратами ґрунтується на зниженні собівартості виготовлення власного продукту та грі на ціновій конкуренції. Реалізація цієї стратегії дає змогу підпри-

ємству отримати потрібний рівень прибутку за умови нижчих від конкурентів цін.

Нарешті, стратегія фокусування. Вона вважається ефективною для середніх та малих організацій, які спеціалізуються на задоволенні потреб лише певного сегменту ринку. Важливо відзначити, що варіанти реалізації стратегії фокусування базуються на засадах двох вищенаведених стратегій. Відповідно, їх називають або стратегія «фокус диференціації», або ж стратегія «фокус витрат».

Втілення ж уже сформованої стратегії у поточну діяльність організації здійснюється за допомогою розробки такої системи планів:

– тактичних планів, спрямованих на систематичне та постійне впровадження стратегічної програми організації;

– одноразових планів, які окреслюють деякий курс дій та зазвичай не повторюються у подальшій діяльності;

– планів, які весь час повторюються.

Сама стратегія підвищення конкурентоздатності організації включає довготермінову програму дій за різними функціональними напрямами її діяльності, що спрямовуються на формування необхідного рівня конкурентного потенціалу й конкурентоздатності [4].

Складовими частинами стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства є:

– ресурсна стратегія, що складається із управлінських рішень з таких питань, як обсяги запасів та частота їх поповнення, визначення поведінки на ресурсних ринках, якісні характеристики ресурсів;

– товарна стратегія на ринку, що включає вирішення таких питань, як, зокрема, асортимент, номенклатура товарів і ступінь їхнього оновлення, якість продукції, масштаби виробництва, обслуговування споживача, реклама, ціноутворення;

– інтеграційна стратегія, що включає вирішення питань горизонтальної, вертикальної та діагональної інтеграції;

– технологічна стратегія, що включає рішення з таких питань, як ступінь стабільності технології;

– соціальна стратегія, що регулює рішення з таких питань, як диференціація робітників, чисельність робітників, їх взаємозамінність, ступінь патерналізму, соціально-психологічний тип колективу;

– інвестиційна та фінансова стратегія, що складається із вирішення таких питань, як доцільність залучення фінансових ресурсів ззовні, терміни повернення залучених коштів, шляхи інвестування власних коштів;

– управлінська стратегія, що регулює зміни у типі управління, організаційній структурі, в управлінських комунікаціях тощо [5].

Під час вироблення конкурентної стратегії необхідно, з одного боку, мати достовірне уявлення щодо позиції підприємства на ринку, сильних та слабких сторін його діяльності, а з іншого – усвідомлювати структуру національної економіки загалом та структуру галузі, в якій працює дане підприємство. Конкурентні переваги – це непостійна характеристика підприємства, їх потрібно завойовувати та утримувати. А це можливо лише за умови постійного удосконалення усіх сфер діяльності, що зазвичай є дорогим та трудомістким процесом.

Конкурентоздатність є вагомим показником стану господарської системи підприємства, який виявляє перспективи його подальшого розвитку, можливість досягнення обраних стратегічних цілей та завдань [6, с. 213]. Підтримування або підвищення конкурентоспроможності можна розглядати і як одну з функціональних стратегічних цілей (завдань) підприємства [1, с. 87].

Продумана та правильно складена стратегія вказує на найпродуктивніші методи досягнення цілей, найбільш ефективний шлях розвитку, забезпечує підприємству вибір перспективних і високорентабельних видів діяльності, підвищує попит на його послуги чи продукцію, веде підприємство до отримання унікально вигідної позиції на ринку між конкурентами.

Кожне підприємство визначає власну стратегію з огляду на сформовану мету та особливості певного ринку. Тому підприємство має обов'язково усвідомлювати і пам'ятати про закономірності та об'єктивні процеси ринкової економіки, згідно з якими стабільність забезпечується стратегічним прогнозуванням майбутнього.

Аби бути конкурентоздатним на ринку, організація повинна мати унікальні, притаманні лише їй конкурентні переваги. Такі переваги часто називають перевагами стратегічного рівня. Під час досягнення переваг в наявних ресурсах або ж переваг, які забезпечують операційну ефективність, організація зазвичай досягає лише короткотермінового результату, проте за сучасних умов цього не вистачає. Тому важливим напрямом формування конкурентних переваг можна вважати розробку підприємством ефективної стратегії розвитку, що буде базуватися на унікальному позиціонуванні організації та орієнтації на ексклюзивні види діяльності. Такий підхід дає змогу забезпечувати довготермінові конкурентні переваги.

Результати дослідження та аналізу наукових літературних джерел показали, що особливої ваги на сучасному етапі набуває саме проблема виявлення головних тенденцій розвитку туристичних фірм і визначення факторів, що чинять вплив на їх розвиток [7]. Необхідною є розробка уніфікованого алгоритму стратегічного вибору туристичних компаній в умовах глобалізації економіки.

Вважаємо, що основною характеристикою новітніх систем внутрішнього управління на туристичних підприємствах мають стати орієнтація на довготермінову перспективу, проведення фундаментальних та прикладних досліджень, розширення сфери послуг, підвищення

рівня якості, максимальне використання творчої активності персоналу, інноваційна діяльність.

Доцільно виділити ряд найбільш помітних напрямів розвитку туристичних організацій:

– удосконалення систем дослідження туристичних компаній, а саме сегментація ринку, дослідження рівня задоволення споживачів послуг, оцінка корпоративної культури та іміджу організації;

– модифікація організаційних структур туристичних фірм, а саме впровадження дивізійних і мережевих структур, створення невеликих мобільних груп;

– залучення працівників туристичних фірм до управління організацією;

– зростання інноваційних технологій для створення нових туристичних послуг;

– глобалізація туристичної діяльності, а саме кооперація, формування баз даних для здійснення бенчмаркінгу, партнерство, створення міжнародних стратегічних альянсів.

Проаналізувавши тенденції розвитку туристичних компаній, можна констатувати, що основною властивістю підприємств стане майже постійна адаптація до змінного зовнішнього середовища, а на передній план вийдуть такі риси підприємства:

– гнучкість організаційної структури, тобто туристичне підприємство має швидко реагувати на попит споживачів; однією із характеристик організаційної культури туристичної компанії має стати адаптивність [8];

– орієнтація на знання та кваліфікацію, адже сьогодні людський капітал стає головним фактором господарської діяльності;

– залучення працівників до участі в управлінні, запровадження практики загального обговорення важливих тактичних і стратегічних рішень перед їх остаточним прийняттям;

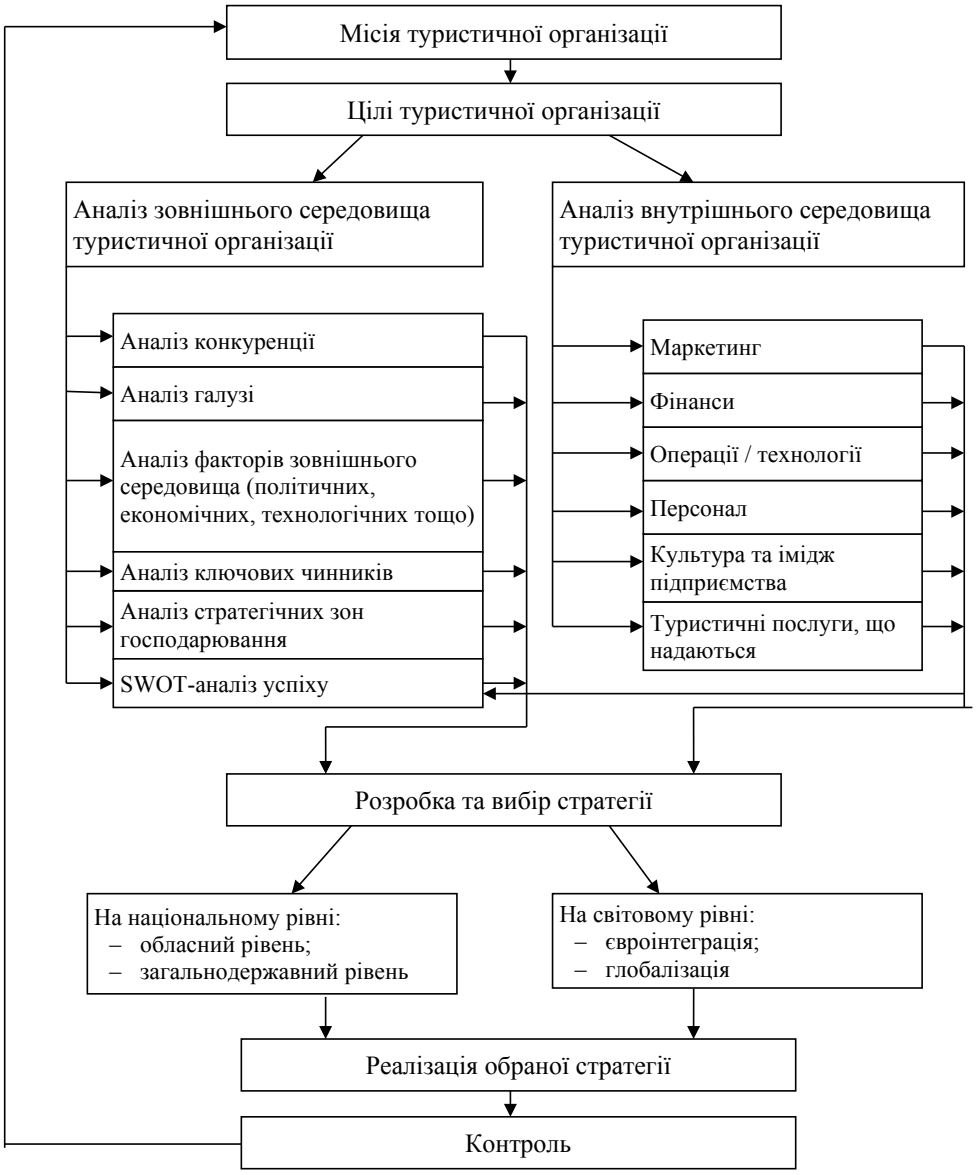


Рис. 2. Уніфікована схема стратегічного вибору туристичних підприємств

– запровадження інноваційних технологій стає головним фактором успіху туристичних підприємств;

– активне застосування проектних груп та команд з метою ефективного використання колективного інтелекту та формування позитивної синергії;

– фокусування уваги на диверсифікації, що давала б змогу підвищити конкурентоздатність туристичної компанії та розширити спектр послуг, що надаються споживачам;

– глобалізація діяльності, адже фактично партнерство у туристичній галузі як форма співпраці стає домінуючою і поступово долає конкуренцію.

Визначені риси дають змогу удосконалити схему стратегічного вибору туристичних підприємств (рис. 2).

Ця схема формування стратегії розроблена з урахуванням сучасних обставин, спричинених прагненням до глобалізації, і є корисною для вітчизняних туристичних підприємств, основною метою яких є інтегрування в глобальний туристичний ринок.

Після аналізу альтернативних варіантів стратегій на національному та міжнародному рівнях туристичне підприємство обирає стратегію, яка найбільш співзвучна з програмою розвитку компанії.

Висновки. Загалом на підставі вищевикладеного дослідження можна зробити висновок, що всі наявні методики формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств на ринку послуг є певним вкладом у теорію та практику менеджменту. З практичної точки зору всі вони мають цінність стосовно застосування за певних умов у туристичній галузі. Проте кожне конкретне підприємство потребує у цьому процесі індивідуального підходу та детального вивчення зовнішніх та внутрішніх факторів впливу. Щодо подальших досліджень у цій проблематиці, то вони будуть здійснюватися у напрямі формування стратегії партнерської співпраці та створення спільної інформаційної бази. Ще одним перспективним напрямом ефективного розвитку туристичних підприємств вважаємо застосування методик бенчмаркінгу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства : [підручник] / М.Г. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 390 с.
2. Система понять, які характеризують конкурентний стан підприємства / [С.Б. Романишин, М.М. Галелюк, У.І. Когут] // Науковий вісник НЛТУ. – 2009. – Вип. 19.1. – С. 174–181.
3. Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер. – М. : Изд. Дом «Вильямс», 2001. – 495 с.
4. Підвисоцький В.В. Формування та впровадження програм підвищення конкурентоспроможності територій / В.В. Підвисоцький, Р.М. Ткачук. – К. : Леста, 2010. – 64 с.
5. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [підруч.] / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
6. Нефедова О.Г. Конкурентоспроможність в умовах зовнішніх змін / О.Г. Нефьодова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 5. – Т. 2. – С. 212–215.
7. Олексюк О.І. Економіка результативності діяльності підприємства : [монографія] / О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2008. – 362 с.
8. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен ; пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. – СПб. : Питер, 2007. – 800 с.

УДК 658.51

Кулиняк І.Я.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій
Національного університету «Львівська політехніка»

Боцман Ю.С.
студентка
Інституту економіки і менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»

КОНЦЕПЦІЯ «БЕРЕЖЛИВЕ ВИРОБНИЦТВО» ЯК МЕТОД ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ ПІДПРИЄМСТВ

"LEAN PRODUCTION" CONCEPT AS A METHOD OF EFFECTIVE ORGANIZATION OF PRODUCTION PROCESSES IN ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті визначено передумови використання концепції «бережливе виробництво» як методу ефективної організації виробничого процесу у практиці вітчизняних підприємств з урахуванням зарубіжного досвіду. Охарактеризовано основні положення та принципи концепції «бережливе виробництво». Розглянуто приклади впровадження ідеї бережливого виробництва у практику підприємств. Наведено порівняльну характеристику концепції «бережливе виробництво», реінжинірингу і санації як методів антикризового менеджменту, а також сформовано матрицю SWOT-аналізу доцільності застосування концепції «бережливе виробництво» у діяльності вітчизняних підприємств.

Ключові слова: концепція «бережливе виробництво», банкрутство, реінжиніринг, санація, SWOT-аналіз, антикризове управління.

АННОТАЦИЯ

В статье определены предпосылки использования концепции «бережливое производство» как метода эффективной организации производственного процесса в практике отечественных предприятий с учетом зарубежного опыта. Охарактеризованы основные положения и принципы концепции «бережливое производство». Рассмотрены примеры внедрения идеи бережливого производства в практику предприятий. Приведена сравнительная характеристика концепции «бережливое производство», реинжиниринга и санации как методов антикризисного менеджмента, а также сформирована матрица SWOT-анализа целесообразности применения концепции «бережливое производство» в деятельности отечественных предприятий.

Ключевые слова: концепция «бережливое производство», банкротство, реинжиниринг, санация, SWOT-анализ, антикризисное управление.

ANNOTATION

The article outlines the prerequisites for using the "lean production" concept as a method of effective organization of production processes in the practices utilized by domestic enterprises that use international experience. It characterizes the basic provisions and principles of the "lean production" concept. The article reviews lean production implementation examples in enterprise activities. The analysis also provides a characteristic comparison of the "lean production" concept, reengineering and reorganization as the methods of crisis management. Finally, the research presents a SWOT-analysis matrix of the feasibility of the "lean production" concept in domestic enterprises.

Keywords: "lean production" concept, bankruptcy, reengineering, sanitation, SWOT-analysis, crisis management.

Постановка проблеми. Сьогодні перед підприємцями часто постають такі питання: «Як зменшити негативний вплив фінансової та економічної кризи на діяльність підприємства? Як попередити настання банкрутства та стабілізувати роботу підприємства?». Нестабільність соціально-економічного середовища породжує невизначеність у діяльності підприємств, що може стати причиною недоодержання доходу, зменшення обсягу реалізації продукції, втрати клієнтів та ринку, зниження продуктивності праці, погіршення якості виробничого процесу тощо. Попереджувати виникнення кризового стану необхідно на етапі планування, вибираючи та застосовуючи у діяльності підприємства ті напрями, які дадуть змогу досягнути поставлених цілей з мінімальними втратами. Одним із ефективних методів виведення підприємства з кризи та підвищення ефективності виробничого процесу виступає концепція «бережливе виробництво», яка має ряд суттєвих переваг порівняно з іншими методами організації виробництва.

Практика показує, що концепція «бережливе виробництво» дає змогу підприємствам значно скоротити свої витрати, тим самим спрямувавши грошові потоки на оптимізацію та покращення виробництва. Існує безліч успішних прикладів застосування цієї концепції у діяльності вітчизняних та зарубіжних підприємств, що й актуалізує необхідність подальшого ґрунтовного дослідження, аналізування, виокремлення сильних та слабких сторін застосування концепції «бережливе виробництво» та її втілення у практиці підприємств як методу ефективної організації виробничого процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти антикризового управління підприємствами висвітлювали у своїх працях О.І. Абрамова [1], О.В. Василишина [2], З.В. Герасимчук [1], М.В. Ковбатюк [3], Т.В. Кулініч [2], Я.Г. Лапай [4], Л.А. Москаленко [5], О.С. Хринюк [5], В.В. Шкляр [3] та інші закордонні та вітчизняні дослідники.

Сутність концепції «бережливе виробництво» висвітлено у працях таких вчених, як, зокрема, Ю.С. Вовк [6], Дж.П. Вумек [7], Д.Т. Джонс [7],

У. Левінсон [8], О.І Лисенко [6], В.Д. Лисицин [6], Р. Рерік [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі вже є багато наукових напрацювань щодо вивчення різноманітних методів антикризового менеджменту, проте під впливом НТП та НТР деякі з них є непридатними для використання за певних умов або не дають очікуваного результату. З'являються нові, більш ефективні, методи. Серед таких інноваційних методів менеджменту варто відзначити концепцію «бережливе виробництво», яка активно набуває своєї популярності і потребує ґрунтовнішого дослідження.

Мета статті полягає у визначенні передумови використання концепції «бережливе виробництво» як методу ефективної організації виробничого процесу у практиці вітчизняних підприємств з урахуванням зарубіжного досвіду; порівнянні характерних рис концепції «бережливе виробництво», реінжинірингу і санації; формуванні матриці SWOT-аналізу доцільності застосування концепції «бережливе виробництво» у діяльності вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах бізнесу важко конкурувати, тому багато підприємств щороку банкрутують, що є важливою проблемою як для країни, так і для кожного громадянина. У часи нестабільної політичної та економічної ситуації ведення бізнесу часто супроводжується значними втратами, тому менеджмент підприємств повинен вже на початковій стадії виявляти та попереджувати виникнення банкрутства.

Законодавство трактує банкрутство як визнану господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [9].

Банкрутство підприємств свідчить про неспроможність суб'єкта господарювання продовжувати свою підприємницьку діяльність. Суб'єкт підприємництва має стільки боргів перед кредиторами і зобов'язань перед бюджетом, що коли їхні вимоги будуть пред'явлені у визначені для цього терміни, то майна суб'єкта – активів у ліквідній формі – не вистачить для їх задоволення.

На сучасному етапі більшість вітчизняних підприємств перебуває у стані невизначеності. Низький рівень інтегрованості вітчизняної економіки, неефективне використання зарубіжного капіталу, різке погіршення кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринків спричиняють помітні симптоми банкрутства. До основних причин банкрутства можна віднести втрату споживачів готової продукції; неповне завантаження виробничих потужностей; зменшення кількості замовлень та контрактів; збільшення розміру неліквідних оборотних активів; зменшення обсягів реалізації продукції; наявність понаднормових запасів; зростання цін на продукцію внаслідок зростання собівартості; зниження продуктивності праці тощо.

Згідно з даними Державної служби статистики України [10] кількість збанкрутілих підприємств щороку зменшується. Графічно зміну частки збиткових підприємств України за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні та малі за період 2010–2015 рр. відображено у табл. 1 та на рис. 1. Як пока-

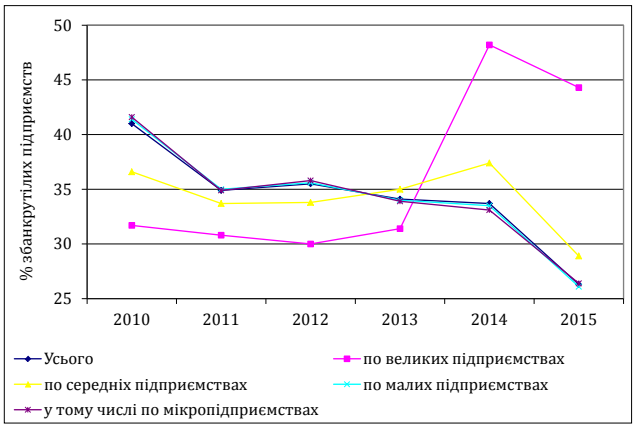


Рис. 1. Графічне зображення тенденції зміни частки збиткових підприємств України за 2010–2015 рр.
Джерело: побудовано за даними [10]

Таблиця 1

Зміна частки збиткових підприємств України за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні та малі за період 2010–2015 рр. [10]

Види підприємства	Відсоток підприємств, які одержали збиток, до загальної кількості підприємств					
	2010 р.[1]	2011 р.[1]	2012 р.[1]	2013 р.[1]	2014 р.[2]	2015 р.[2]
Усього	41	34,9	35,5	34,1	33,7	26,3
по великих підприємствах	31,7	30,8	30	31,4	48,2	44,3
по середніх підприємствах	36,6	33,7	33,8	35	37,4	28,9
по малих підприємствах	41,4	35	35,6	34	33,5	26,1
у тому числі по мікропідприємствах	41,6	34,9	35,8	33,9	33,1	26,4

[1] Дані наведено без урахування результатів діяльності банків і бюджетних установ;

[2] Без урахування результатів діяльності банків, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

зують статистичні дані, частка збиткових підприємств України є досить значною. Серед основних зовнішніх причин банкрутства вітчизняних підприємств слід назвати високий рівень інфляції, девальвацію національної грошової одиниці, нестабільність політичної ситуації, воєнні дії в зоні проведення антитерористичної операції, несприятливий інвестиційний клімат.

В умовах невизначеності економічної ситуації та недосконалої законодавчої бази щодо антикризового управління будь-яке підприємство, навіть велике, може опинитись у стані банкрутства. Насамперед це пов'язано з тим, що окремо взяте підприємство не є ізольованим від економіки. Воно співпрацює з іншими суб'єктами підприємницької діяльності, державою, споживачами, а це впливає на стан підприємства [11, с. 79].

Як показують результати дослідження, частка збанкрутілих підприємств є високою і становить 25–40%; найвищий рівень збитковості великих підприємств спостерігався у 2014 р. Це доводить актуальність застосування на вітчизняних підприємствах методів антикризового управління. Основними методами антикризового управління підприємствами є даунсайзинг, ліквідація, санація, реструктуризація, злиття, диверсифікація. Більшість вітчизняних підприємств використовує названі методи, але не завжди вони допомагають відновити виробничу потужність та продовжувати діяльність підприємства на ринку.

На сучасному етапі більшість зарубіжних підприємств під час виникнення кризової ситуації запроваджують концепцію «бережливе виробництво», що допомагає скоротити витрати і тим самим вийти з кризового стану.

Більшість підприємств, що впровадили ідею бережливого виробництва у свою практику, знаходилась у кризовому стані. Криза виступає поштовхом, що стимулює підприємців шукати нові підходи до управління бізнесом. За логікою бережливого виробництва підприємство спрямовується на усунення втрат, які, згідно з різними оцінками, складають до 50% у загальній структурі витрат підприємства.

Бережливе виробництво – концепція менеджменту, яка, згідно з визначенням таких дослідників, як Дж. Вомак, Д.Т. Джонс та Д. Рос, була створена на японському підприємстві "Toyota" і заснована на неухильному прагненні до усунення всіх видів втрат. Бережливе виробництво передбачає залучення у процес оптимізації бізнесу кожного співробітника і максимальну орієнтацію на споживача [12].

Бережливе виробництво – це система організації і управління розробленням продукції, виробництвом, взаємовідношеннями з постачальниками і споживачами, коли продукція виготовляється у точній відповідності із запитами споживачів і з меншими втратами порівняно з масовим виробництвом великими партіями [6].

Основні принципи концепції «бережливе виробництво» [7]:

– визначити цінність конкретного продукту;
– визначити потік створення цінності для цього продукту;
– забезпечити безперервне (протягом всього потоку) створення цінності продукту;
– дати змогу споживачеві витягати продукт;
– прагнути досконалості.

Бережливе виробництво дає змогу створити систему організації і управління розробкою продукції, виробничими операціями, взаємовідносинами з постачальниками і клієнтами, під час якої продукція виготовляється в точній відповідності із запитами споживачів і з меншим числом дефектів. При цьому скорочуються витрати праці, капіталу і часу [13].

Практичне застосування реінжинірингу бізнес-процесів допомагає вітчизняним промисловим підприємствам адаптуватися до умов сучасного ринкового середовища. Такою перевагою реінжинірингу бізнес-процесів є те, що в основу цього методу управління покладено трансформацію функціонально орієнтованих підприємств у процесоорієнтовані. Це супроводжується кардинальними змінами у діяльності підприємств з метою підвищення ефективності їх виробництва. При цьому пріоритетом є повне задоволення потреб споживачів. Саме оптимізація внутрішніх бізнес-процесів як результат успішного реінжинірингу уможливлює збалансування вимог зовнішнього середовища та можливостей внутрішнього середовища промислового підприємства, тобто знизити витрати виробництва, оптимізувати використання ресурсів, підвищити якість продукції, підвищити ефективність виробництва, інакше

Таблиця 2

Порівняльна характеристика методів управління виробничим процесом підприємств

Ознаки	Бережливе виробництво	Реінжиніринг	Санація
Мета	Скорочення витрат	Покращення показників	Попередження кризового стану
Період реалізації	Середньостроковий	Середньостроковий	Довгостроковий
Масштаби впровадження	На всіх етапах виробництва	На окремих етапах	В окремих відділах
Вартість впровадження	Незначні витрати	Висока вартість	Середні витрати
Частка підприємств, що використовують метод	10%	1%	80%

Джерело: сформовано на основі [6–7; 13–15]

кажучи, бути конкурентоспроможним на ринку [14, с. 136].

Метою санації є зміна діяльності організації на більш ефективну, конкурентну, фінансово стійку, яка не залежить від позичкового капіталу. Головною метою санації є мобілізація фінансових ресурсів для відновлення (поліпшення) платоспроможності та ліквідності підприємств, а також формування фінансового капіталу для здійснення санаційних заходів [15, с. 342].

На основі аналізу наукових джерел та власних результатів досліджень сформовано порівняльну характеристику концепції «бережливе виробництво», реінжинірингу та санації.

Таким чином, концепція «бережливе виробництво» не потребує значних витрат порівняно з іншими методами, а період її реалізації є не надто довгим. Під час впровадження бережливого виробництва задіяні всі ланки та відділи підприємства, що є однією із значних переваг.

Концепція ідеально може пристосуватись до вітчизняних підприємств, оскільки дуже часто підприємства не можуть подолати кризовий стан через відсутність коштів для додаткових вкладень, через що починають розпродавати свої основні засоби, щоб розрахуватись з кредиторами. Використовуючи концепцію «бережливе виробництво», вони зможуть без додаткових вкладень налагодити виробничий процес, що в майбутньому буде приносити доходи.

Досвід впровадження концепції «бережливе виробництво» у практику вітчизняних підприємств показує хороші результати. Слід відзначити, що проекти підвищення ефективності діяльності ряду українських підприємств (корпорації «Артеріум», корпорації «Агросоюз», поліграфічної компанії «ЮнівестПрінт» тощо) не передбачали впровадження бережливого виробництва у повному значенні цього поняття, але за характером змін, що відбулися на підприємствах, можна говорити про застосування деяких елементів цієї концепції.

Прикладом може слугувати досвід вітчизняної корпорації «Артеріум», де продуктивність роботи персоналу зросла майже вдвічі завдяки політиці соціальної відповідальності, підвищено ефективність використання наявних потужностей та досягнуто зниження позапланових простоїв, зменшено споживання природного газу на 15% порівняно з попереднім роком [6].

Також серед компаній, що використовують концепцію «бережливе виробництво», слід назвати Харцизький та Нижньодніпровський трубопрокатні заводи, Дніпропетровський завод бурового обладнання, багатопрофільну корпорацію «Агро-Союз», «Джей Ті Інтернешнл Україна» (JTI) у м. Кременчук, ПАТ «ТЕРЕМНО Хліб» (м. Луцьк), ТОВ «Інтерпайп Сталь», Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат, міжнародний холдинг “Modern-Expo” (м. Луцьк).

Ці компанії вже активно впроваджують елементи концепції «бережливе виробництво» у свою діяльність, що допомагає їм не тільки запобігти виникнення кризового стану, але й зменшити витрати, а також збільшити ефективність використання наявних активів.

На основі проведених досліджень сформовано матрицю SWOT-аналізу доцільності застосування концепції «бережливе виробництво» у діяльності вітчизняних підприємств як одного із методів ефективної організації виробничого процесу (табл. 3).

Дослідження підтверджують, що впровадження концепції «бережливе виробництво» дасть змогу підприємствам значно скоротити свої витрати, тим самим спрямувавши більше інвестицій на вдосконалення виробництва. Окрім цього, провівши SWOT-аналіз (табл. 3), ми виявили, що основною загрозою є некваліфікованість та незацікавленість робітників підприємства у змінах. Появі цієї проблеми можна зарадити, якщо ще до початку впровадження концепції провести навчання та семінари для робітників. Під час впровадження концепції «бережливе виробництво» важливо співпрацювати з надійними постачальниками, які доставлятимуть сировину в термін, що забезпечить ефективний процес виробництва.

Висновки. Концепція «бережливе виробництво» може допомогти українським підприєм-

Таблиця 3

SWOT-аналіз концепції «бережливе виробництво»

	Можливості: 1) вдосконалення технології виробництва; 2) скорочення витрат; 3) підвищення задоволеності споживачів.	**Загрози:** 1) опір працівників щодо впровадження; 2) незадоволеність клієнтів; 3) ненадійні постачальники.
Сильні сторони: 1) продумана стратегія у сфері діяльності; 2) якісна продукція; 3) сучасні технології виробництва.	Збільшення частки ринку за рахунок розширення асортименту. Відкриття нових філій за рахунок збільшення обсягу реалізації.	Висока якість продукції задовольнятиме потреби споживачів. Завдяки розширенню з’являється можливість співпрацювати з новими постачальниками.
Слабкі сторони: 1) некваліфіковані працівники; 2) слабка структура управління; 3) незацікавленість працівників.	Використання нових технологій допоможе підвищити зацікавленість співробітників. Залучення висококваліфікованих працівників.	Проведення семінарів та навчальних тренінгів для працівників. Мотивація працівників, зміна системи оплати праці.

Джерело: сформовано на основі [6–8; 13]

ствам вийти з кризового стану, що не тільки забезпечить підвищення результативних показників підприємства, але й сприятиме зростанню економіки загалом.

Концепція «бережливе виробництво» виступає інноваційним методом підвищення ефективності організації виробничого процесу підприємств, маючи свої переваги та недоліки, можливості та загрози, комплексне врахування яких дасть змогу приймати ефективні управлінські рішення та стратегії щодо подолання кризового стану на підприємстві та підвищення його конкурентоспроможності. Подальші дослідження необхідно спрямувати в напрямі розроблення та вибору оптимальних стратегій застосування принципів концепції «бережливе виробництво» з урахуванням внутрішніх та зовнішніх чинників, які формують середовище організації виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасимчук З.В. Антикризовий менеджмент соціально-економічного розвитку регіону: теорія, методологія, практика : [монографія] / З.В. Герасимчук, І.О. Абрамова. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – 283 с.
2. Кулініч Т.В. Особливості формування системи заходів антикризового управління вітчизняними підприємствами / Т.В. Кулініч, О.В. Василишина // Національне виробництво й економіка в умовах реформування: стан і перспективи інноваційного розвитку та міжрегіональної інтеграції : зб. наук. праць міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (30 жовтня 2015 р., м. Кам'янець-Подільський). – Тернопіль : Крок, 2015. – С. 215–216.
3. Ковбатюк М.В. Формування інструментарію антикризового менеджменту підприємств транспортної галузі в умовах циклічності їх розвитку : [монографія] / М.В. Ковбатюк, В.В. Шкляр. – К. : КВІЦ, 2015. – 280 с.
4. Лапай Я.Г. Особливості використання існуючих методів антикризового управління підприємствами / Я.Г. Лапай // Экономика и менеджмент – 2013: перспективы интеграции и инновационного развития». – 2013. – Т. 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom2/36_Lapay.htm.
5. Хринюк О.С. Методи антикризового управління підприємством / О.С. Хринюк, Л.А. Москаленко // Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених. – 2011. – № 5. – С. 114–117.
6. Роль «Ощадливого виробництва» в діяльності підприємства / [В.Д. Лисицин, О.І. Лисенко, Ю.С. Вовк] // Вісник НТУУ «КПІ». – 2009. – № 1. – С. 39–61.
7. Вумек Дж.П. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Дж.П. Вумек, Д.Т. Джонс. – М. : Альпина Паблишер, 2011.
8. Левинсон У. Бережливое производство: синергетический подход к сокращению потерь / У. Левинсон, Р. Рерик. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2007. – 272 с.
9. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 14 травня 1992 р. № 2343-XII ; ред. від 19 жовтня 2016 р., підстава 1414-19.
10. Фінансові результати до оподаткування за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні та малі підприємства / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
11. Державне регулювання процесу банкрутства та санації на підприємстві / [С.В. Каламбет, Л.М. Твардовська, О.І. Почечун] // Складні системи і процеси : науковий журнал. – 2011. – № 2 (20). – С. 76–82.
12. The Machine that changed the World: The Story of Lean Production / [J.P. Womack, D.T. Jones, D. Roos] // Harper Collins. – New York, 1990.
13. Концепція «бережливе виробництво» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ctrgroup.com.ua/ua/concept/detail.php?PRINT=Y&ID=59.
14. Гвоздь М.Я. Реінжиніринг бізнес-процесів як чинник прискореного розвитку економіки / М.Я. Гвоздь // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2013. – № 754. – С. 135–138. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP_2013_754_21.
15. Ліснічук О.А. Основні складові механізму санації підприємств України / О.А. Ліснічук // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 339–345.

УДК [005.52+005.5]:338.439

Лепетюха Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Артекова Т.О.
студентка
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ОЦІНКА ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

EVALUATION OF THE INFLUENCE OF ENVIRONMENT ON FUNCTIONING OF A FOOD INDUSTRY ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто роль зовнішнього середовища в діяльності підприємств. Обґрунтовано доцільність проведення аналізу впливу чинників зовнішнього середовища на підприємство. Проаналізовано методи оцінки впливу макросередовища на результати діяльності суб'єктів господарювання. Сформовано перелік можливих факторів впливу макросередовища на діяльність підприємства кондитерської галузі. Проведено оцінку впливу зовнішніх факторів на обсяг реалізації продукції підприємства кондитерської галузі за допомогою кореляційного та PEST- аналізу.

Ключові слова: підприємство, методи, зовнішнє середовище, фактори, вплив, кореляція, макросередовище, мікросередовище, PEST- аналіз.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена роль внешней среды в деятельности предприятий. Обоснована целесообразность проведения анализа влияния факторов внешней среды на предприятие. Проанализированы методы оценки влияния макросреды на результаты деятельности субъектов хозяйствования. Сформирован перечень возможных факторов влияния макросреды на деятельность предприятия кондитерской отрасли. Проведена оценка влияния внешних факторов на объем реализации продукции предприятия кондитерской отрасли с помощью корреляционного и PEST- анализа.

Ключевые слова: предприятие, методы, внешняя среда, факторы, влияние, корреляция, макросреда, микросреда, PEST-анализ.

ANNOTATION

In the article the role of the environment in the enterprise. The necessity of analyzing the impact of environmental factors on the company. The methods to assess the impact on macro performance of the entities. Formed a list of possible impacts on the macro environment of an enterprise confectionery industry. On this basis, assessed the impact of external factors on sales of enterprise confectionery industry using correlation and PEST- analysis.

Keywords: enterprise, methods, external environment, factors, effect, correlation, macroenvironment, microenvironment, PEST-analysis.

Постановка проблеми. Під час своєї господарської діяльності будь-яке підприємство перебуває під впливом та у постійній взаємодії з боку зовнішнього середовища. У сучасних умовах мінливий стан факторів макросередовища вчиняє пряму загрозу стійкості підприємства та його конкурентоспроможності в галузі, саме тому вчасний та об'єктивний моніторинг загроз із боку зовнішнього середовища на діяльність підприємства та прийняття відповідних управлінських рішень забезпечує підприємству належну фінансово-економічну стійкість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства присвячено багато наукових праць сучасних учених, а саме: О.В. Ареф'єва [1], Т.Ю. Білоусько [2], М.В. Тарасюка [3], О.О. Тараненко [4], В.М. Нижника [5], І.С. Комаренко [6] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість праць, питання важливості дослідження та моніторингу впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємств, а також вибір методів щодо оцінки ступеню їх впливу на сьогоднішній день залишається актуальним та потребує подальших досліджень. Існує доцільність визначення взаємозв'язку факторів впливу зовнішнього середовища безпосередньо на результати діяльності підприємств.

Мета статті полягає у визначенні ступеня та характеру впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під поняттям зовнішнього середовища підприємства розуміють «складну багаторівневу структуру елементів, яка знаходиться за межами підприємства та різним чином впливає на його діяльність» [2, с. 56].

До факторів зовнішнього середовища підприємства належать фактори мікросередовища (постачальники, конкуренти, споживачі, контактні аудиторії) та макросередовища (політичні, економічні, соціальні, демографічні, екологічні, галузеві).

Вітчизняні підприємства приділяють недостатньо уваги дослідженню чинників зовнішнього впливу, тоді як для визначення оптимальної стратегії розвитку підприємства необхідно враховувати комплексний аналіз усіх факторів із боку зовнішнього середовища для формування шляхів щодо усунення погроз або використання факторів позитивного впливу на

діяльність підприємства з боку зовнішнього середовища.

Першочергово для початку аналізу факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємства необхідно визначити показники впливу та здійснити оцінку їхнього впливу на діяльність підприємства.

У науковій літературі [2, с. 57; 5, с. 338] для оцінки впливу факторів зовнішнього середовища виділяють методики у таких категоріях (табл. 1).

Як видно з табл. 1, для аналізу факторів впливу зовнішнього середовища підприємства застосовуються різноманітні методи. Вибір методу ґрунтується на категорії групи факторів впливу, вихідної інформації, яке має підприємство, а також на результатах, що очікуються отримати в ході дослідження.

Використовуючи вищенаведені методи, було проаналізовано вплив факторів зовнішнього середовища на діяльність кондитерського підприємства, а саме на обсяг реалізації продукції.

Для аналізу факторів впливу на обсяг реалізації продукції підприємства, що спеціалізується на виробництві кондитерської продукції, було сформовано групи факторів зовнішнього середовища для Харківської області за 2007–2016 рр., такі як демографічні, соціальні,економічні та галузеві [7].

Для оцінки впливу факторів зовнішнього середовища пропонується використовувати метод кореляційного аналізу, який дає змогу встановити найбільш суттєві з них.

Детальний зміст методу подано в [9, с. 68]. Формулу розрахунку показника кореляції наведено в [8, с. 99].

$$r = \frac{\Sigma y x_i - \frac{\Sigma y \times \Sigma x_i}{n}}{\sqrt{\left(\Sigma y^2 - \frac{(\Sigma y)^2}{n}\right)\left(\Sigma x_i^2 - \frac{(\Sigma x_i)^2}{n}\right)}},$$

де: x_i – незалежна змінна;

y – залежна змінна;

n – загальна кількість змінних.

Значення коефіцієнту кореляції знаходиться в межах $r \in [-1;1]$.

Інтерпретація отриманого значення r здійснюється за такою шкалою [8]:

$r = 0$ – зв'язок відсутній;

$r < 0{,}3$ – слабкий зв'язок;

$0{,}3 < r < 0{,}7$ – зв'язок середньої тісноти;

$r > 0{,}7$ – тісний зв'язок.

Показник кореляції, що має від'ємне значення, характеризується зворотно пропорційним зв'язком.

Результати отриманої оцінки впливу факторів зовнішнього середовища для обраного підприємства наведено в табл. 2.

За результатами встановлено, які з обраних факторів мають негативну дію на величину обсягу реалізованої продукції, які мають позитивну дію та сприяють збільшенню цього показника та які взагалі не мають ніякого впливу на обсяг реалізованої продукції.

За отриманими даними показника кореляції (табл. 2) було сформовано перелік факторів макросередовища, що мають найбільш істотний вплив на обсяг реалізації продукції підприємства (табл. 3).

Із табл. 3 видно, що сильний прямо пропорційний характер впливу мають такі фактори, як роздрібний товарооборот, середньомісячна заробітна плата працівників та витрати населення. Збільшення цих показників сприяє збільшенню обсягів реалізації продукції підприємства. Роздрібний товарообіг продукції свідчить про збільшення реалізації товарів населенню, що свідчить про наявність попиту у споживачів. Показники середньомісячної заробітної плати та витрат населення

Таблиця 1

Методи оцінки зовнішнього середовища підприємства

Група факторів	Методи оцінки
Макросередовище	PEST-аналіз; SWOT-аналіз; метод «5х5» А.Х. Мескома; матриця «Ймовірність посилення фактора – вплив фактора на організацію» Дж.Х. Вілсона; аналіз впливів та перехресних впливів; матриця фірми «Єврокіп»; прогностичні; експертні, статистичні, економіко-математичні
Мікросередовище	SWOT-аналіз; прогностичні, експертні, статистичні, економіко-математичні; сценарний аналіз; матриця «Ймовірність посилення фактора – вплив фактора на організацію» Дж.Х. Вілсона; матриця можливостей та матриця загроз; аналіз впливів та перехресних впливів; матриця фірми «Єврокіп»; експертні методи; метод «поля сил»
Конкуренти	побудова карти стратегічних груп; концепція рушійних сил; модель п'яти сил за Портером; побудова конкурентного профілю

Таблиця 2

Ступінь впливу факторів макросередовища на обсяг реалізації продукції ПАТ «Харківська бісквітна фабрика»

Показники	Ступінь впливу
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	1
Кількість померлого населення, осіб	-0,55
Кількість народжених, осіб	-0,03
Природний приріст (скорочення) населення, осіб	0,43
Сальдо міждержавної міграції, осіб	0,41
Кількість зайнятого населення, тис. осіб	-0,87
Кількість зареєстрованих безробітних, тис. осіб	-0,74
Кількість працевлаштованих безробітних, тис. осіб	-0,72
Середньомісячна заробітна плата працівників, грн.	0,93
Частка населення із доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму, %	-0,67
Доходи населення, млн. грн.	0,88
Витрати населення, млн. грн.	0,92
Придбання споживчих продовольчих товарів, %	-0,59
Споживання борошняних кондитерських виробів у місяць, кг/особа	-0,35
Індекс споживчих цін, %	0,32
Індекс споживчих цін на продукти харчування, %	0,01
Роздрібний товарооборот, млн. грн.	0,93
Капітальні інвестиції у промисловість, %	-0,31
Кількість промислових підприємств, що впроваджували інноваційну продукцію, од.	0,27
Індекс виробництва харчових продуктів, %	-0,50
Виробництво хлібобулочних виробів нетривалого зберігання, тис. т	-0,70
Виробництво шоколаду та інших продуктів із вмістом какао в брикетах, пластинах чи плитках, т	0,65
Виробництво виробів кондитерських з цукру без вмісту какао, т	-0,86
Структура експорту кондитерських виробів із цукру, тис. дол. США	0,43
Структура імпорту кондитерських виробів із цукру, тис. дол. США	0,44

Таблиця 3

Найбільш істотні фактори зовнішнього середовища ПАТ «Харківська бісквітна фабрика»

Показник	Значення коефіцієнту кореляції	Характер впливу
Роздрібний товарооборот, млн. грн.	0,93	Сильний прямо пропорційний
Середньомісячна заробітна плата працівників, грн.	0,93	Сильний прямо пропорційний
Витрати населення, млн. грн.	0,92	Сильний прямо пропорційний
Доходи населення, млн. грн.	0,88	Середній прямо пропорційний
Виробництво шоколаду та інших продуктів із вмістом какао в брикетах, пластинах чи плитках, т	0,65	Середній прямо пропорційний
Частка населення із доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму, %	-0,67	Середній зворотньопропорційний
Виробництво хлібобулочних виробів нетривалого зберігання, тис. т	-0,70	Середній зворотньопропорційний
Кількість працевлаштованих безробітних, тис. осіб	-0,72	Середній зворотньопропорційний
Кількість зареєстрованих безробітних, тис. осіб	-0,74	Середній зворотньопропорційний
Виробництво виробів кондитерських із цукру без вмісту какао, т	-0,86	Сильний зворотньопропорційний
Кількість зайнятого населення, тис. осіб	-0,87	Сильний зворотньопропорційний

характеризують купівельну спроможність населення регіону. Середній прямо пропорційний характер впливу з обсягом реалізації продукції мають загальні обсяги доходів населення та показник обсягу виробництва шоколаду та виробів із вмістом какао. Доходи населення у разі збільшення позитивно впливають на обсяг реалізації кондитерської продукції, оскільки характеризують поліпшення фінансового стану потенційних споживачів продукції підприємства. Збільшення загального показника обсягу виробництва шоколаду та виробів із вмістом какао у галузі означає збільшення попиту на продукцію даної категорії, що спонукає виробників збільшувати обсяги виробництва.

Фактори з від'ємним значенням показника кореляції характеризуються негативним впливом на обсяг реалізації продукції підприємства. Сильний зворотньопропорційний характер впливу мають такі фактори, як кількість зайнятого населення, а також галузевий фактор обсягу виробництва кондитерських виробів із цукру без вмісту какао. За збільшення обсягу виробництва кондитерських виробів із цукру без вмісту какао показник обсягу реалізації продукції підприємства знижується, оскільки зростає на ринку кількість аналогічної продукції конкурентів. Збільшення зайнятого населення негативно впливає на показник обсягу реалізації кондитерської продукції через брак часу на здійснення покупок споживачів продукції. Середній зворотньопропорційний характер впливу мають фактори кількості зареєстрованих безробітних та працевлаштованих, обсяги виробництва хлібобулочних виробів, а також показник частки населення з доходами на місяць нижче прожиткового рівня. Кількість безробітного населення за збільшення призводить до погіршення купівельної спроможності громадян, а показник обсягу виробництва хлібобулочних виробів відображає наявність конкурентів на ринку, які за збільшення негативно впливають на обсяг реалізації продукції обраного підприємства. Своєю чергою, збільшення частки населення з доходами нижче прожиткового мінімуму веде до зниження кількості покупок споживачами даної категорії виробів.

Наступним кроком в аналізі впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємства була побудова матриці PEST-аналізу (табл. 4).

Ураховуючи специфіку діяльності обраного підприємства, було сформовано перелік факторів впливу зовнішнього середовища з боку політичних, економічних, соціальних та технічних груп. Далі кожному фактору присвоюється питома вага, яка відображає ймовірність здійснення цього фактора для підприємства, найвірогіднішій події має бути присвоєна максимальна питома вага в загальній сумі. Сума важелів показників можливостей та загроз повинна дорівнювати одиниці. На основі сформованих даних за допомогою експертів, якими виступали керівники підрозділів підприємства, було проведено оцінку факторів впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства. Той фактор, що має найбільший вплив на результати діяльності підприємства кондитерської галузі, має максимальну оцінку – 5 балів, а той, що має незначний вплив на підприємство, – мінімальний показник – 1 бал. За

Таблиця 4

PEST-аналіз ПАТ «Харківська бісквітна фабрика»

Можливості	Питома вага	Оцінка	Зважена оцінка	Погрози	Питома вага	Оцінка	Зважена оцінка
				Політичні (Р)			
				1. Погіршення експортно-імпортних умов	0,14	5	0,7
				2. Несподівані зміни в законодавстві в цілому та в галузі функціонування підприємства	0,05	4	0,2
				Економічні (Е)			
1. Інвестиційна привабливість галузі	0,2	4	0,8	1.Зниження купівельної спроможності споживачів	0,17	5	0,85
				2. Негативна економічна активність населення	0,14	4	0,56
				3. Підвищення цін на сировину, послуги сторонніх організацій	0,1	4	0,4
				4. Негативна динаміка курсу валют	0,05	4	0,2
				Соціальні (S)			
1. Вплив реклами на купівлю товарів споживачами	0,2	4	0,8	1. Зміна переваг споживачів щодо товарів	0,05	3	0,15
				2.Сезонність продукції	0,05	3	0,15
				3.Демографічна нестабільна ситуація	0,14	5	0,7
				Технічні (Т)			
1. Впровадження нових технологій у виробництві, модернізація устаткування	0,6	5	3	1.Знос та старіння устаткування	0,11	5	0,55
Разом	1		4,6	Разом	1		4,46

результатами експертної оцінки було проведено зважену оцінку кожного фактору шляхом множення питомої ваги кожного фактору та його експертної оцінки.

За результатами побудови PEST-аналізу підприємства можна зробити висновок про те, що з боку зовнішнього середовища найбільший позитивний вплив має можливість упровадження нових технологій у виробництво, оскільки досліджувана галузь кондитерської промисловості має високий ступінь технологічної оснащеності та високий рівень технології виробництва продукції. Також серед економічних факторів на підприємство впливає рівень капітальних інвестицій у галузь, що має тенденцію до збільшення, а отже, сприяє розвитку галузі промисловості. Можливістю для обраного підприємства є вплив рекламної кампанії, яка може вплинути на рівень споживання продукції.

Серед загроз зовнішнього середовища найбільший вплив має погіршення експортно-імпортних умов, що спричинює зниження обсягів реалізації продукції за кордон. Серед економічних чинників головною загрозою є зниження купівельної спроможності споживачів, оскільки спостерігається перевищення витрат над доходами населення, що може призвести до зменшення попиту. Крім цього, негативна економічна активність населення сприяє зниженню платоспроможності споживачів. Серед соціальних факторів найбільш вагомішим є нестабільна демографічна ситуація в державі, яка характеризується значним зменшенням кількості населення. Із боку технологічних чинників негативного впливу є знос та старіння устаткування.

Висновки. Зовнішнє середовище підприємства включає в себе багато факторів макросередовища підприємства, що мають вплив на економічну стійкість підприємства. Дослідити динаміку та характер впливу на підприємство того чи іншого фактора зовнішнього середовища можна за допомогою різноманітних методів, ураховуючи особливості діяльності підприємства. Метод кореляційного аналізу дає змогу отримати інформацію про характер та тісноту зв'язку між обраними об'єктами, визначити ступінь впливу кожного фактора на досліджуване явище. Крім того, даний метод характеризується високою точністю отриманих результатів. Перевагою застосування PEST-аналізу є можливість виокремити можливості та загрози впливу факторів зовнішнього середовища на підприємство, а також оцінити ступінь вірогідності їх настання та значущості для конкретного підприємства, що на основі отриманих результатів дає змогу сформувати відповідні управлінські рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ареф'єва О.В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи її забезпечення / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8(86). – С. 83–91.
2. Білоусько Т.Ю. Зовнішній моніторинг організації в конкурентному середовищі / Т.Ю. Білоусько // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 7. – С. 55–64.
3. Тарасюк М.В. Моніторинг зовнішнього середовища в контролінгу торговельної мережі / М.В. Тарасюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 20. – С. 27–31.
4. Тараненко О.О. Вплив зовнішнього середовища господарювання на економічну стійкість підприємства / О.О. Тараненко // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. – 2010. – № 2. – Т. 1. – С. 118–121.
5. Нижник В.М. Методи оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на бізнес-процеси промислових підприємств / В.М. Нижник, О.М. Полінкевич // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». – 2012. – Вип. 9(2). – С. 334–345.
6. Комаренко І.С. Методичні підходи оцінки впливу зовнішнього середовища на фірмову конкурентоздатність підприємств харчової промисловості / І.С. Комаренко // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Серія «Економіка». – 2012. – Т. 189. – Вип. 117. – С. 97–103.
7. Статистична інформація / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http// www.ukrstat.gov.ua.
8. Козьменко О.В. Економіко-математичні методи та моделі (економетрика) : [навч. посіб.] / О.В. Козьменко, О.В. Кузьменко. – Суми : Університетська книга, 2014. – 406 с.
9. Руська Р.В. Економетрика : [навч. посіб.] / Р.В. Руська. – Тернопіль : Тайп, 2012. – 224 с.

УДК 005.96:005.337

Лепетюха Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Прокопенко І.І.
студентка
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

МОДЕЛЬ ВИБОРУ НАЙБІЛЬШ ВАГОМИХ ЧИННИКІВ МАКРОСЕРЕДОВИЩА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

MODEL SELECTION THE MOST SIGNIFICANT FACTORS IN THE MACRO ENVIRONMENT OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF LABOUR POTENTIAL OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розроблено алгоритм вибору найбільш вагомих чинників макросередовища системи управління трудовим потенціалом промислового підприємства. Представлено етапи реалізації алгоритму. Сформовано перелік чинників та визначено значимі з них. Побудовано модель вибору найбільш вагомих чинників макросередовища системи управління трудовим потенціалом промислового підприємства. Зроблено необхідні висновки.

Ключові слова: модель, управління, чинники, система, макросередовище, підприємство, алгоритм, кореляційний аналіз, кластерний аналіз, метод репрезентантів.

АННОТАЦИЯ

В статье разработан алгоритм выбора наиболее значимых факторов макросреды системы управления трудовым потенциалом промышленного предприятия. Представлены этапы реализации алгоритма. Сформирован перечень факторов, определены самые значимые. Построена модель выбора наиболее весомых факторов макросреды системы управления трудовым потенциалом промышленного предприятия. Сделаны необходимые выводы.

Ключевые слова: модель, управление, факторы, система, макросреда, предприятие, алгоритм, корреляционный анализ, кластерный анализ, метод репрезентантов.

ANNOTATION

In article the algorithm of choice of the most important factors of the macro system of management of labor potential of industrial enterprises. The stages of implementation of the algorithm. A list of factors and identifies significant of them. The model of the choice of the most significant factors in the macro environment of a control system of the labor potential of industrial enterprises. Made the necessary conclusions.

Keywords: model, management, factors, system, macroenvironment, enterprise, algorithm, correlation analysis, cluster analysis, method representatives.

Постановка проблеми. Будь-яке підприємство має макросередовище, з яким воно постійно взаємодіє, тим самим отримує інформацію для забезпечення своєї життєдіяльності. Своєю чергою, макросередовище не має загальної специфіки, але для кожного підприємства у нього різний ступінь впливу. Воно складається з чинників, які безпосередньо впливають на систему управління трудовим потенціалом. Ігнорування аналізу чинників макросередовища призводить до прийняття необґрунтованих та неефективних рішень, тому без цього аналізу неможливе повне дослідження діяльності підприємства. За його результатами можуть бути розроблені дієві заходи, що дадуть змогу зменшити негативний вплив чинників макросередовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам аналізу чинників макросередовища присвячено праці сучасних науковців, таких як М. Мескон [8, с. 89], С.Ф. Покропивний [11, с. 80], В.В. Стадник [13, с. 35], Д.А. Штефанич [14, с. 47] та ін. Кожен із них запропонував певний перелік чинників та проаналізував їх вплив на діяльність підприємства в цілому та за його підрозділами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у науковій літературі не має єдиного переліку чинників макросередовища та методів оцінки їх впливу на формування системи управління, що є значною проблемою для ефективного управління трудовим потенціалом.

Мета статті полягає у розробці моделі вибору найбільш вагомих чинників макросередовища системи управління трудовим потенціалом промислового підприємства (далі – СУТППП).

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з Є.Г. Жуліною, трудовий потенціал підприємства представляє собою максимально можливе використання праці працівників у виробництві з урахуванням їх психофізіологічних особливостей, рівня професіоналізму, кваліфікації, виробничого досвіду за найбільш сприятливих організаційно-технічних умов праці [5, с. 40]. Своєю чергою, система управління трудовим потенціалом є складником управлінської діяльності, де об'єкт – працівники, а суб'єкт – керівники. Завданнями цієї системи є формування, розвиток та вдосконалення трудового потенціалу, тому для забезпечення грамотного управління варто враховувати всі можливості та загрози макросередовища.

Одним із початкових етапів розробки моделі є оцінювання чинників макросередовища, тому головним завданням керівників є постійне спостереження та дослідження зміни чинників.

Модель вибору найбільш вагомих чинників макросередовища СУТППП пропонується проводити за алгоритмом, який зображено на рис. 1. На ньому відображено послідовність дій, яких необхідно дотримуватися під час його реалізації.

Першим етапом алгоритму є оцінювання впливу чинників макросередовища, де спочатку формується матриця вихідних даних, які мають безпосередній вплив на діяльність підприємства [12, с. 135]. Зауважимо, що через неоднорідність одиниць виміру чинників проводиться стандартизація даних для приведення значення всіх змінних до одного діапазону. Стандартизація даних X виконується за формулами [10, с. 11]:

$$z_{ik} = \frac{x_{ik} - \overline{x_k}}{s_k}, \quad (1)$$

при цьому

$$\overline{x_k} = \frac{1}{\varphi}\sum_{i=1}^{\varphi} x_{ik}, \quad (2)$$

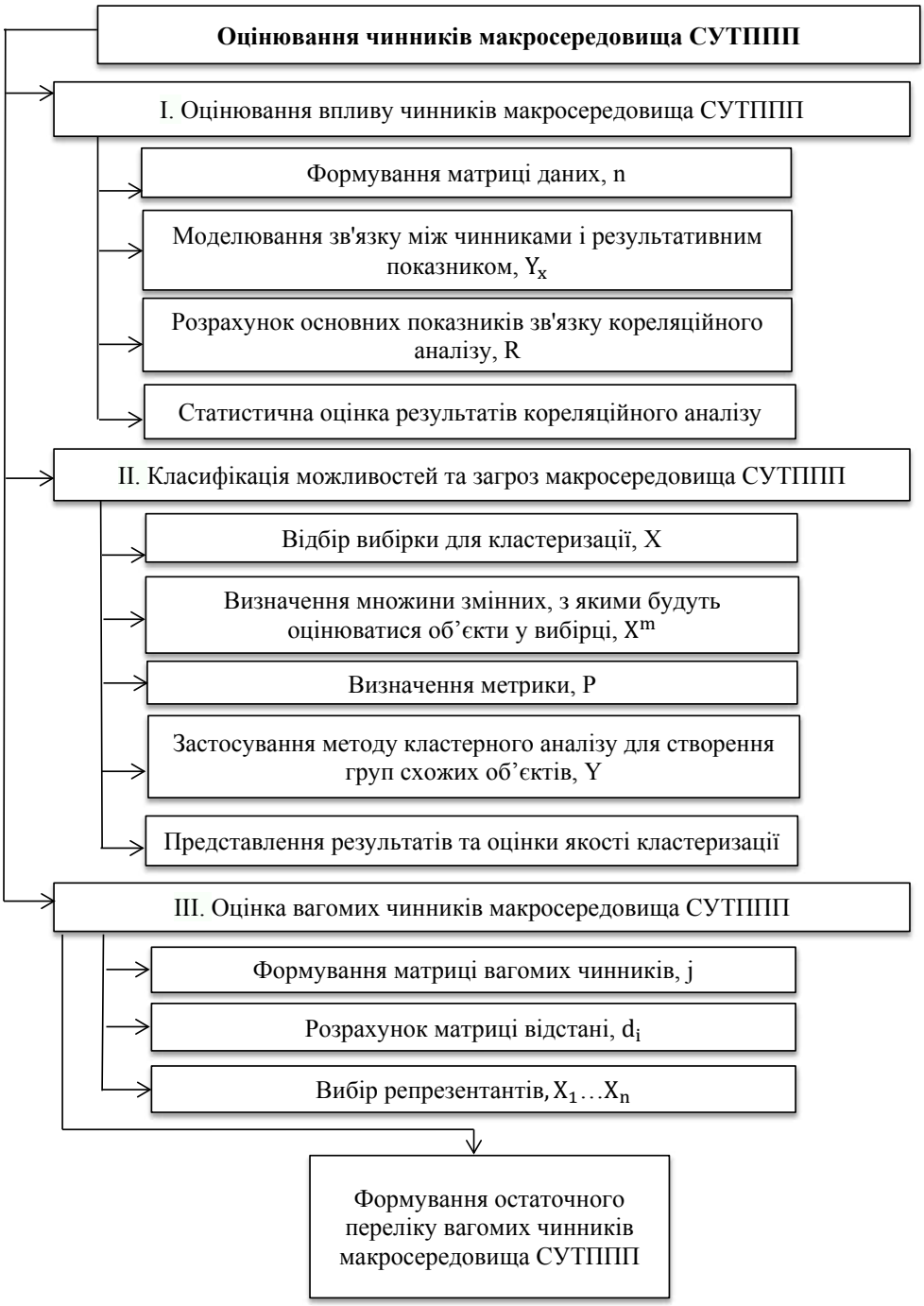


Рис. 1. Алгоритм вибору найбільш вагомих чинників макросередовища СУТППП

$$s_k = \left[\frac{1}{\varphi}\sum_{i=1}^{\varphi}(x_{ik} - \overline{x_k})^2\right]^{\frac{1}{2}}, \quad (3)$$

де k – чинник (1, 2,...n);

x_{ik}– значення чинника k для одиниці i;

x_{ik} – середнє значення чинника k;

s_k– стандартне відхилення чинника k;

z_{ik} – стандартизоване значення чинника k для одиниці i.

Здійснення стандартизації даних є підставою для проведення кореляційного аналізу, що є другим кроком першого етапу алгоритму (рис. 1). Авторами під терміном «кореляційний аналіз» розуміється співвідношення, відповідність (взаємозв'язок, взаємозалежність) між ознаками, що виявляється за масового спостереження зміни середньої величини однієї ознаки залежно від значення іншої [7, с. 333]. Цей аналіз дасть нам змогу встановити ступінь впливу та тісноту зв'язків між чинниками макросередовища та показником продуктивності праці. Матриця кореляції знаходиться за формулою [10, с. 49]:

$$\overline{z_k} = \overline{z_l} = 0 \text{та } s_k = s_l = 1, \quad (4)$$

$$R = [r_{k,l}] = \begin{cases} \frac{1}{\varphi}\sum_{i=1}^{\varphi} z_{ik}z_{il} \text{ для } k \neq l \\ 1 \text{ для } k = l \end{cases}, \quad (5)$$

де z_{ik},z_{il} – стандартизоване значення чинника k для одиниці i.

Наступним кроком першого етапу алгоритму є розрахунок основних показників зв'язку кореляційного аналізу R, після якого між чинниками та обраним показником установлюється зв'язок, який може мати границі виміру від -1≤R≤1 та бути таким [4, с. 5–6]:

- якщо взаємозв'язок між чинниками обернений, то кореляційний зв'язок від'ємний: -1<R<0;
- якщо взаємозв'язок між чинниками прямий, то кореляційний зв'язок позитивний: 0<R<1;
- якщо R=0, то лінійна кореляційна залежність відсутня;
- якщо |R|=1, то присутня функціональна залежність між показниками.

Статистична оцінка результатів кореляційного аналізу є завершенням цього етапу. Вона дає змогу сформувати матрицю даних, які є необхідними для виконання наступного етапу.

Другий етап алгоритму «класифікація можливостей та загроз макросередовища СУТППП» є більш ємним за структурою серед інших [1, с. 56]. Він починається з відбору вибірки для кластеризації X, який використовує дані, що отримані з попереднього етапу. Далі визначаються множини змінних, з якими будуть оцінюватися об'єкти у вибірці X^m, при цьому це можливе лише за стандартизації даних. Нами було вже визначено, що стандартизація повинна проводитися на першому етапі, але якщо через якусь причину вона була проігнорована, тоді далі виконання алгоритму буде неправильним. Обов'язковим кроком реалізації другого етапу є визначення метрики P, що передбачає розбиття вибірки на непересічні підмножини, звані кластерами, так, щоб кожен кластер складався з об'єктів, близьких за метрикою P, а об'єкти різних кластерів істотно відрізнялися [3, с. 2]. Існує багато метрик, але найчастіше використовують таку [6, с. 4]:

$$P = \sqrt{\sum_{i}^{n}(x_i - x_i^{\cdot})^2}, \quad (6)$$

де x_i – показник вибірки.

Після визначення метрики застосовують метод кластерного аналізу, метою якого є створення груп схожих об'єктів Y, для виявлення можливостей та загроз чинникам макросередовища СУТППП. Кластерний аналіз реалізується за допомогою методу K-середніх, де обчислення починаються з k випадково обраних спостережень (у нашому випадку k = 21), які будуть служити еталонами, тобто центрами груп [2, с. 20]. На відміну від більшості математико-статистичних методів він не накладає ніяких обмежень на розмірність розглянутих об'єктів і дає змогу розглядати безліч вихідних даних практично довільної природи [2, с. 7]. Таким чином, у результаті проведення кластерного аналізу представлено результати та оцінку якості кластеризації.

Заключним етапом алгоритму є оцінка вагомих чинників макросередовища СУТППП із використанням методу репрезентантів [9, с. 19]. Першим кроком вищезазначеного етапу є формування матриці вихідних даних j, після якої проводиться розрахунок матриці відстані d_i, що дасть змогу визначити чинники-еталони, які представлятимуть кожну з виділених груп інтерпретованих чинників. Розрахунок матриці відстані визначається за формулою [10, с. 37]:

$$d_i = \sum_{\substack{j=1 \\ j\neq i}}^{l} \rho(\alpha_i, \alpha_j), \quad (7)$$

де α_i – елемент i;

i, j – 1, 2,...l;

l – число елементів у групі.

Вибір репрезентантів $X_1...X_n$ проводиться після розрахунку матриці відстані, до складу яких входять чинники з найменшою сумою відстані, що визначається за формулою [10, с. 37]:

$$d_m = \min_i d_i, \quad (8)$$

Завершенням алгоритму є формування остаточного переліку вагомих чинників макросередовища СУТППП. Так, за алгоритмом (рис. 1) побудовано модель вибору найбільш вагомих чинників макросередовища для промислового підприємства ДНВП «Об'єднання «Комунар». Дані для аналізу було застосовано за останні дванадцять років із Державної служби статистики України. Алгоритм частково реалізовано за допомогою програмного продукту Statistica 10.0.

Вихідним залежним показником для промислового підприємства авторами було обрано продуктивність праці за останні дванадцять років. Розрахунок усіх основних результатів, які отримані моделлю, представлений у табл. 1–3.

Відповідно до першого етапу авторами було визначено чинники, які впливають на продуктивність праці, на підставі літературних джерел [12, с.135; 8, с. 89; 11, с. 80]. Усі чинники об'єднані в такі групи: демографічні, зайнятість та населення, а також соціально-економічні. Далі було сформовано матрицю вихідних даних n. Після цього проведено моделювання зв'язку між чинниками і вихідним показником за допомогою кореляційного аналізу. Результати цього етапу представлено в табл. 1.

Із даних табл. 1 видно, що демографічний чинник «кількість померлих» має сильний обернено пропорційний зв'язок, тому що відображає зміну кількості працездатного населення шляхом природного спаду, тим самим на підприємстві може зменшуватися вихідний залежний показник продуктивності праці. Чинник «рівень безробіття» групи «зайнятість та населення» зі слабким прямопропорційним зв'язком, бо вказує на кількість тимчасово непрацездатного населення, яке може виступати робочою силою, за залучення якої підвищується показник продуктивності праці.

Соціально-економічний чинник «кваліфіковане населення» має слабкий обернено пропорційний зв'язок через те, що показує рівень населення, яке має освіту, тому, відповідно до цього, чим більший цей показник, тим більше на підприємстві кваліфікованих працівників, які можуть виконати певний обсяг роботи швидше та якісніше і, відповідно, підвищити продуктивність.

За результатами табл. 1 проведено відбір для вибірки X, визначено множини змінних, з якими будуть оцінюватися об'єкти у вибірці X^m, метрику P та застосовано метод кластерного аналізу, де було виявлено фактори, детальний склад яких подано в табл. 2.

За допомогою табл. 2 можна спостерігати, що кожній групі чинників присвоєно інтерпретацію. Наприклад, через постійну зміну кількості працездатного населення виділено чинники негативного впливу та соціальної активності. Чинники, які пов'язані з робочою силою підприємства, інтерпретовані в «Активні працездатні ресурси». До мотиваційних чинників віднесено ті, що стимулюють працівників до покращення своєї трудової діяльності.

Дані табл. 2 є важливими для виконання третього, завершального, етапу алгоритму. Вони дають змогу побудувати матрицю відстані d_i і вибрати репрезентанти $X_1 \ldots X_n$. У табл. 3 представлено результати вищевказаного етапу.

Таким чином, нами було виявлено, що на вихідний залежний показник продуктивності праці з обраного 21 чинника макросередовища СУТППП впливає лише чотири. Ці чинники належать до різних факторних груп.

Таблиця 1

Результати зв'язку чинників макросередовища за кореляційним аналізом

Групи чинників	Чинники	R	Зв'язок
Демографічні	Чисельність, тис. ос.	-0,80	Сильний обернено пропорційний
	Кількість померлих, тис. ос.	-0,80	
	Коефіцієнт смертності	-0,85	
	Загальний приріст населення, тис. ос.	-0,09	Слабкий обернено пропорційний
	Міграційний приріст населення, тис. ос.	0,25	Слабкий прямо пропорційний
	Коефіцієнт природного приросту	0,83	Сильний прямо пропорційний
Зайнятість та населення	Економічно неактивне населення, тис. ос.	-0,92	Сильний обернено пропорційний
	Пропозиція робочої сили, тис. ос.	-0,89	
	Попит робочої сили, тис. ос.	-0,87	
	Середньооблікова чисельність штатних робітників, тис. ос.	-0,83	
	Економічно активне населення, тис. ос.	-0,66	Середній обернено пропорційний
	Коефіцієнт робочої сили	-0,54	
	Зайняті, тис. ос.	0,15	Слабкий прямо пропорційний
	Безробітні, тис. ос.	0,41	
	Рівень безробіття, тис. ос.	0,60	
Соціально-економічні	Кваліфіковане населення, тис. ос.	-0,06	Слабкий обернено пропорційний
	Рівень населення, яке має освіту, %	0,32	Слабкий прямо пропорційний
	Заохочення та компенсації, тис. грн.	0,62	
	Фонд оплати праці, тис. грн.	0,80	Сильний прямо пропорційний
	Середньомісячна з/п робітників, тис. грн.	0,92	
	Прожитковий мінімум, грн.	0,99	

Таблиця 2

Результати кластерного аналізу

Склад чинників	Інтерпретація чинників	Шифр чинників	Кількість чинників
Зайняті, тис. ос.	Чинники соціальної активності	A	3
Безробітні, тис. ос.			
Рівень безробіття, тис. ос.			
Чисельність, тис. ос.	Активні працездатні ресурси	B	6
Кількість померлих, тис. ос.			
Економічно активне населення, тис. ос.			
Коефіцієнт робочої сили			
Середньооблікова чисельність штатних робітників, тис. ос.			
Кваліфіковане населення, тис. ос.			
Коефіцієнт природного приросту	Мотиваційні чинники	C	7
Міграційний приріст населення, тис. ос.			
Прожитковий мінімум, грн.			
Рівень населення, яке має освіту, %			
Фонд оплати праці, тис. грн.			
Заохочення та компенсації, тис. грн.			
Середньомісячна з/п робітників, тис. грн.			
Загальний приріст населення, тис. ос.	Чинники негативного впливу	D	5
Коефіцієнт смертності			
Економічно неактивне населення, тис. ос.			
Попит робочої сили, тис. ос.			
Пропозиція робочої сили, тис. ос.			

Таблиця 3

Вибір репрезентантів

Шифр чиннику	Інтерпретація чинників	Репрезентант	Значення матриці відстані
A	Чинники соціальної активності	Безробітні, тис. ос.	5,28
B	Активні працездатні ресурси	Кваліфіковане населення, тис. ос.	8,58
C	Мотиваційні чинники	Фонд оплати праці, тис. грн.	12,94
D	Чинники негативного впливу	Економічно неактивне населення, тис. ос.	10,16

На сьогоднішній день всі чинники макросередовища можуть створювати передумови для успішної діяльності підприємства, так само як і загрози для існування, тому будь-яке підприємство повинно постійно пристосовуватися до чинників макросередовища, ступінь впливу яких є неоднаковою і залежить від господарської діяльності підприємства.

Висновки. Розроблений авторами алгоритм дає змогу проаналізувати всі чинники макросередовища СУТППП та визначити найбільш значимі з них. Запропонована модель може використовуватися для прийняття рішень щодо СУТППП, ураховуючи сукупний вплив таких чинників макросередовища, як демографічні, соціально-економічні, зайнятість та населення. Але варто зазначити, що дана модель може бути скоригованою залежно від вихідного залежного показника підприємства та чинників макросередовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондаренко О.С. Методи кластерного аналізу / О.С. Бондаренко, В.В. Слєсарєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_EISN_2011/Informatica/1_84590.doc.htm.
2. Бурєєва Н.Н. Багатомірний статистичний аналіз з використанням ПП «STATISTICA» / Н.Н. Бурєєва. – Нижній Новгород, 2007. – С. 112.
3. Воронцов К.В. Лекції за алгоритмами кластеризації та багатомірного шкалювання / К.В. Воронцов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ccas.ru/voron/download/Clustering.pdf.
4. Економетричне моделювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://portal.tpu.ru:7777/SHARED/a/ARISTOVAEV/Student/Tab1/Lab%202_Econ_mod.pdf.
5. Жуліна Є.Г. Економіка праці : [навч. посіб.] / Є.Г. Жуліна. – М. : Ексмо, 2010. – С. 208.
6. Кластеризація даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://logic.pdmi.ras.ru/~yura/internet/02ia-seminar-note.pdf.
7. Мармоза А.Т. Теорія статистики : [підручник] / А.Т. Мармоза. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 592 с.
8. Мескон М. Основи менеджменту / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі. – Москва : Дело, 2004. – 493 с.
9. Методи моделювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dropdoc.ru/doc/522364/tema-7.-metody-modelirovaniya.

10. Плюта В. Порівняльний багатовимірний аналіз в економічних дослідженнях: методи таксономії та факторного аналізу / В. Плюта. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.
11. Покропивний С.Ф Економіка підприємства / С.Ф. Покропивний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.srinest.com/book_1322_chapter_80_14.2._Marketingova_djalnst__formuvannja_programi_vipuskuproduk_(nadannja_poslug).html.
12. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства / Г.В. Савицька ; 4-е вид. – Мінськ : Нове видання, 2002. – 705 с.
13. Стадник В.В. Менеджмент / В.В. Стадник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lubbook.org/book_308_glava_35_5.3.Makroseredovishhe_gospod.html.
14. Штефанич Д.А. Аналіз впливу зміни макросередовища на маркетингову діяльність підприємства / Д.А. Штефанич // Вісник ТНЕУ. – 2013. – № 2. – С. 44–53.

УДК 658.15

Лепетюха Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Рудська І.О.
студентка
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

THE INTEGRAL ESTIMATION OF THE ENTERPRISE FUNCTIONING

АНОТАЦІЯ

У статті визначено роль оцінки ефективності функціонування підприємства. Розглянуто інтегральний метод оцінки ефективності функціонування підприємства. Визначено показники ефективності функціонування підприємства. Проведено оцінку ефективності функціонування на прикладі промислового підприємства. Зроблено висновки на основі отриманих даних.

Ключові слова: інтегральний метод, ефективність функціонування підприємства, евклідова відстань, інтегральний показник, внутрішнє середовище підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье определена роль оценки эффективности функционирования предприятия. Рассмотрен интегральный метод оценки эффективности функционирования предприятия. Определены показатели эффективности функционирования предприятия. Проведена оценка эффективности функционирования на примере промышленного предприятия. Сделаны выводы на основе полученных данных.

Ключевые слова: интегральный метод, эффективность функционирования предприятия, евклидово расстояние, интегральный показатель, внутренняя среда предприятия.

ANNOTATION

In the article the role of assessing the effectiveness of the enterprise. We consider the integral method for estimating the efficiency of the company. Defined performance of the enterprise. The evaluation of the efficiency of the example of an industrial enterprise. The conclusions from the data.

Keywords: integral method, the efficiency of the company, Euclidean distance, integral index, internal environment.

Постановка проблеми. Оцінка ефективності функціонування підприємства являє собою визначення та розрахунок комплексу показників, які відображають різні сторони діяльності підприємства та впливають на ефективне прийняття управлінських рішень. За результатами оцінки ефективності функціонування підприємства можливо побачити проблемні зони його діяльності та запропонувати заходи щодо підвищення ефективності використання основних засобів, трудових ресурсів, матеріалів, фінансових ресурсів та ефективності фінансової діяльності підприємства. Групування зазначених показників дасть змогу отримати інтегральну оцінку ефективності функціонування підприємства у ринковому середовищі.

Таким чином, актуалізується питання висвітлення методики інтегральної оцінки ефективності функціонування підприємства для чіткого уявлення про його стан та визначення його основних критичних зон, на які варто звернути увагу для їх покращення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі дослідженням питання використання інтегральної оцінки для обґрунтування ефективності функціонування підприємства займалися багато науковців, кожен з яких обґрунтовує власне бачення методики проведення інтегральної оцінки ефективності функціонування підприємства: І.М. Сафронська та Г.С. Бєлай [1, с. 67], В.С. Михайлов та О.Б. Хотетовська [2, с. 28], М.І. Лагун [3, с. 40], С.О. Іщук [4, с. 29], Т.М. Бойчак [5, с. 356]. Особливий внесок у становлення методології інтегральної оцінки зробив В. Плюта. Однак пропозиції у сфері використання інтегральної оцінки ще не систематизовані, що ускладнює процес побудови адекватних оцінок.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій із питань оцінки ефективності функціонування підприємства, не існує єдиного підходу до формування основних показників оцінки ефективності функціонування підприємства, методики їх обчислення та інтерпретації оцінюваних параметрів, які впливають на якість та достовірність розрахунку інтегральної оцінки ефективності функціонування підприємства.

Мета статті полягає в аналізі методів розрахунку інтегральної оцінки ефективності функціонування підприємства для оперативної оцінки ефективності використання основних засобів, трудових ресурсів, матеріалів, фінансових ресурсів та ефективності фінансової діяльності підприємства, формуванні показників та проведенні оцінки ефективності функціонування підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальна оцінка ефективного функціонування підприємства залежить від безлічі показників, які потребують дослідження у взаємозв'язку. Отже, необхідність агрегування всіх показників

безлічі (фінансових показників) зумовлена тим, що об'єкт моделювання (ефективна функціонування підприємства) вимагає не тільки узагальнюючих характеристик, але й упорядкування окремих його елементів за певними властивостями і принципами. Реалізувати зазначений механізм можливо за допомогою методу інтегральної оцінки, в основу якої покладено параметри, отримані в результаті аналізу основних складників ефективного функціонування підприємства. На основі інтегральної оцінки можна всебічно оцінити фінансово-господарську діяльність підприємства, визначити недоліки в роботі і запропонувати напрями розвитку. Крім того, інтегральна оцінка є основою прогнозування ефективного функціонування підприємства, оскільки адекватність прогнозних даних залежить від достовірності вхідної інформації [6, с. 586].

Методика оцінки ефективності функціонування підприємства та розрахунок інтегральної оцінки передбачають реалізацію декількох етапів.

1. Формування системи інформаційного простору оцінки ефективності діяльності підприємства.

Головним етапом під час визначення інтегральної оцінки для прийняття управлінських рішень є формування системи інформаційного простору, яка повинна забезпечувати об'єктивність, змістовність, глибину й адекватність інформації, що характеризує досліджувані соціально-економічні явища та процеси. Від правильного аналітичного вибору, вірогідності і побудови системи показників залежить об'єктивність інтегральної оцінки ефективності функціонування підприємства. Якщо відбір множини показників для діагностики стану об'єктів управління буде проведено неправильно, то як би добре не була опрацьована ця інформація, дані будуть низької якості. Формування системи інформаційного простору розуміє під собою формування матриці вихідних даних $X=(x_{ij})$, де x_{ij} – значення j-го показника для і-го об'єкту [7, с. 87].

2. Матриця стандартизованих значень ознак.

Оскільки показники можуть мати різну природу і незрівнянні один з одним значення, проводиться стандартизація даних. Для цього необхідно змінити матрицю X на матрицю Z. Елементи матриці Z розраховуються за формулою (1) [7, с. 87].

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - \overline{x_j}}{\sigma_j}, \qquad (1)$$

де $\overline{x_j}$ – середнє значення j-го показника;

σ_j – середньоквадратичне відхилення j-го показника.

Своєю чергою, ці параметри розраховуються за формулами (2) та (3) [7, с. 87].

$$\overline{x_j} = \frac{1}{m}\sum_{j=1}^{n} x_{ij}, \qquad (2)$$

де m – кількість вихідних показників, що використовуються для отримання комплексних показників;

n – кількість років, за якими проводяться розрахунки.

$$\sigma_j = \left[\frac{1}{m}\sum_{j=1}^{n}(x_{ij} - \overline{x_j})^2\right]^{1/2}, \qquad (3)$$

3. Формування «точки-еталону».

Наступний крок у даному алгоритмі полягає у диференціації ознак матриці спостережень. Усі змінні поділяються на стимулятори та дестимулятори. Підставою розподілу ознак на дві групи служить характер впливу кожного з них на рівень ефективності функціонування підприємства. Ознаки, які позитивно впливають на показник, називаються стимуляторами на відміну від ознак, які негативно впливають на показник і тому називаються дестимуляторами.

Розподіл ознак на стимулятори та дестимулятори служить основою для формування точки еталону, яка представляє собою точку P0 з координатами Z01..., Z02..., Z0n, отриманим за формулами (4) та (5) [8, с. 16].

$$Z_{0j} = \max Z_{ij}, \quad \text{якщо } j \in J, \qquad (4)$$

$$Z_{0j} = \min Z_{ij}, \quad \text{якщо } j \notin J \ (j = J,...,n), \qquad (5)$$

де J – безліч показників стимуляторів;

Z_{ij} – стандартизоване значення j-го показника для і-го року.

4. Розрахунок евклідової відстані.

Відстань між окремими точками-одиницями та точкою P_0, що представляє точку-еталон, позначається C_{i0} та розраховується за формулою (6) [8, с. 16].

$$C_{i0} = \left[\sum_{j=1}^{n}(Z_{ij} - Z_{0j})^2\right]^{1/2}. \qquad (6)$$

Отримані відстані є вихідними величинами, які використовуються під час розрахунку інтегрального показника.

5. Розрахунок значень інтегрального показника представлено у формулі (7) [8, с. 16].

$$d_i = 1 - \frac{C_{i0}}{C_0}, \qquad (7)$$

де

$$C_0 = \overline{C_0} + 2 \cdot S_0, \qquad (8)$$

$$\overline{C_0} = \frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m} C_{i0}, \qquad (9)$$

$$S_0 = \left[\frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m}(C_{i0} - \overline{C_0})^2\right]^{1/2}. \qquad (10)$$

Чим ближче значення показника d_i до одиниці, тим більш високий рівень показника, що оцінюється.

6. Формування висновків на основі отриманих даних – останній етап в представленому алгоритмі.

Представлений вище алгоритм було реалізовано на прикладі промислового підприємства ДНВП «Об'єднання «Комунар». Дане підприємство спеціалізується на випуску систем управ-

ління – носіїв та космічних об'єктів, поряд із цим випускає широкий спектр промислових і побутових товарів-приладів, систем управління для літаків, програмно-технічні комплекси управління паровими турбінами, лічильників обліку витрат води, зварювального обладнання та ін.

У табл. 1 представлена система інформаційного простору для розрахунку інтегрального показника.

Для того щоб сформувати дану систему показників, спочатку було проведено аналіз діяльності підприємства та розрахунок основних його показників. Даний аналіз дав змогу сформувати такі групи показників оцінки ефективності функціонування підприємства: ефективність використання основних засобів, ефективність використання трудових ресурсів, ефективність використання матеріальних ресурсів, ефективність фінансової діяльності та показники фінансового стану підприємства.

У табл. 2 було проведено розрахунок середнього значення та середньоквадратичного відхилення для групи ефективності використання основних засобів.

На основі представленої таблиці проведено розрахунок інтегрального значення ефективності використання основних засобів підприємства. Також було представлено стандартизовані значення показників та проміжні значення точки еталону та евклідової відстані для визначення інтегрального показника (табл. 3).

Після визначення інтегрального показник представимо його графічно (рис. 1).

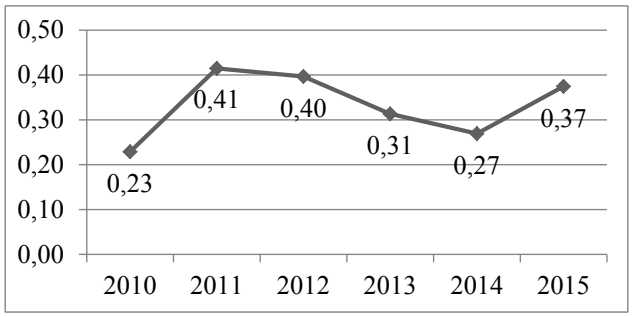


Рис. 1. Інтегральний показник «ефективність використання основних засобів»

За даним графіком видно, що основне зниження інтегрального показника відбулося в 2010 та 2014 рр. Це може бути пов'язано з тим, що в 2010 р. підприємство ще не адаптувалося після світової кризи 2008 р., після чого спостерігається значне підвищення даного показника, але вже в 2014 р. інтегральний показник знову

Таблиця 2

Розрахунок середнього значення та середньоквадратичного відхилення

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Середнє значення	Середньоквадратичне відхилення
А1	0,02	0,16	0,02	0,01	0,01	0,06	0,05	0,06
А2	0,00	0,04	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01
А3	0,01	0,12	0,02	0,01	0,01	0,05	0,04	0,04
А4	0,64	0,66	0,68	0,71	0,72	0,71	0,69	0,03
А5	0,36	0,34	0,32	0,29	0,28	0,30	0,31	0,03
А6	88,66	96,77	101,19	107,48	106,82	159,19	110,02	25,08
А7	27,14	39,72	45,12	36,14	35,48	54,96	39,76	9,49
А8	0,83	0,95	1,00	1,05	1,11	0,76	0,95	0,13
А9	1,20	1,06	1,00	0,95	0,90	1,32	1,07	0,16
А10	15,73	17,03	17,92	19,98	18,54	28,20	19,57	4,46

Таблиця 1

Система інформаційного простору оцінки ефективності діяльності підприємства

Шифр	Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ефективність використання основних засобів							
А1	Коефіцієнт оновлення	0,018	0,160	0,023	0,009	0,013	0,064
А2	Коефіцієнт вибуття	0,004	0,036	0,005	0,002	0,004	0,014
А3	Коефіцієнт приросту	0,015	0,116	0,018	0,007	0,009	0,051
А4	Коефіцієнт зносу	0,641	0,662	0,678	0,707	0,719	0,705
А5	коефіцієнт придатності	0,359	0,338	0,322	0,293	0,281	0,295
А6	Фондоозброєність праці, тис. грн./ос.	88,661	96,769	101,195	107,48	106,82	159,19
А7	Технічна озброєність праці, тис. грн./ос.	27,138	39,717	45,121	36,140	35,480	54,960
А8	Фондовіддача, грн./грн.	0,835	0,946	0,997	1,050	1,110	0,760
А9	Фондомісткість, грн./грн.	1,198	1,057	1,003	0,950	0,900	1,320
А10	Рентабельність ОЗ, %	15,725	17,031	17,916	19,980	18,540	28,200
Ефективність використання трудових ресурсів							
В1	коефіцієнт обороту робочої сили з прийому	0,083	0,092	0,123	0,094	0,126	0,027

Закінчення таблиці 2

B2	коефіцієнт обороту робочої сили з вибуття	0,070	0,101	0,115	0,103	0,118	0,281
B3	коефіцієнт загального обороту робочої сили	0,153	0,193	0,238	0,197	0,244	0,308
B4	коефіцієнт плинності кадрів	0,027	0,037	0,044	0,045	0,050	0,123
B5	Середньорічна заробітна плата персоналу, тис. грн./ос.	24,230	29,627	33,666	41,070	38,710	32,560
B6	Продуктивність праці персоналу, тис. грн./ос.	73,989	91,525	100,916	113,18	118,26	120,69
Ефективність використання матеріалів							
C1	Матеріаловіддача, грн./грн.	2,793	2,283	2,318	2,182	2,840	3,100
C2	Матеріалоємність, грн./грн.	0,358	0,438	0,431	0,458	0,350	0,320
Ефективність фінансової діяльності							
D1	Рентабельність реалізованої продукції за операційним прибутком,%	7,107	2,758	3,934	3,391	3,030	11,690
D2	Рентабельність реалізованої продукції за валовим прибутком, %	18,844	18,007	17,966	19,115	16,860	37,540
D3	Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком, %	0,148	0,145	0,143	0,148	0,150	5,230
D4	Рентабельність продукції, %	23,219	21,962	21,901	23,633	20,280	60,100
Ефективність використання фінансових ресурсів							
E1	Коефіцієнт покриття (поточної ліквідності)	2,248	2,202	1,725	1,668	0,710	0,780
E2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,703	0,629	0,612	0,475	0,630	0,740
E3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,074	0,080	0,208	0,139	0,200	0,340
E4	Коефіцієнт оборотності мобільних засобів	1,338	1,539	1,474	1,313	1,449	1,160
E5	Коефіцієнт оборотності матеріальних засобів	1,267	1,445	1,328	1,171	1,380	1,010
E6	Коефіцієнт оборотності готової продукції	16,208	19,123	23,701	26,171	26,880	19,820
E7	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,788	5,924	5,637	6,134	7,400	6,660
E8	Період обороту дебіторської заборгованості, дні	75,195	60,771	63,866	58,691	48,650	54,070
E9	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,181	1,356	1,528	1,620	1,730	1,130
E10	Коефіцієнт оборотності основного капіталу	0,835	0,939	0,914	0,907	1,130	0,790
E11	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	6,823	9,021	6,183	3,296	6,460	8,230
E12	Період обороту кредиторської заборгованості, дні	52,765	39,909	58,223	109,232	55,710	43,770

Таблиця 3

Інтегральний показник ефективності використання основних засобів підприємства

Стандартне значення	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Точка еталон	$\overline{C_0}$	C_0	S_0
A1	-0,51	1,92	-0,42	-0,67	-0,60	0,28	1,92			
A2	-0,55	1,93	-0,45	-0,67	-0,51	0,25	-0,67			
A3	-0,50	1,89	-0,42	-0,68	-0,64	0,35	1,89			
A4	-1,47	-0,79	-0,23	0,72	1,11	0,65	-1,47			
A5	1,47	0,79	0,23	-0,72	-1,11	-0,65	1,47			
A6	-0,85	-0,53	-0,35	-0,10	-0,13	1,96	1,96			
A7	-1,33	0,00	0,56	-0,38	-0,45	1,60	1,60			
A8	-0,87	-0,03	0,36	0,76	1,21	-1,43	1,21			
A9	0,80	-0,09	-0,43	-0,76	-1,08	1,56	-1,08			
A10	-0,86	-0,57	-0,37	0,09	-0,23	1,93	1,93			
Евклідова відстань	6,62	5,02	5,18	5,89	6,27	5,37		5,72	1,43	8,58
Інтегральний показник	0,23	0,41	0,40	0,31	0,27	0,37				

знаходиться у негативний тенденції. Передумовою цього стала економічна криза в Україні з 2013 р. Основним критерієм, що досить негативно впливає на даний показник, є великий знос обладнання та недостатність коштів на його оновлення. Значне перевищення фондоємності над фондовіддачею є негативним фактором для підприємства.

За таким алгоритмом було розраховано ще чотири групи показників: ефективність використання трудових ресурсів, ефективність використання матеріалів, ефективність фінансової діяльності та ефективність використання фінансових ресурсів. Далі буде представлено основний результат проведених розрахунків. На рис. 2 представлено інтегральний показник ефективності використання трудових ресурсів.

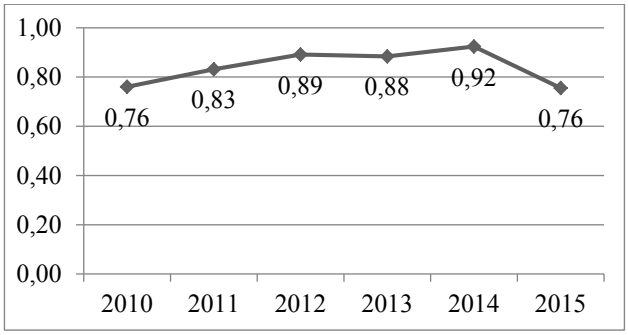


Рис. 2. Інтегральний показник ефективності використання трудових ресурсів

Із даного графіку видно, що після кризи 2008 р. даний показник має тенденцію до збільшення. Незначне зменшення було в 2013 р., після чого показник продовжив підвищуватися. А в 2015 р. відбулося значне погіршення даного показника. На це вплинуло збільшення коефіцієнту плинності кадрів та збільшення коефіцієнту обороту робочої сили з вибуття і зменшення коефіцієнту обороту робочої сили з прийому.

На рис. 3. представлено інтегральний показник ефективності використання матеріалів.

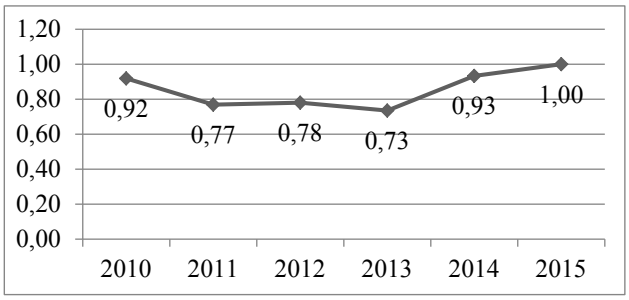


Рис. 3. Інтегральна оцінка ефективності використання матеріалів

Даний графік показує досить позитивну тенденцію показника. Незважаючи на незначне зниження в 2011–2012 рр., даний показник у 2015 р. має максимальне значення. Це відбулося за рахунок значного збільшення матеріаловіддачі порівняно з матеріалоємністю. На це вплинуло те, що матеріальні витрати зменшуються більшими темпами, ніж обсяг товарної продукції на підприємстві.

Інтегральну оцінку фінансової діяльності підприємства представлено на рис. 4.

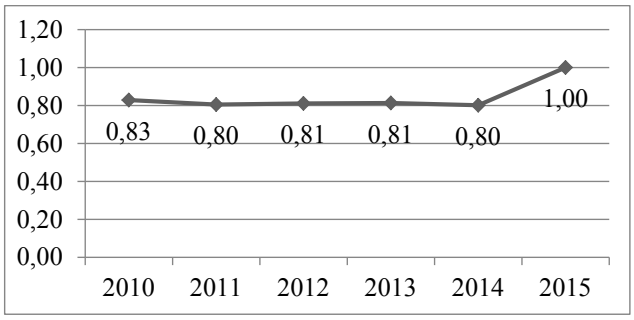


Рис. 4. Інтегральна оцінка фінансової діяльності підприємства

Даний показник досить стабільний, але в 2015 р. відбувається досить велике підвищення показника. Дане підвищення пояснюється значним підвищенням чистого прибутку на підприємстві.

Остання група, інтегральна оцінка ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, представлена на рис. 5.

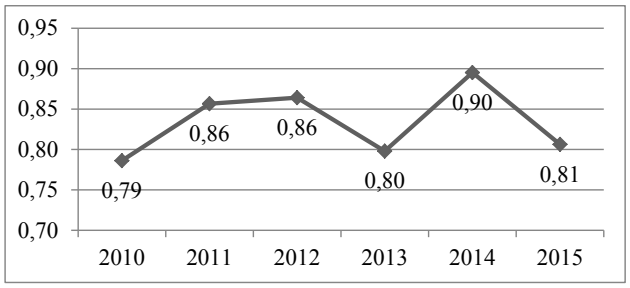


Рис. 5. Інтегральна оцінка ефективності використання фінансових ресурсів

На даному графіку також спостерігається негативна тенденція. Негативні значення показані в 2010, 2013 та 2015 рр. На це вплинуло збільшення коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості та зменшення оборотності дебіторської заборгованості, також на це вплинуло значне зменшення коефіцієнту власного та основного капіталу.

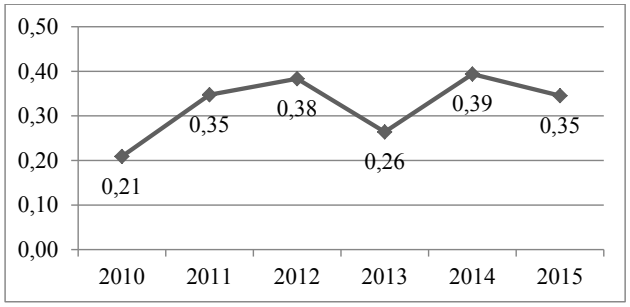


Рис. 6. Інтегральний показник ефективності функціонування підприємства

На основі проведення розрахунку інтегрального показника по групах розраховано та побудовано загальний графік інтегрального показника ефективності діяльності підприємства (рис. 6).

Із представлених вище графіків чітко можна побачити, що основними показниками, які негативно впливали на діяльність підприємства в 2010, 2013 та 2015 рр., стали ефективність використання основних засобів, трудових ресурсів та фінансових ресурсів. На основі цих висновків підприємству необхідно розробити заходи, які допоможуть усунути негативні значення даних показників.

Висновки. Таким чином, для практичного вирішення проблем проведення оцінки ефективності функціонування підприємства необхідно ретельне вивчення ситуації за всіма його складниками. Це дає змогу здійснювати запропонована методика інтегральної оцінки ефективності функціонування підприємства за всіма її групами показників. Запропонована система показників досить чітка та обґрунтована, оскільки вона відображає ефективність функціонування підприємства з різних його сторін та дає змогу побачити, на що необхідно звернути увагу в першу чергу. Однак дані показники та методика оцінки можуть уточнюватися залежно від діяльності підприємства та його галузі.

Отже, виходячи з усього вищенаведеного, подальші дослідження будуть спрямовані на уточнення складу показників-індикаторів рівня соціально-економічного розвитку підприємства і розробку відповідної методики його оцінки, адаптованої до окремих галузей національної економіки, передусім до провідних – енергетики, вугледобувної галузі, машинобудування та ін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сафронська І.М. Методичні підходи до комплексної оцінки фінансового стану підприємства / І.М. Сафронська, Г.С. Бєлай // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 17. – С. 65–67.
2. Михайлов В.С. Панорама методів рейтингового оцінювання та використання їх у статистиці фінансів підприємств / В.С. Михайлов, О.Б. Хотетовська // Статистика України. – 2008. – № 3. – С. 23–29.
3. Лагун М.І. Методика системного підходу до формування комплексу показників фінансового стану підприємства / М.І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 6. – С. 40–43.
4. Іщук О.С. Моделі інтегрального оцінювання результатів фінансово-господарської діяльності промислових підприємств регіону / О.С. Іщук // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 25–33.
5. Бойчак Т.М. Модель комплексної оцінки фінансової стійкості підприємств харчової промисловості / Т.М. Бойчак // Науковий вісник БДФА. – 2009. – № 4. – С. 352–357.
6. Кюрджиев С.П. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства / С.П. Кюрджиев, А.А. Мамбетова, Є.П. Пешкова // Економіка регіону. – 2016. – Т. 12. – № 2. – С. 586–601.
7. Бубенко П.Т. Оцінка інноваційного потенціалу регіонів на основі таксономічного методу / П.Т. Бубенко, М.С. Владимирова // Бізнес Інформ. – 2009. – № 4(2). – С. 86–88
8. Плюта В. Порівняльний багатовимірний аналіз в економічних дослідженнях: методи таксономії і факторного аналізу / В. Плюта ; пер. з пол. В.В. Іванова ; наук. ред. В.М. Жуковської. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.

УДК 338.5

Лисенко А.О.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО АНАЛІЗУ У СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ ДОРОЖНЬОГО ГОСПОДАРСТВА

APPLICATION COSTING IN THE MANAGEMENT EXPENSES ROAD SECTOR ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано розглянути реалізацію моделі управління витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування згідно з їх класифікацією від звичайної діяльності підприємства за ознакою результативності витрачання на засадах теорії функціонально-вартісного аналізу (ФВА), що є ефективним інструментом виявлення резервів використання ресурсів підприємства. Опис робіт з експлуатаційного утримання автодоріг, згідно з принципом функціональності, відбувається у вигляді відповідних корисних функцій компонентів системи, що перетворюють вхідні ресурси підприємства на споживчі властивості дороги. При цьому такі функції є абстрагованим виразом, відокремленим від економічної сутності носіїв витрат. Ефективність і результативність експлуатаційного утримання визначаються встановленням співвідношення між функціями системи та витратами на їх виконання, що повинні бути мінімізованими за звітний період.

Ключові слова: функціонально-вартісний аналіз, витрати, функції, управління витратами, експлуатаційне утримання, автомобільні дороги.

АННОТАЦИЯ

В статье предложено рассмотреть реализацию модели управления затратами на эксплуатационное содержание автомобильных дорог общего пользования согласно их классификации от обычной деятельности предприятия по признаку результативности расходования на основе теории функционально-стоимостного анализа (ФСА), что является эффективным инструментом выявления резервов использования ресурсов предприятия. Описание работ по эксплуатационному содержанию автодорог, согласно принципу функциональности, происходит в виде соответствующих полезных функций компонентов системы, преобразующих входные ресурсы предприятия на потребительские свойства дороги. При этом такие функции являются абстрагированным выражением, отделенным от экономической сущности носителей затрат. Эффективность и результативность эксплуатационного содержания определяются установлением соотношения между функциями системы и затратами на их выполнение, которые должны быть минимизированы за отчетный период.

Ключевые слова: функционально-стоимостный анализ, расходы, функции, управление затратами, эксплуатационное содержание, автомобильные дороги.

ANNOTATION

The paper invited to review the implementation of the model of public expenditure management in the operational maintenance of roads according to their classification from ordinary activities of the enterprise on the basis of the impact of spending on the basis of the theory of functional-cost analysis (FCA), which is an effective tool for identifying reserves use of enterprise resources. Description of the works on the operational maintenance of roads according to the principle of functionality comes in the form of useful functions relevant system components that convert input resources of the enterprise on the consumer properties of the road. In addition, these functions have abstracted expression, separated from the economic essence of media costs. The efficiency and effectiveness of the operational content is determined by the establishment of relations between the functions of the system and the cost of their implementation, which should be minimized during the reporting period.

Keywords: functional-cost analysis, cost, function, cost management, operational maintenance, roads.

Постановка проблеми. Ринкові умови господарювання диктують підприємствам дорожнього господарства нові правила поведінки на підрядному ринку, одним з яких є раціональна організація дорожньо-будівельного виробництва на засадах мінімізації витрат. За цих умов перспективним напрямом зменшення витрат таких підприємств (у тому числі на експлуатаційне утримання автомобільних доріг) виступає функціонально-вартісний аналіз (ФВА) як ефективний метод зниження собівартості продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У цілому розгляду ФВА присвячено багато праць вітчизняних учених-економістів. Зокрема, його активний розвиток припадає на радянські часи, що знаходить висвітлення в роботах Є.А. Грампа, В.Г. Карпуніна, Б.І. Майданчика, Н.К. Мойсеєвої, Я.Ш. Сосновського та ін. Автором провідних ідей ФВА є Л.Д. Майлс – американський інженер, та Ю.М. Соболєв – радянський інженер-конструктор. У сучасних умовах проблеми практичного застосування функціонально-вартісного аналізу розглядають Є.А. Бєльтюков, Т.А. Васильєва, В.М. Гриньова, Н.О. Даньків, О.Г. Дегтяренко, А.П. Смоленюк, В.В. Ровенська та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний науковий доробок щодо застосування функціонально-вартісного аналізу у сфері управління витратами, практичного застосування на підприємствах дорожнього господарства даний метод не знайшов, тому в основу моделі управління витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування було покладено теоретико-методичні засади функціонально-вартісного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із точки зору менеджменту під функціонально-вартісним аналізом можна розуміти «метод системного дослідження об'єкта (виробу, процесу), спрямований на підвищення ефективності використання матеріальних та трудових ресурсів» [1].

Так, у роботі [2] зазначається, що функціонально-вартісний аналіз – метод техніко-економічного дослідження систем, спрямований на оптимізацію співвідношення між їхніми споживчими властивостями (якістю функцій) і витратами на досягнення цих властивостей. Відповідно до цього, головною метою впровадження ФВА на підприємстві є не зниження витрат або підвищення якості, а максимізація споживчої вартості об'єкта дослідження.

Інше визначення ФВА розуміє його зміст із позиції робочої процедури, спрямованої на створення такого оптимального об'єкта, що виконував би всі необхідні функції на рівні, встановлюваному споживачем, за мінімальних витрат на його досягнення [3]. Мета ФВА – одночасне зниження витрат і зростання споживчої вартості.

Наступний науковий підхід до визначення сутності ФВА певними чином подібний до попереднього і розуміє його як метод мінімізації витрат, необхідних для виготовлення виробу (об'єкту), що виконує задані функції, у тому числі і виключення «зайвих» витрат, які не мають прямого відношення до його призначення і пов'язані з недосконалістю конструкцій, технологій [4]. Однак у даному разі основна мета проведення ФВА – зниження собівартості виробу та витрат на експлуатацію.

Оскільки своєчасне та якісне виконання робіт з їх експлуатаційного утримання є першочерговим завданням покращення стану українських автомобільних доріг, то саме таке визначення функціонально-вартісного аналізу є переважним для фахівців з управління витратами на підприємствах дорожнього господарства. Крім того, експлуатаційне утримання дає змогу підтримати на достатньому рівні споживчі властивості автомобільних доріг, що безпосередньо відповідає цілям ФВА.

Таким чином, побудову моделі управління витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування згідно з їх класифікацією від звичайної діяльності підприємства за ознакою результативності витрачання доцільно здійснювати на засадах теорії функціонально-вартісного аналізу (ФВА), що є ефективним інструментом виявлення резервів використання ресурсів підприємства.

Основу сучасного ФВА становить поєднання функціонального підходу із сучасними методами пошуку, оцінки та вибору управлінського рішення. Під час проведення ФВА звертають увагу на вартісний аспект витрат, розуміючи їх як видатки ресурсу на створення продукції, що максимально задовольняє очікування споживачів. При цьому мінімізація таких витрат відбувається на всіх етапах життєвого циклу об'єкта дослідження.

Методологія ФВА передбачає використання декількох основних принципів: системності, функціональності, вартісної оцінки функцій, оцінки результативності й ефективності через співвіднесення функцій і вартостей, відповідно до яких процедура проведення аналізу діяльності підприємств дорожнього господарства має свої особливості [5].

Принцип системності полягає в розгляді об'єкту дослідження, у даному разі – робіт з експлуатаційного утримання як певної системи, що:

– виконує корисні функції (споживає всі види ресурсів та ефективно реалізує комплекс заходів щодо технічного нагляду, догляду та утримання автомобільних доріг загального користування);

– має специфічну внутрішню будову, що вирізняється наявністю окремих підсистем за видами діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової), у межах яких установлюється рівень продуктивності витрат;

– дає змогу визначати причинно-наслідкові зв'язки між вхідними трудовими, фінансовими, інвестиційними, техніко-технологічними та іншими видами ресурсів і транспортно-експлуатаційним станом автомобільних доріг.

Опис робіт з експлуатаційного утримання автодоріг, згідно з принципом функціональності, відбувається у вигляді відповідних корисних функцій компонентів системи, що перетворюють вхідні ресурси підприємства на споживчі властивості дороги. При цьому такі функції є абстрагованим виразом, відокремленим від економічної сутності носіїв витрат.

Подальша оцінка функцій передбачає перенесення вартості витрачених ресурсів на вироблені обсяги робіт з експлуатаційного утримання за встановленими напрямами причинно-наслідкових зв'язків.

Ефективність і результативність експлуатаційного утримання визначаються встановленням співвідношення між функціями системи та витратами на їх виконання, що повинні бути мінімізованими за звітний період (рік).

Згідно з основними положеннями методики ФВА, модель управління річними витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування представляє собою модель, що відображає комплекс функцій F_{ij} об'єкта аналізу та його структурних елементів, в якому i – рівень ієрархії моделі, j – номер за порядком функції в межах означеного ієрархічного рівня (рис. 1).

Об'єктом аналізу в даному разі виступають автомобільні дороги загального користування. Отже, модель об'єкта ФВА – це умовне подання експлуатаційного утримання автомобільної дороги загального користування в графічній формі, яке відображає її головні споживчі характеристики.

Методологія ФВА передбачає наявність у об'єкта дослідження (матеріального об'єкта) головних та другорядних функцій, що дають змогу оптимізувати його споживчі властивості.

Загалом модель такого об'єкта «Автомобільні дороги загального користування» можна представити у вигляді певної множини функцій:

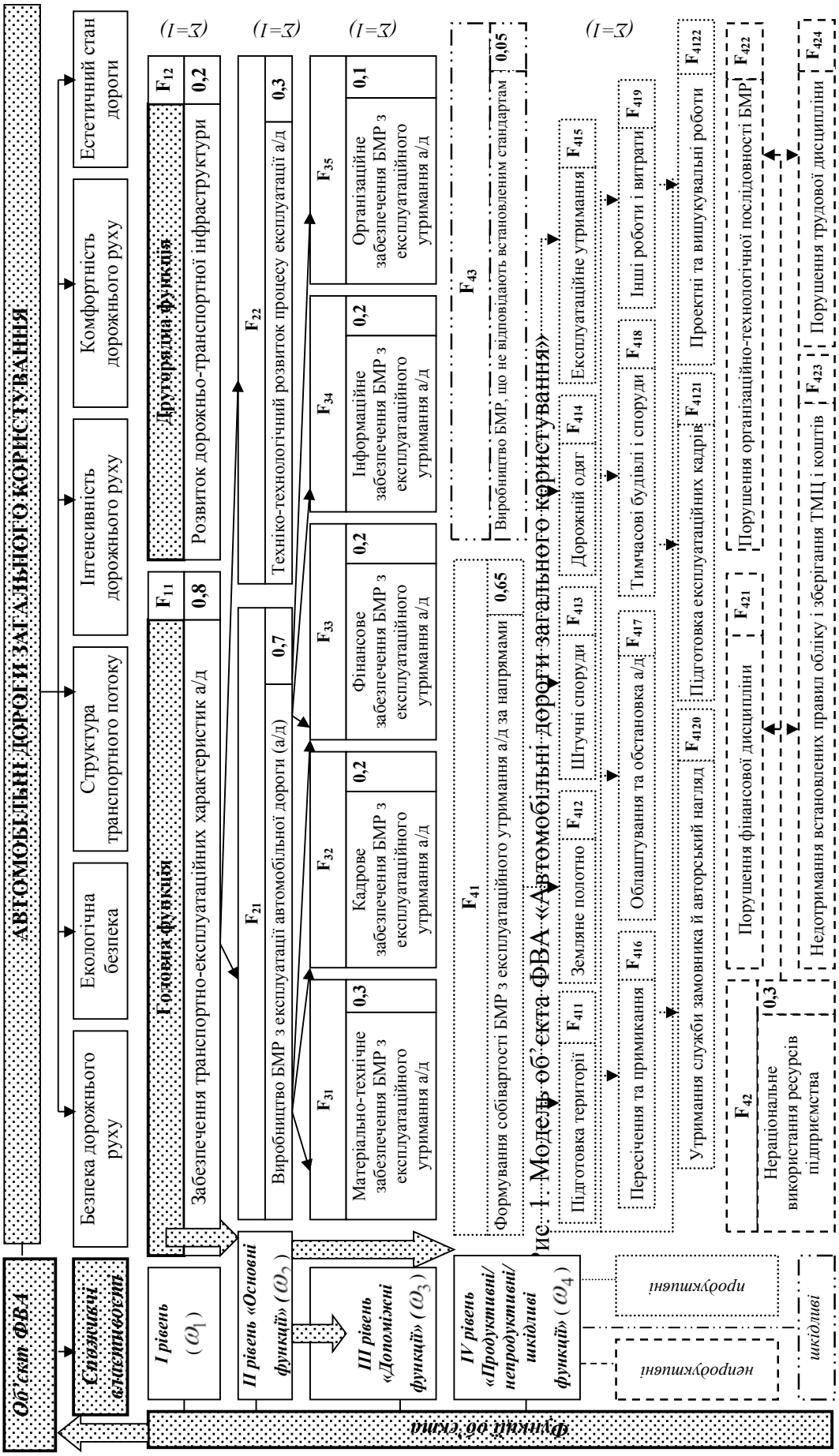


Рис. 1. Модель об'єкта ФВА «Автомобільні дороги загального користування»

ис. 1. Модель об'єкта ФВА «Автомобільні дороги загального

$$F = \{F_{\omega_1}; F_{\omega_2}; F_{\omega_3}; F_{\omega_4}\}, \quad (1)$$

де ω_1 – будь-який рівень в ієрархії моделі об'єкта ФВА ($i = 1,2,3,4$);

F_{ω_i} – сукупність функцій, що належать до рівня ω_i моделі об'єкта;

$F_{\omega_i к}$ – окрема функція моделі об'єкта із сукупності функцій, що належать до рівня ω_i, з порядковим номером $к$.

Своєю чергою, підмножини $F_{\omega_1}; F_{\omega_2}; F_{\omega_3}; F_{\omega_4}$ складаються з таких елементів:

$$F_{\omega_1} = [F_{11}; F_{12}]; \quad (2)$$

$$F_{\omega_2} = [F_{21}; F_{22}]; \quad (3)$$

$$F_{\omega_3} = [F_{31}; F_{32}; F_{33}; F_{34}; F_{35}]; \quad (4)$$

$$F_{\omega_4} = [F_{41}; F_{42}; F_{43}; F_{44}];$$

$$F_{41} = [F_{411}; F_{412}; ...; F_{4122}]; \quad (5)$$

$$F_{42} = [F_{421}; F_{422}; F_{423}; F_{424}].$$

Для встановленого об'єкта аналізу «Автомобільні дороги загального користування» функціями рівня F_{ω_1} є забезпечення транспортно-експлуатаційних характеристик та розвиток дорожньо-транспортної інфраструктури відповідно, вибір яких обґрунтовано виходячи з переліку основних завдань Транспортної стратегії України на період до 2020 р. [6].

Головна функція «Забезпечення транспортно-експлуатаційних характеристик автомобільної дороги» (F_{11}) відбиває призначення об'єкта ФВА та зумовлює його споживчі властивості, тобто «...сукупність транспортно-експлуатаційних показників, що безпосередньо відображають інтереси користувачів дороги, її вплив на якість транспортного руху та довкілля, а саме: безпеку, швидкість, безперервність і комфортність руху, пропускну спроможність, екологічний та естетичний стан дороги, рівень обслуговування та інформаційного забезпечення, здатність пропускати автомобілі і автопоїзди з дозволеними для руху осьовими навантаженнями, загальною масою і габаритами» [7].

Своєю чергою, реалізація обраної головної функції відбувається за допомогою двох основних функцій підмножини F_{ω_2}: «Виробництво БМР з експлуатації автомобільної дороги» (F_{21}) та «Техніко-технологічний розвиток процесу експлуатації автомобільної дороги» (F_{22}), кожна з яких має відповідні допоміжні.

Другорядна функція «Розвиток дорожньо-транспортної інфраструктури» (F_{12}) забезпечує разом із головною функцією прояв споживчих властивостей автомобільних доріг загального користування.

Третій рівень ієрархії об'єкта моделі становлять допоміжні функції (F_{31},…,F_{35}), які здійснюють матеріально-технічне, фінансове, кадрове, інформаційне та організаційне забезпечення реалізації основних функції F_{21} та F_{22}, а також сприяють їх більш раціональному, економічному й оригінальному відображенню в структурі споживчих властивостей автомобільних доріг загального користування.

Водночас з виокремленням допоміжних функцій моделі основні функції підрозділяються на продуктивні, непродуктивні та шкідливі.

Продуктивна функція – «Формування собівартості БМР з експлуатаційного утримання а/д за напрямами» (F_{41}) – безпосередньо забезпечує реалізацію головної функції F_{11} у межах формування прямих й загальновиробничих витрат кошторисної вартості робіт з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування за окремими напрямами: підготовка території (F_{411}); земляне полотно (F_{412}); штучні споруди (F_{413}); дорожній одяг (F_{414}); експлуатаційне утримання (F_{415}); пересічення та примикання (F_{416}); облаштування та обстановка дороги (F_{417}); тимчасові будівлі і споруди (F_{418}); інші роботи і витрати (F_{419}); утримання служби замовника і авторський нагляд (F_{4120}); підготовка експлуатаційних кадрів (F_{4121}); проектні та вишукувальні роботи (F_{4122}).

Обов'язкова присутність кожного з наведених напрямів формування експлуатаційних витрат є умовною, при цьому відсутній за дефектним актом напрям виключається зі складу продуктивної функції F_{41} без зміни номерів наступних.

Своєю чергою, непродуктивна функція F_{42} складається з функцій, що включають нераціональне використання ресурсів підприємства через порушення фінансової дисципліни (F_{421}), порушення організаційно-технологічної послідовності БМР з експлуатаційного утримання (F_{422}), недотримання встановлених правил обліку і зберігання ТМЦ і коштів (F_{423}) і порушення трудової дисципліни (F_{424}). Практика господарювання підприємств дорожнього господарювання доводить, що непродуктивна функція F_{42} виникає в результаті ведення останніми звичайної (операційної, інвестиційної, фінансової) діяльності, а отже, завжди присутня в моделі.

Остання функція IV рівня – «Виробництво БМР, що не відповідають встановленим стандартам» (F_{43}) є шкідливою, тобто такою, що погіршує споживчі властивості об'єкта моделі ФВА (автомобільної дороги загального користування) і сприяє його здороженню в процесі експлуатаційного утримання.

Висновки. Таким чином, у запропонованій моделі завдання ФВА полягає в одночасному рішенні такої системи рівнянь:

$$\begin{cases} F_{41} \to \max; \\ [F_{42}; F_{43}] \to \min \end{cases}. \quad (6)$$

Тобто в результаті проведення функціонально-вартісного аналізу автомобільних доріг загального користування з позиції експлуатаційного утримання необхідно забезпечити максимальний рівень виконання обраної продуктивної функції (якість її реалізації), що характеризується значенням параметрів носія

функції, з одночасною мінімізацією непродуктивних та шкідливих функцій об'єкта.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грамп Е.А. Применение функционально-стоимостного анализа в европейских социалистических странах. Организационные аспекты / Е.А. Грамп, М.Г. Карпунин, В.О. Юрьев. – М. : Информэлектро, 1982. – 135 с.
2. Справочник по функционально-стоимостному анализу / Под ред. М.Г. Карпунина, Б.И. Майданчика. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 431 с.
3. Моисеева Н.К. Функционально-стоимостный анализ в машиностроении / Н.К. Моисеева. – М. : Машиностроение, 1987. – 320 с.
4. Сосновский Я.Ш. ФСА / Я.Ш. Сосновский, П.Г. Ткаченко. – К. : Техника, 1986. – 176 с.
5. Карпунин М.Г. Основы теории и практики функционально-стоимостного анализа / М.Г. Карпунин, Н.К. Моисеева. – М. : Высшая школа, 1988. – 192 с.
6. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року» від 20 жовтня 2010 р. № 2174-р [Електронний ресурс] / Матеріали офіційного сайту «Законодавство України». – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show?nreg=2174-2010-%F0&find=1&text.
7. Споживчі властивості автомобільних доріг загального користування : СОУ 45.2-00018112-077:2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukravtodor.gov.ua/clients/ukrautodor.nsf/.

УДК 338.48(477)

Литовка А.О.
студентка
Одеського національного економічного університету

Шикіна О.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеського національного економічного університету

КЛАСИФІКАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

CLASSIFICATION OF INNOVATION ACTIVITY OF TRAVEL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто концептуальні підходи до класифікації інноваційної діяльності підприємств, які розроблені на основі аналізу наукових робіт. Запропоновано класифікацію інноваційної діяльності туристичного підприємства, засновану на положеннях міжнародних рекомендацій у сфері інновацій Керівництва Осло. Зроблено висновок про необхідність створення єдиної класифікації інноваційної діяльності, яка дасть змогу типізувати стан і характер інноваційної діяльності підприємств різних сфер економіки, проводити інвестиційний аналіз інноваційних проектів, просувати інноваційні продукти на внутрішній і зовнішній ринки.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, класифікація інноваційної діяльності, сервісні інновації, туризм.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены концептуальные подходы к классификации инновационной деятельности предприятий, которые разработаны на основе анализа научных работ. Предложена классификация инновационной деятельности туристического предприятия, основанная на положениях международных рекомендаций в области инноваций Руководства Осло. Сделан вывод о необходимости создания единой классификации инновационной деятельности, которая позволит типизировать состояние и характер инновационной деятельности предприятий разных сфер экономики, проводить инвестиционный анализ инновационных проектов, продвигать инновационные продукты на внутренний и внешний рынки.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, классификация инновационной деятельности, сервисные инновации, туризм.

ANNOTATION

The conceptual approaches to the classification of innovation activity of the enterprises, which are based on an analysis of scientific works by authors such as V.V. Gorshkov, E.A. Kretova, V.G. Medynskyi, V.S. Novikov, A.I. Prygozhyn, J. A. Schumpeter, E.G. Yakovenko, Y.V. Yakovets and others were considered in the article. The author proposed a classification of innovation of travel enterprise, based on the provision of the international recommendation in the field of innovation by Oslo Manual. The conclusion was made about the need of an uniform classification of innovation, which typifies the state and nature of innovation activity of enterprises in different sectors of economy, conducts investment analysis of innovation projects, promotes innovative products to the domestic and foreign markets.

Keywords: innovation, innovative activity, the classification of innovation, service innovation, tourism.

Постановка проблеми. Нині актуалізується питання класифікації інновацій. Довгострокова перспектива розвитку компанії залежить від успішного управління інноваційною діяльністю. Це викликає необхідність систематизувати знання щодо видів інноваційної діяльності, способів використання інновацій на підприємстві, визначення сутності інновацій та їхньої ролі для підприємства та галузі економіки загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню поняття «інновації» присвячено наукові роботи В.В. Горшкова, Е.А. Кретова [1], В.Г. Мединського [2], В.С. Новікова [3], А.І. Пригожина [4], Й. Шумпетера [6], Е.Г. Яковенко, Ю.В. Яковця [7] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питанням класифікації інновацій активно займаються як учені-економісти у сфері інноватики, так і міжнародні організації. Однак досі вони не дійшли єдиної думки стосовно загальної класифікації інновацій та інноваційних процесів.

Мета статті полягає у систематизації досліджень щодо класифікації інноваційної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній економічній літературі існує велика кількість визначень понять «інновація». Це, своєю чергою, свідчить про те, що у сфері інноваційної діяльності не має загальновизнаної термінології. Вчені в даній галузі знань вкладають власні зміст та сенс в поняття «інновація», що відображає комплексність, універсальність, масштабність використання інновацій. Неоднозначність, невідповідність, протиріччя визначень викликають різні концептуальні підходи до визначення терміну «інновація», до появи різних їх типів та видів, розробок класифікацій за різними критеріями.

Пропонуємо розглянути підходи відомих дослідників у даній галузі за низкою основоположних ознак (табл. 1).

Аналіз даних підходів до класифікації дає можливість зробити висновок щодо комплексного характеру інновацій, виявити всі сфери використання інновацій як нового продукту, нової техніки, нових технологій, методу та способу виробництва. Вибір інновацій за запропонованими ознаками дасть змогу виявляти спе-

цифічні вимоги до їх розробки, запровадження та експлуатації на підприємстві. Систематизуємо наведені положення в схемі (рис. 1).

Заслуговує на визнання відмінна від представлених класифікація, запропонована основоположником інноваційної теорії розвитку Й.А. Шумпетером, побудована на принципі новизни. Вчений виділяє п'ять напрямів формування нових технологій [6, с. 33]:

- виготовлення нового продукту (розробка нового туру, нового екскурсійного маршруту, нового напряму подорожей (наприклад, тури в Антарктиду); пропозиція нових послуг (наприклад, оздоровчі послуги в готелях);
- реорганізація (розвиток інтегрованих готельних ланцюгів; поширення системи франчайзингу; використання систем управління готелем за контрактом; використання комп'ютерних клієнтських баз даних, CRM-систем);
- упровадження нового методу виробництва (електронні системи бронювання в готелях; електронні системи продажу авіаквитків; інтегровані системи управління інфраструктурою готелю; Інтернет-реклама; е-комерція (наприклад, створення віртуальних турагентств);
- освоєння нового ринку (вихід на нові географічні ринки; розробка спеціальних турів і послуг для окремих груп споживачів);
- освоєння нового джерела сировини або напівфабрикатів (освоєння нетрадиційних об'єктів показу (наприклад, індустріальний і дігг-туризм (сталкінг), мілітарі-туризм); будівництво нових інфраструктурних об'єктів (наприклад, для заняття екстремальними видами спорту); пропозиція ринку нової події (наприклад, фестивалю).

Наведена схема класифікації свідчить, що інновації та нововведення різноманітні і різні за своїм характером, отже, форми їх організації, масштаби і способи впливу на інноваційну діяльність також відрізняються різноманіттям.

На нашу думку, базовою класифікацією інновацій є класифікація, представлена в Керівництві Осло. Згідно з даною методикою, виділяють чотири види інновацій: продуктову, процесну, маркетингову та організаційну [6, с. 33] (рис. 2).

Детально розглянемо кожну з них, ураховуючи спеціалізацію, та наведемо власну класифікацію (рис. 3).

Таблиця 1

Основні підходи до класифікації інновацій за різними критеріями

Дослідник	Ознаки класифікації	Види інновацій
Ю.В. Яковец [7, с. 59–62]	за структурою змін	базові, покращуючі, мікроінновації, псевдоінновації, антиінновації
	за сферою діяльності	технологічні, економічні, екологічні, соціально-політичні, громадянсько-правові, у сфері культури, у сфері охорони та безпеки
	за масштабом діяльності	глобальні, цивілізовані, національні, регіональні, локальні, точкові
В.В. Горшков, Е.А. Кретова [1, с. 5–6]	за структурою	інновацій на вході, інновації на виході, інновації структури підприємства як системи, що включає в себе окремі елементи і взаємні зв'язки між ними
	за цільовими змінами	технологічні, виробничі, економічні, торгові, соціальні, управлінські
А.І. Пригожин [4, с. 22–24]	за типом нововведень	матеріально-технічні, соціальні
	за соціальними наслідками	інновації, що дають соціальні переваги, інновації, що викликають соціальні витрати
	за інноваційним потенціалом	базові (радикальні), комбінаторні, комплексні, модифіковані
	за принципом ставлення до свого попередника	заміщаючи, скасовуючи, повертальні, відкриваючі, ретро інновації
	за особливостями здійснення	одиничні, дифузійні, завершені, незавершені, успішні, неуспішні
	за особливостями інноваційного процесу	внутрішньоорганізаційні, міжорганізаційні
	за метою	інновації, що підвищують ефективність виробництва та правління, поліпшують умови праці, якість продукції, інновації, що зберігають здоров'я людей, навколишнє середовище, інновації, що викликають економію ресурсів, екологічні, багатоцільові інновації
	за місцем у виробничому циклі	забезпечуючі, продуктові
	за обсягом	точкові, системні, стратегічні
В.С. Новіков [3, с. 44–45]	за сферою використання	науково-технічні, організаційно-економічні, соціально-культурні, державно-правові
	за масштабами поширення	глобальні, національні, регіональні, галузеві, локальні
	за характером	еволюційні, радикальні

Продуктова інновація – це впровадження на туристичний ринок нового продукту (туру, послуги, товару), який значно відрізняється за своїми функціональними ознаками та технічними характеристиками. Його новизна повинна бути очевидна для виробників, постачальників, споживачів і конкурентів. У боротьбі за нового клієнта, за новий сегмент споживачів туристичні фірми використовують стратегію інноваційного продукту, створюючи кардинально новий, раніше невідомий і не маючий аналогів тур.

Процесні інновації передбачають забезпечення розробку і впровадження технологічно нових або значно вдосконалених виробничих методів, включаючи методи передачі продуктів. Вони можуть мати на меті зниження собівартості або витрат із доставки продукції, підвищення її якості або виробництво чи доставку нових або значно поліпшених продуктів [6, с. 34].

Маркетингові інновації спрямовані на краще задоволення потреб споживача, відкриття нових ринків або завоювання нових позицій

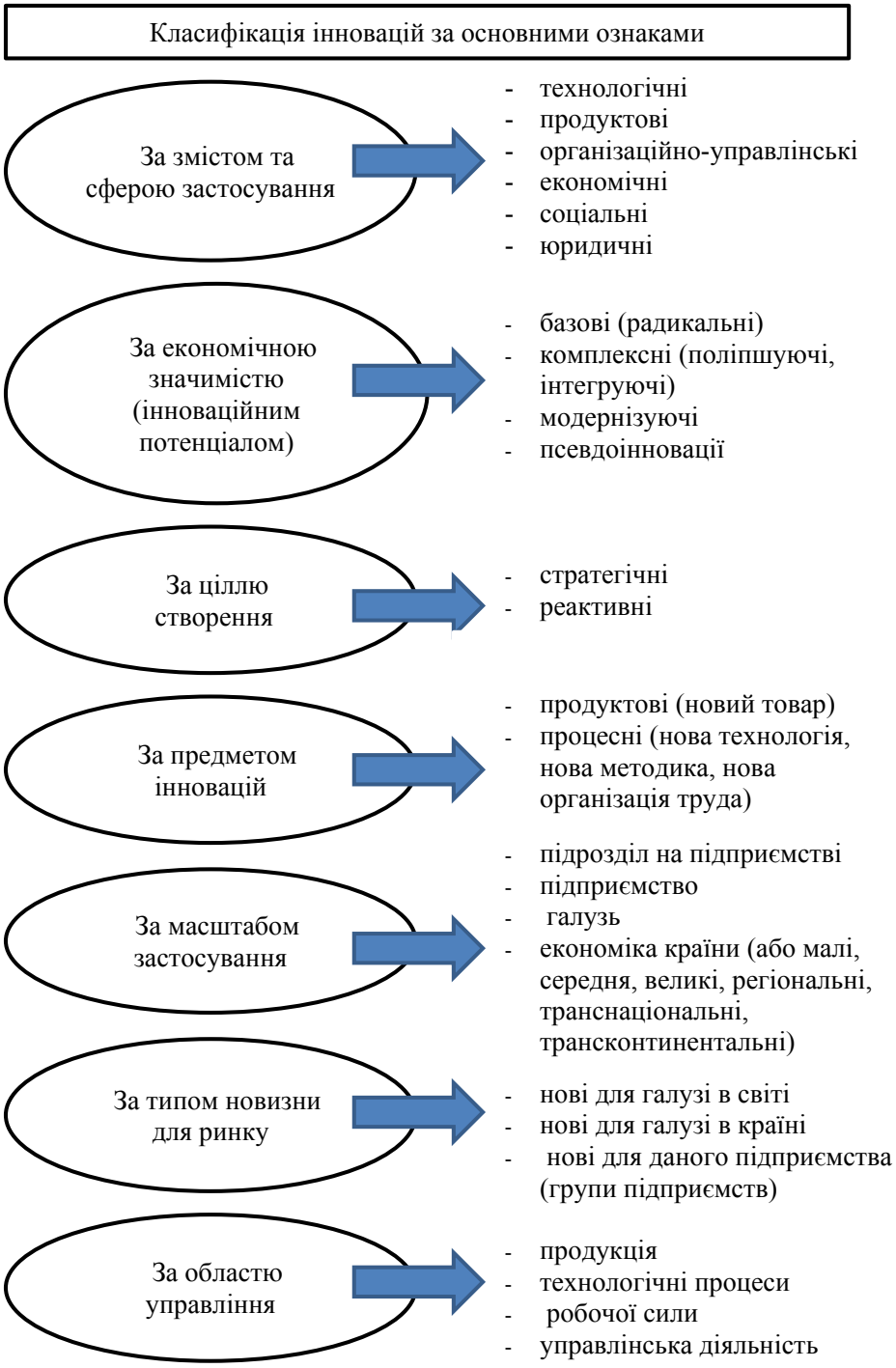


Рис. 1. Класифікація інновацій за загальними ознаками

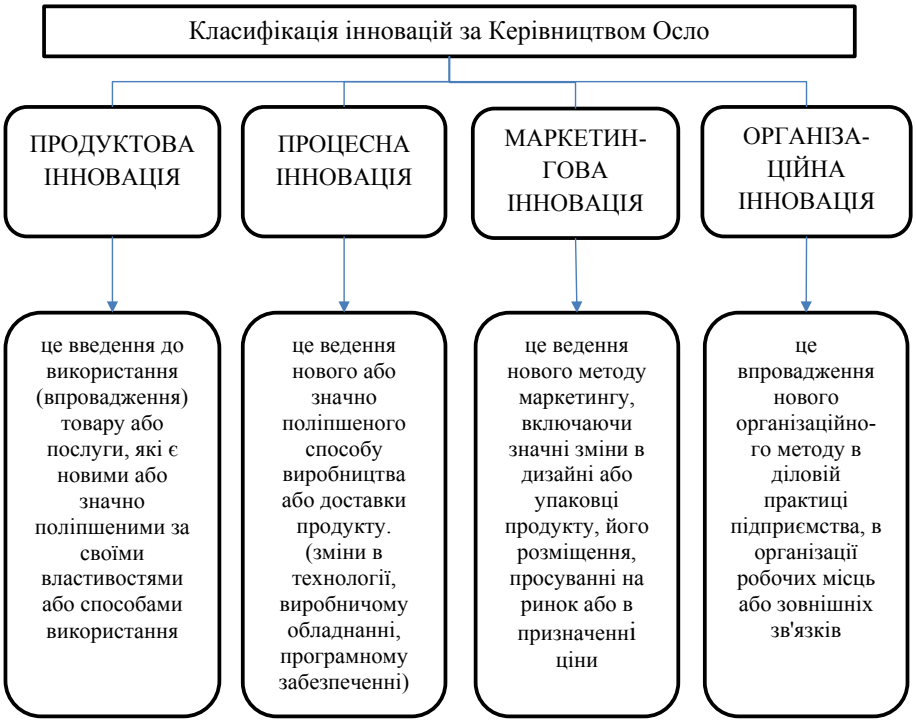


Рис. 2. Класифікація інновацій за Керівництвом Осло

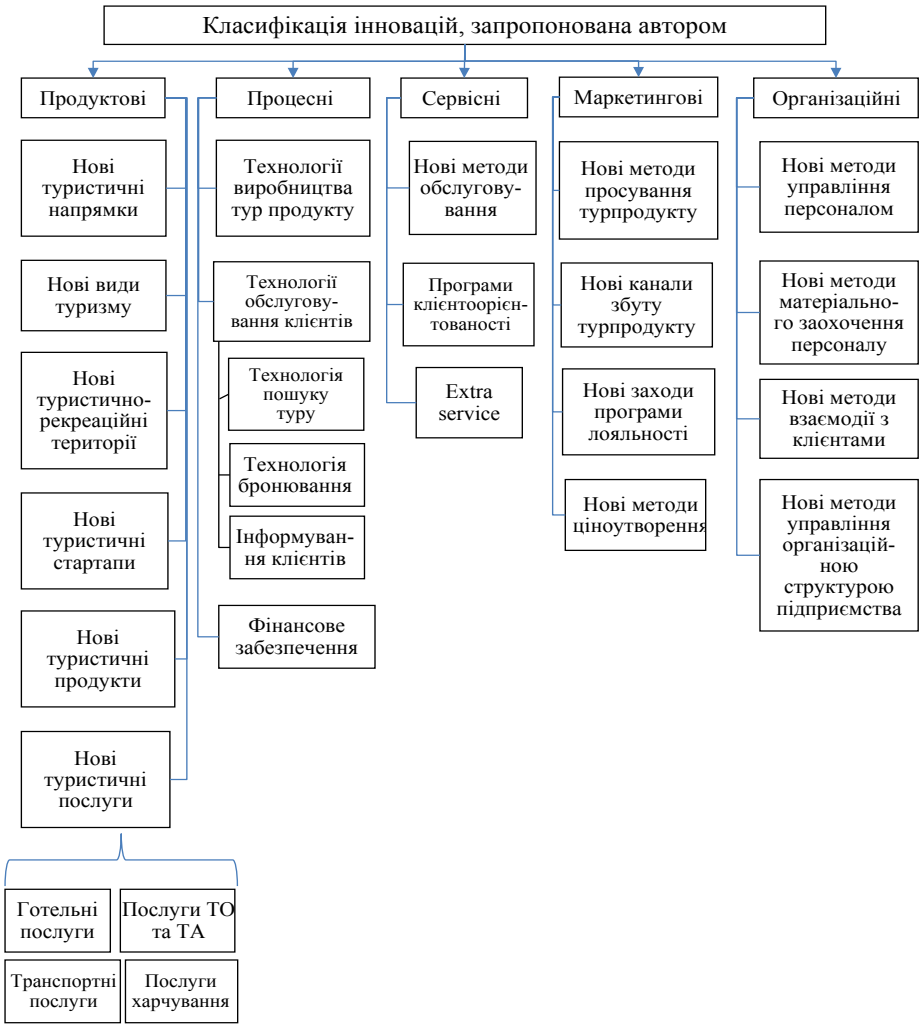


Рис. 3. Класифікація інновацій, запропонована автором

для продукції підприємства на ринку, нових каналів збуту продукції для збільшення обсягу продажів.

Організаційні інновації можуть бути спрямовані на підвищення ефективності підприємства за допомогою скорочення адміністративних витрат або оперативних витрат, підвищення задоволеності службовців станом своїх робочих місць (і тим самим продуктивності праці), розширення доступу до нетоварних активів (таких, як некодифіковані знання із зовнішніх джерел) або зменшення витрат на постачання [6, с. 35].

На нашу думку, варто виділити окрему групу туристичних інновацій – сервісні інновації, до яких можна віднести методи обслуговування клієнтів та методи продаж. Найбільш влучне визначення сервісних інновацій запропонував Ван Арк: «Сервісні інновації можуть бути визначені як нові або значно змінені концепції обслуговування, канали взаємодії з клієнтом, система надання послуг або технологічна концепція, яка індивідуально (але швидше за все – у сукупності) призводить до одного чи кількох нових сервісних функцій, які є новими для фірм і ринку і не вимагають структурно нових технологічних, людських чи організаційних можливостей організації» [9, с. 78].

Звертаючись до класифікації П. ден Хертога, можна виділити три виміри сервісних інновацій у туристичній індустрії: концепцію послуги, клієнтський інтерфейс, систему надання послуг.

Концепція послуги дає змогу створити новий продукт на основі комбінації наявних компонентів послуг або супутніх послуг. Прикладом може слугувати таймшер (придбання деякого засобу розміщення на певний період часу), поєднання туризму з виставковою діяльністю, поєднання туризму з нерухомістю.

Інтерактивна взаємодія клієнта з туристичним продуктом передбачає створення клієнтоорієнтованого інтерфейсу, що включає віртуальні тури, трьохвимірні зображення інфраструктури курортів, електронні каталоги пропозицій, туристичні портали для самообслуговування.

Система надання послуг представляє собою сукупність стандартів і технологій якісного обслуговування, методики ділового етикету, програм лояльності й клієнтоорієнтованості, методів ексклюзивного та VIP обслуговування, забезпечення комплементарною продукцією.

Висновки. Запровадження інновацій є одним із найбільш важливих факторів розвитку сучасних підприємств, і сфера гостинності не є винятком. Інноваційна діяльність дає змогу не тільки забезпечити задоволення потреб споживачів за рахунок радикально нових товарів чи послуг, але й стимулює ріст економіки, є каталізатором науково-технічного прогресу. Інновації можуть бути запровадженні в будь-якій галузі народного господарства й у будь-якій формі: товару, послуги, методу, технології чи процесу.

Таким чином, систематизація знань практичної цінності інновацій, представленої у вигляді класифікації, дасть змогу типізувати стан і характер інноваційної діяльності різних підприємств економіки, проводити оцінку попиту на інноваційні проекти, аналізувати інвестиційне підґрунтя. Крім того, дана класифікація дасть підприємству змогу вживати своєчасні управлінські рішення у сфері регулювання інноваційної діяльності на різних етапах життєвого циклу інновацій; конструювати економічні механізми та організаційні форми управління залежно від типу інновацій; визначати положення, форми реалізації та просування на ринку, які неоднакові для різних типів інновацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горшков В.В., Кретова Е.А. Инновационные риски / В.В. Горшков, Е.А. Кретова. – СПб. : 1996. – 103 с.
2. Мединский В.Г. Инновационный менеджмент / В.Г. Мединский. – М. : Инфра-М, 2002. – 295 с.
3. Новиков В.С. Инновации в туризме / В.С. Новиков. – М. : Академия, 2007. – 208 с.
4. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия: социальные проблемы инноватики / А.И. Пригожин. – Москва : Политиздат, 1989. – 271 с.
5. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер ; пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
6. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века / Ю.В. Яковец ; Междунар. ин-т П. Сорокина – Н. Кондратьева. – М .: Экономика, 2004. – 444 с.
7. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание. Совместная публикация ОЭСР и Евростат [Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition OECD.
8. Van B. Ark. Services Innovation, Performance and Policy: A Review June, 2003, Research Series № 6, The Hague. – 234 p.
9. Галасюк К.А. Інновації як інструмент подолання кризових явищ на підприємствах готельного господарства / К.А. Галасюк // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – 2013. – № 2(181). – С. 13–21.
10. Галасюк К.А. Класифікація інновацій на підприємствах готельного господарства / К.А. Галасюк // Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики : матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції (18 вересня 2015 р.). – Одеса : Атлант, 2015. – С. 105–106.
11. Галасюк К.А. Проблемні питання щодо визначення базових понять інноватики у сфері туризму / К.А. Галасюк // Науковий вісник ОНЕУ : матеріали Всеукраїнської наукової конференції студентів та аспірантів «Світові кризи: причини і наслідки». – Одеса : ОНЕУ, 2013. – № 3(182). – С. 159–167.

UDC [338.45:624](477):330.322

Lipych L.H.
Doctor of Economics, Professor,
Dean of the Faculty of Economics and Management
Lesya Ukrainka Eastern European National University

Karlin M.
Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Finance, Banking and Insurance
Lesya Ukrainka Eastern European National University

Tsymbaliuk I.O.
PhD, Associate Professor at the Department of Finance,
Banking and Insurance
Lesya Ukrainka Eastern European National University

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY OF UKRAINE

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

ANNOTATION

The article demonstrated the importance of the investment component in the functioning and development of the construction. There was analyzed of investment attractiveness of Ukraine. The research of investment attractiveness of economic activities in Ukraine based on the analysis of the dynamics indexes of attracting capital investment. The article determined position of the construction industry and assessed the level of its investment attractiveness. There were identified basic negative factors that affecting the critical state of construction development in Ukraine. In the research was analyzed investment attractiveness of construction in terms of different areas. There were determined issues that determine the current state of construction and outlined possible ways to overcome them.

Keywords: construction industry, investment attractiveness, investment competition, capital investments, investment climate.

АНОТАЦІЯ

У статті доведено значущість інвестиційного складника у функціонуванні та розвитку будівництва. Проведено аналіз інвестиційної привабливості України. Здійснено дослідження інвестиційної привабливості видів економічної діяльності в Україні на основі аналізу показників динаміки залучення капітальних інвестицій. Визначено позицію будівництва та здійснено оцінку рівня її інвестиційної привабливості. Наведено основні негативні фактори, що впливають на кризовий стан будівництва в Україні. Проведено аналіз інвестиційної привабливості будівництва в територіальному розрізі. Виявлено основні проблеми, що зумовлюють сучасний стан будівництва, та окреслено можливі шляхи їх подолання.

Ключові слова: будівництво, інвестиційна привабливість, інвестиційна конкуренція, капітальні інвестиції, інвестиційний клімат.

АННОТАЦИЯ

В статье доказана значимость инвестиционной составляющей в функционировании и развитии строительства. Проведен анализ инвестиционной привлекательности Украины. Осуществлено исследование инвестиционной привлекательности видов экономической деятельности в Украине на основе анализа показателей динамики привлечения капитальных инвестиций. Определена позиция строительной отрасли и осуществлена оценка уровня ее инвестиционной привлекательности. Приведены основные негативные факторы, влияющие на кризисное состояние строительства в Украине. Проведен анализ инвестиционной привлекательности строительства в разрезе территорий Украины. Выявлены основные проблемы, обусловливающие современное состояние строительства, и намечены возможные пути их преодоления.

Ключевые слова: строительная отрасль, инвестиционная привлекательность, инвестиционная конкуренция, капитальные инвестиции, инвестиционный климат.

Formulation of scientific problem and its significance. Construction is one of the key sectors of the economy of any country whose level of investment attractiveness is an indicator of economic development. Utilizing the products of many industries and creating more work places, construction industry forms the material base for the development of other economic activities. Thus, the state of the construction industry, on the one hand is an indicator of the country development, and on the other – the level of investment attractiveness of the country and its particular areas determines the amount of investments and intensity of construction activity. Due to the specificity of construction industry, the adequacy of investment or lack of them are a determining factor in its further development, that causes the importance and relevance of investment attractiveness research of the construction industry of Ukraine and its territories.

Analysis of research of this problem. The problem of construction industry investment recently receives considerable attention. In particular, in the works of local authors there was investigated the problem of assessing the investment attractiveness of construction, and the factors that influenced the results of this assessment in the present conditions [1; 2, p. 76-81; 5, p. 95-98]. Authors paid much attention to the analysis of investment attractiveness of Ukrainian construction industry, the state and prospects of development of regional capital construction [1; 8; 9]. However, availability of problems in the construction industry of our country proves the need for further research in the field of investment processes, determination of its investment attractiveness and finding ways to stimulate investment activity.

The purpose and objectives of the article. The purpose of research is to determine the level of investment attractiveness of the construction industry and substantiating further activating

ways of construction and investment activity in Ukraine.

Achieving this goal caused the necessity of solving a number of tasks:

– evaluation of investment attractiveness of our country;

– analysis of changes in revenues of capital investments in different spheres of economic activity in Ukraine;

– evaluation of investment attractiveness of Ukrainian areas for construction development;

– determination of the main problems of the construction industry development and study areas to eliminate them.

Presentation of main material and argumentation of the research results. Investment attractiveness and competitiveness are factors that affect the economic effect of business and their evaluation is crucial when deciding on the choice of strategy among the possible alternatives. Therefore, investment processes in Ukraine and its separate territories need special attention.

Construction, being capital-intensive industry, largely depends on the volume of involved investments. Assessing investment in construction, it should be noted that its intensity is due not only intra factors. The investment climate of the state play importance role and includes a set of social, economic, institutional, legal, political, social and cultural assumptions which leads to the attractiveness and feasibility of investing in a particular economic system [6, p. 367].Favorable investment climate pressure to final decision of potential investors about the advisability of investing, determines the scope and pace of attracting investments to the country, region, specific activity company.

Modern processes of globalization and internationalization determine risks the flow of capital and labor force to countries with more favorable conditions for business, since foreign investors makes decision to invest, compared to alternative investments, making assessment of external factors macro environment and investment climate in various countries [5 , with. 97-98].

At present Ukraine's investment climate is unfavorable to investors. This means that the country is not yet ready for the tough competition for investments in global capital markets and this directly affects the economic development of our country [10, p. 168]. One of that factor is a significant tax burden on business in Ukraine.

Today difficult economic conditions in our country do not contribute to the investment attractiveness of the domestic construction industry. Ukraine takes one of the worst positions in ratings of the economies attractiveness of the world. Hamburg World Economy Institute (HWWI) together with the German auditing company BDO AG published the rating of investment

Table 1

Capital investment by economic activity types in Ukraine

Type of economic activity	Capital investments, mln. UAH			The relative growth investments, %			Structure investment in 2015, %	Level of investment attractiveness
	2013	2014	2015	in 2014 to 2013	in 2015 to 2014	in 2015 to 2013		
All	249873	219420	273116	-12.2	24.5	9.3	100	
Industry	97574.1	86242	87656	-11.6	1.6	-10.2	32.1	High
Construction	40796.2	36056.7	43463.7	-11.6	20.5	6.5	15.9	
Agriculture, forestry and fisheries	18587.4	18795.7	30154.7	1.1	60.4	62.2	11.0	
Information and Telecommunications	9864	8175.1	22975	-17.1	181.0	132.9	8.4	Above average
Trade; repair of vehicles	22190.3	20715.7	20662.9	-6.6	-0.3	-6.9	7.6	
Transport, postal and courier activities	18472.6	15498.2	18704	-16.1	20.7	1.3	6.8	
Public administration and defense; compulsory social insurance	7546.2	5808	13942.4	-23.0	140,1	84,8	5,1	
Real estate activities	13550,4	11230,2	11899	-17,1	6,0	-12,2	4,4	
Activities in admin. service	4013,9	3565,1	6535,2	-11,2	83,3	62,8	2,4	Medium
Financial and insurance activities	6646,8	6214,5	6448	-6,5	3,8	-3,0	2,4	
Professional, scientific and technical activities	3621,3	2921,5	4065,2	-19,3	39,1	12,3	1,5	
Health, social help	1746,2	1223,9	2367,2	-29,9	93,4	35,6	0,9	Low
Education	1030,5	820,9	1540,1	-20,3	87,6	49,5	0,6	
The temporary arrangement and food	1476,8	1482	1393,1	0,4	-6,0	-5,7	0,5	
Arts, Sport, Vacation	2544,5	508,7	1044,3	-80,0	105,3	-59,0	0,4	
Providing other services	212,2	161,7	265,6	-23,8	64,3	25,2	0,1	

Source: are based on data [3; 4]

attractiveness for the BDO International Business Compass (IBC). Compared to last year Ukraine in this rating dropped to 41 place. In the ranking for 2016, Ukraine ranked 130-th place (in 2015 – 89 th place) with 174 countries [11].

Unfavorable investment climate of the state determining excessive tax burden on production and payroll and, consequently, the high level of the shadow economy, the lack of effective procedures for protecting the rights of owners, the low effectiveness of legislation, the high cost of bank loans and the low level of public investment, leading to shortages financial resources. Stop the trend of worsening investment climate is impossible without radical reforms, aimed at reducing the shadow economy and a favorable regulatory environment that can ensure GDP growth of at least 10% annually.

Quantitative measure of investment attractiveness of the country is the volume of attracted capital investment. For three years the volume of capital investments involved in the domestic economy, hesitated at 219,4-273,1 billion, including the construction sector revenues accounted of 360,6-434,6 billion (Table. 1).

In 2015, in most Ukrainian industries there was observed increasing of capital investments compared with 2014 year. The increase of investment was in construction (by 20.5% more than in 2014 and 6.5% compared with 2013). In Ukraine, there is a very unequal distribution of investments among economic activities. Almost half of the investment (48%) is involved in manufacturing and construction, whose share in the total volume of capital investments in 2015 amounted to 32.1% and 15.9% respectively.

The analysis of capital investment indicates the absence of a stable trend in changing their volume. A significant increasing of investment in Ukraine in 2015 was partially substituted by their substantial reduction in previous year. In 2015 compared to 2013, investments increased amounted to only 9.3%.If we take into account the change of the hryvnia, investments did not only increase, but also decreased significantly (Table 2).

Analyzing the change of investment in dollar terms in three of the most promising sectors of the Ukraine economy, we can see a sharp of indexes fall in throughout the study period. For three years (2013-2015) investment in construction reduced almost by 70%.

Thus, the construction in Ukraine is relatively attractive investment economic activity, but the overall unfavorable economic situation and the low level of investment attractiveness of our country is the reason of shortfall of investment resources, that hinders the industry development.

A lack of funding and low level of solvency of the population are the main barriers for the development of the construction industry in Ukraine and are causing intensification of the struggle between construction companies for limited investment resources that takes the form of investment competition and not always in legal ways.

In broad term, an investment competition is a struggle between market subjects for investment resources. In the narrow, it is the management of available company's resources and its competitive advantages to ensure stable development and strengthening competitive position in the market.

The instrument of competition in this case is to develop a competitive development strategy and its effective implementation, which is achieved by the stipulation the maximum number of external and internal factors of the competitive environment of the company's activity for investment projects in due time and making profit [1].

Investment attractiveness of the particular country is considered as objective conditions for investment and quantitatively expressed as amount of capital investments that can be attracted to the region. This approach suggests that the investment attractiveness of a particular territory can be quantitative assessment by the indexes of mastered capital investments.

Analysis of investment attractiveness of regions is key to the processes of interregional and interstate movement of capital as one of the main factors of economic development. Accordingly, the regions through territorial uneven distribution of economic factors are considered as competitors in the fight for investment funds [7, p. 48].

The average volume of investment in their uniform distribution between the territories is 10,046.2 million USD. Therefore, based on this indicator, to the investment attractive regions

Table 2

Dynamics of investments change in view the hryvnia exchange rate

Indexes	Years			The relative deviation, %		
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014	2015/2013
Dollar exchange rate on the 1.12, UAH*	8.2597	15.687	23.9481	89.9	52.7	19.0
Capital investments, USD				The relative deviation, %		
All, including.:	30325.5	13987.4	11404.5	-53.9	-18.5	-62.4
Industry	11841.9	5497.7	3660.2	-53.6	-33.4	-69.1
Construction	4951.2	2298.5	1814.9	-53.6	-21	-63.3
Agriculture, forestry and fisheries	2255.8	1198.2	1259.2	-46.9	5.1	-44.2

*Source: * are based on data [3; 4; 12]*

are Kyiv and Dnipropetrovsk region, Kyiv region, Lviv region and Kharkiv region, the volume of investments in which exceeds the average (Fig. 1).

Taking the average level of investments that makes 10.0462 billion UAH, can determine the investment attractive territory for the development of construction – such are c. Kiev, Dnipropetrovsk, Kyiv, Lviv and Kharkiv region. All other areas were able to accumulate investments in the construction below the national average level, which indicates their attractiveness for potential investors.

The biggest investment infusion during the study period, and especially in 2015 were in the construction industry of the city Kyiv and Kyiv region. Therefore, we should recognize the high level of investment attractiveness of these areas.

According to statistical data, the lion's share of investment in construction is involved in city Kyiv. Their volume in 2015 was 80,216.8 million that makes 31.94% of the industry's investments. Until 2011, over 40% of the capital investment in construction in Ukraine accounted to the capital.

The turning point was the year 2012 when the share of investments in the construction industry c. Kyiv has decreased threefold. Such changes in the structure occurred mainly due to the increasing of the share of investments in the Kyiv region.

According to the previous years, significant volumes of investments in construction also involved in the Donetsk and Lviv regions. However, as of 2014 the territorial structure of capital investments has changed, due primarily to the political situation in the east and in Crimea.

As a result, the investment attractiveness significantly increased in Zakarpattya and Volyn regions, which from the last positions due to the volume of attracted investments relocated to region group with an average investment attractiveness.

However, there were significantly reduced the proportion of investment in the construction industry Chernivtsi region. The least attractive investment for the development of construction areas remain Zaporizhzhya, Kirovograd, Kherson and Mykolaiv regions, whose share in total investment division of the construction sector in 2015 less than 1 percent.

The constant lack of construction financing, due to difficult economic conditions in the country leads to an intensification of the struggle for investment resources that can be deployed both in macro environment of business – reflecting the investment processes at the national level and in middle environment – as a result of the uneven distribution of investments between the territories.

Accordingly, the primary task of reforming the sector is to increase the investment attractiveness and competitiveness of the domestic construction companies, by creating effective investment strategy.

Conclusions and prospects for further research. In research there was found that building belongs to the promising sectors with relatively high investment attractiveness and accumulates 16% of capital investments, ranking among the economic activities second position after industry.

Evaluation of investment attractiveness of regions based on uniform distribution of invest-

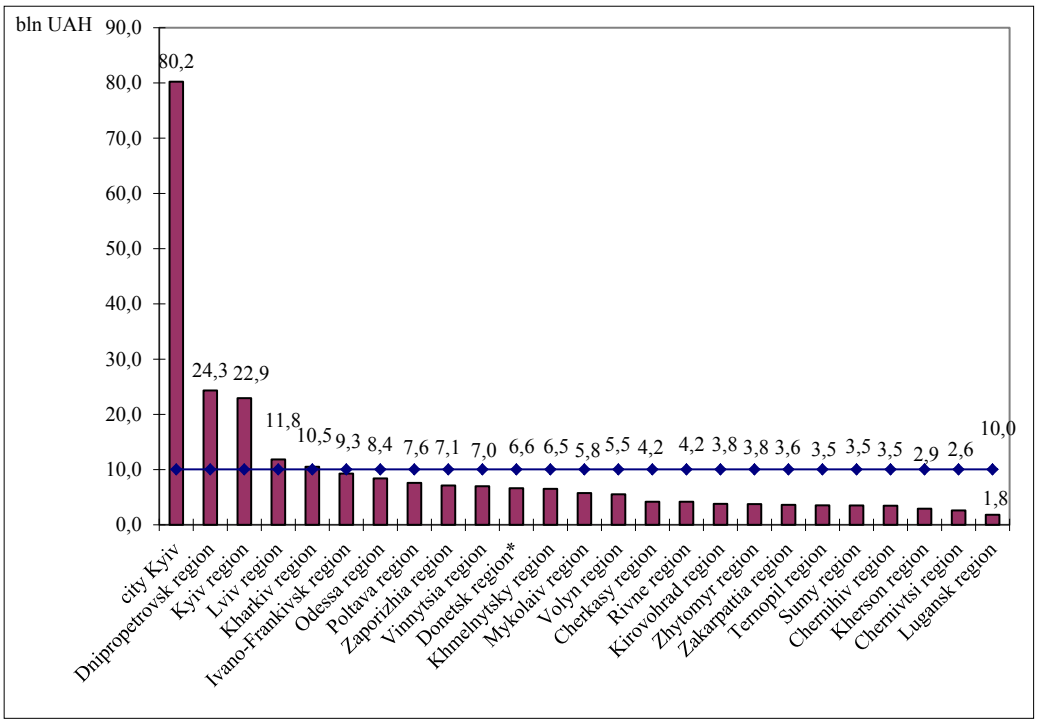


Fig. 1. Investment attractiveness of construction per region

** Excluding temporarily occupied territories

Source: Calculated according to the data [3; 4, p. 31]

ments in the construction industry indicates that regions compete among themselves for the maximum amount of attracted investments, as for the construction of the existence of investment competition is especially important.

There was found that the most investment attractive for the construction development of in 2015 was city Kyiv and Kyiv region, attracting more than half of all capital investment the country.

However, the main negative factor in the construction development is insufficient investment in the construction industry, whose volume is rapidly declining.

In crisis terms of the construction sector and worsening investment competition the problem of finding optimal ways of financing construction and the formation of an effective mechanism to attract investment resources to increase their volume require further study.

REFERENCES:

1. Lipych, L.G. (2015), "Development strategy of building businesses in terms of investment competition: Monograph", Luck Tower-Press, 211 p.
2. Gerasimov, O.L. (2008), "Evaluation of investment attractiveness of construction projects", Economic Space: Collected Works, SHEE «Dnieper State Academy of Construction and Architecture», no 20, pp. 76-81.
3. Capital investment [electronic resource], Official site of the State Statistics Committee. – Access: www.ukrstat.gov.ua
4. Capital investment in Ukraine 2014: Statistical Bulletin [electronic resource], State Statistics Committee. – Access: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/06/Arch_ki_bl.htm
5. Karpushenko, M. (2010), "Features of the investment attractiveness of construction projects in modern conditions", Kharkiv National Academy of Municipal Economy, Series «Economics», no. 92, pp. 95-98.
6. Kovalenko, S.A. (2012) "The investment climate in Ukraine and the directions of its improvement", Journal of Transport Economics and Industry, no 38, pp. 366-368.
7. Kuzmenko, O.V. (2015) "Investment climate and investment attractiveness of Ukrainian regions", Nobel Economic Bulletin, no 1 (8), pp. 46-54.
8. Milkin, I.V. "Assessment of capital construction in the region" [electronic resource]. – Access: http://eprints.kname.edu.ua/29617/1/52.pdf
9. Odarenko, T.E. (2012) "Prospects for Regional Development of the construction industry of Ukraine", Materials of scientist and practical conf. «Management of Urban and Regional Development» (26 – 27 April 2012), Kharkiv, KSAME, pp. 56–58.
10. Tretiak, N.M. (2013) "Factors of forming the investment climate in Ukraine", Financial space, no 3, pp. 165-170.
11. BDO IBC OverallIranking [Electronicresource]. – Access : http://www.bdo-ibc.com/index/global-comparison/overall-index/
12. US dollar exchange rate to the hryvnia at 01.12.2015, Finance.ua about money. – Access: http://tables.finance.ua/ua/currency/cash/-/ua/usd/0/2015/12/01#2:0

УДК 658.14

Максимюк Г.М.
асистент кафедри економіки підприємства, аспірант
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF MOTOR TRANSPORT ENTERPRISES BASED IN KHARKIV REGION

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз фінансового стану автотранспортних підприємств Харківської області в динаміці за період 2012–2015 рр. із використанням методів горизонтального, вертикального та коефіцієнтного аналізу. Зроблено висновки стосовно динаміки змін основних фінансових показників та поточного стану досліджуваних АТП.

Ключові слова: аналіз, фінансовий стан, автотранспортне підприємство, АТП, динаміка змін.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ финансового состояния автотранспортных предприятий Харьковской области в динамике за период 2012–2015 гг. с использованием методов горизонтального, вертикального и коэффициентного анализа. Сделаны выводы о динамике изменения основных финансовых показателей и текущего состояния исследуемых АТП.

Ключевые слова: анализ, финансовое состояние, автотранспортное предприятие, АТП, динамика изменений.

ANNOTATION

Analysis of financial condition of motor transport enterprises based in Kharkiv region for the period of 2012-2015, using the horizontal, vertical and factor analysis were conducted in the article. Trends in key financial indicators and the current state of the studied motor transport enterprises were highlighted.

Keywords: analysis, financial condition, motor transport enterprise, the dynamics change.

Постановка проблеми. Нестабільне економічне середовище, умови ринкової економіки та загострення конкуренції висувають нові жорсткі вимоги для існування та успішної діяльності автотранспортних підприємств. Для створення та ефективного господарювання АТП із міцним положенням на ринку необхідно забезпечити його надійне фінансове становище. Тому актуальним є проведення аналізу фінансового стану автотранспортних підприємств Харківської області.

Фінансовий стан являє собою найважливішу характеристику економічної діяльності підприємства у зовнішньому середовищі. Воно визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловій співпраці, оцінює, якою мірою гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів щодо фінансових та інших відносин [1, с. 7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем оцінки фінансового стану підприємств присвячено чимало праць вітчизняних та іноземних економістів. Зокрема, Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. [1], Школьник І.О. [2], Самородов В.Б., Бондаренко А.І. та ін. [3] досліджували аспекти фінансового стану АТП.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність публікацій, присвячених аналізу фінансового стану АТП, процес дослідження цього питання є непереривним і потребує системного підходу.

Мета статті полягає в аналізі фінансового стану автотранспортних підприємств на прикладі окремих АТП Харківської області та розробці рекомендацій за результатами аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз фінансового стану автотранспортних підприємств (АТП) проведено на прикладі АТП Харківської області, а саме: ПАТ «Харківське автотранспортне підприємство № 16363» (м. Харків, вул. Роганська, 160), ПрАТ «Валківське АТП-16341» (м. Валки, вул. Колгоспна, 2), ПАТ «Автотранспортне підприємство 16350» (м. Чугуїв, пров. Мічуріна, 2, корпус А), ПАТ «Автотранспортне підприємство 16364» (м. Харків, пров. Ботанічний, 4), ПАТ «Харківське автотранспортне підприємство № 16327» (м. Харків, вул. Академіка Павлова, 88).

На першому етапі було проведено аналіз обсягу та динаміки змін майна АТП (табл. 1). Джерелом інформації використано фінансову звітність підприємств за 2012–2015 рр., а саме Баланс (Звіт про фінансовий стан).

Згідно зі специфікою діяльності АТП, необоротні активи, а саме основні засоби, переважають у структурі майна підприємств. За досліджуваний період обсяг необоротних активів скоротився в АТП № 16363, АТП № 16364, АТП № 16327, що свідчить про погіршення матеріально-технічного устаткування підприємств та є негативною тенденцію. Водночас АТП № 16341 та АТП № 16350, незважаючи на складну економічну та політичну ситуацію останніх років в Україні, вдалося збільшити обсяг необоротних активів: АТП № 16341 – із 252 тис. грн. у 2012 р. до 559 тис. грн. у 2013 р., проте потім обсяг і скоротився до 508 тис. грн. у 2015 р.; АТП № 16350 – із 1 059 тис. грн. у 2012 р. до 1452 тис. грн. у 2015 р., або на 37%, що свідчить про розвиток даного підприємства.

За досліджуваний період збільшилися оборотні активи в АТП № 16363, АТП № 16350, АТП № 16327, переважно за рахунок збільшення дебіторської заборгованості. Значне скоро-

Таблиця 1

Аналіз обсягу і динаміки майна АТП Харківської області за 2012–2015 рр. (тис. грн.)

Стаття		АТП №16363		АТП №16341		АТП №16350		АТП №16364		АТП №16327	
1. Необоротні активи	2012	13772		252		1059		610		1181	
	2013	15267		559		918		516		1107	
	2014	12579		554		777		485		1000	
	2015	10966		508		1452		558		933	
	2012-2013	11%*	1495**	122%	307	-13%	-141	-15%	-94	-6%	-74
	2013-2014	-18%	-2688	-1%	-5	-15%	-141	-6%	-31	-10%	-107
	2014-2015	-13%	-1613	-8%	-46	87%	675	15%	73	-7%	-67
1.1. Основні засоби	2012	13514		252		1059		572		1027	
	2013	14782		559		918		475		953	
	2014	12008		554		777		444		846	
	2015	10618		508		1452		520		779	
	2012-2013	9%	1268	122%	307	-13%	-141	-17%	-97	-7%	-74
	2013-2014	-19%	-2774	-1%	-5	-15%	-141	-7%	-31	-11%	-107
	2014-2015	-12%	-1390	-8%	-46	87%	675	17%	76	-8%	-67
2. Оборотні активи	2012	13334		1993		619		137		51	
	2013	15948		494		764		54		52	
	2014	22589		1323		1026		135		317	
	2015	26488		705		800		121		767	
	2012-2013	20%	2614	-75%	-1499	23%	145	-61%	-83	2%	1
	2013-2014	42%	6641	168%	829	34%	262	150%	81	510%	265
	2014-2015	17%	3899	-47%	-618	-22%	-226	-10%	-14	142%	450
2.1. Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	2012	11142		38		597		105		24	
	2013	12754		33		737		25		28	
	2014	19336		33		1026		69		132	
	2015	19775		57		799		35		169	
	2012-2013	14%	1612	-13%	-5	23%	140	-76%	-80	17%	4
	2013-2014	52%	6582	0%	0	39%	289	176%	44	371%	104
	2014-2015	2%	439	73%	24	-22%	-227	-49%	-34	28%	37
2.2. Гроші та їх еквіваленти	2012	238		26		0		1		27	
	2013	1208		35		5		7		1	
	2014	658		57		0		14		1	
	2015	1745		46		0		41		53	
	2012-2013	408%	970	35%	9	-	5	600%	6	-96%	-26
	2013-2014	-46%	-550	63%	22	-100%	-5	100%	7	0%	0
	2014-2015	165%	1087	-19%	-11	-	0	193%	27	5200%	52

* темп приросту
** абсолютний приріст

Джерело: розроблено автором за даними фінансової звітності підприємств

Таблиця 2

Питома вага дебіторської заборгованості у структурі активів АТП у 2015 р. (тис. грн.)

Харківське АТП № 16363	Валківське АТП № 16341	АТП № 16350	АТП № 16364	АТП № 16327
22364	620	800	52	714
60%	51%	36%	8%	42%

Джерело: розроблено автором за даними фінансової звітності підприємств

чення оборотних активів спостерігається в АТП №16341 за рахунок зменшення іншої поточної дебіторської заборгованості з 1 832 тис. грн. у 2012 р. до 448 тис. грн. у 2015 р., та незважаючи на цей факт, питома вага дебіторської заборгованості у структурі активів підприємства у 2015 р. є, на нашу думку, критичною – 51% (табл. 2). Така ж сама ситуація стосовно дебіторської заборгованості склалася на інших АТП за винятком АТП №16364.

Зважаючи на значну частку дебіторської заборгованості на досліджуваних підприємствах (окрім АТП № 16364), можна зробити висновок про незадовільний стан розрахункової дисципліни та погіршення фінансового стану цих АТП.

Відволікання коштів у дебіторську заборгованість може сформувати серйозні фінансові проблеми для підприємства, оскільки може стати відчутною нестача коштів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати, розрахунків із бюджетом, постачальниками. Крім того, заморожування коштів призводить до уповільнення оборотності капіталу [2].

Також було розраховано показники ліквідності: коефіцієнт покриття та коефіцієнт абсолютної ліквідності (табл. 3).

Коефіцієнт покриття показує співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань. Це індикатор здатності компанії відповідати за поточними зобов'язаннями за допомогою оборотних активів. Показник демонструє, скільки в компанії є гривень оборотних коштів на кожну гривню поточних зобов'язань [4]. В АТП № 16341, АТП № 16364 та АТП № 16327 значення коефіцієнту покриття нижче нормативного значення протягом усього досліджуваного періоду. Це може свідчити про проблемний стан платоспроможності, адже оборотних активів недостатньо для того, щоб відповісти за поточними зобов'язаннями. Поточні зобов'язання в АТП № 16350 майже відсутні, що робить значення коефіцієнту покриття дуже високим.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дає змогу визначити частку короткострокових зобов'язань, які підприємство може погасити найближчим часом, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості та реалізації інших активів [5]. В АТП № 16363 значення коефіцієнта досягло нормативного в 2015 р. В АТП № 16341 та АТП № 16327 коефіцієнт абсолютної ліквідності нижче свого нормативного значення протягом усього періоду дослідження. Для АТП № 16350 коефіцієнт абсолютної ліквідності не розраховувався, адже грошові активи, відображені в балансі підприємства, дорівнюють 0.

Досліджуваним АТП (окрім АТП № 16364) рекомендується покращити стан розрахункової

Таблиця 3

Показники ліквідності АТП за 2012–2015 рр.

Показник (нормативне значення)	Рік	АТП № 16363	АТП № 16341	АТП № 16350	АТП № 16364	АТП № 16327
Коефіцієнт покриття (>1)	2012	1,11	0,91	77,38	0,53	0,63
	2013	1,15	0,44	76,40	0,79	0,75
	2014	1,22	0,58	256,50	0,98	1,67
	2015	1,58	0,39	133,33	0,72	0,56
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	2012	0,04	0,02	-	0,01	0,33
	2013	0,17	0,06	-	0,21	0,01
	2014	0,07	0,05	-	0,20	0,01
	2015	0,21	0,05	-	0,49	0,08

Джерело: розроблено автором за даними фінансової звітності підприємств

Таблиця 4

Аналіз структури капіталу АТП Харківської області за 2012–2015 рр. (тис. грн.)

Стаття	Рік	Харківське АТП № 16363	Валківське АТП № 16341	АТП № 16350	АТП № 16364	АТП № 16327
Власний капітал	2012	43,3%	-27%	99,5%	65,5%	93,4%
	2013	46,1%	-70%	99,4%	88,1%	94,0%
	2014	45,1%	-56%	99,8%	77,7%	85,6%
	2015	52,7%	-105%	99,7%	75,1%	19,9%
Довгострокові зобов'язання	2012	12,6%	29,8%	-	-	-
	2013	9,4%	63,5%	-	-	-
	2014	2,1%	35,6%	-	-	-
	2015	2,7%	55,2%	-	-	-
Поточні зобов'язання	2012	44,1%	97,7%	0,5%	34,5%	6,6%
	2013	44,5%	106,2%	0,6%	11,9%	6,0%
	2014	52,9%	120,6%	0,2%	22,3%	14,4%
	2015	44,7%	150,0%	0,3%	24,9%	80,1%

Джерело: розроблено автором за даними фінансової звітності підприємств

Таблиця 5

Аналіз обсягу і динаміки капіталу АТП Харківської області за 2012–2015 рр. (тис. грн.)

Стаття	Роки/ Динаміка змін	АТП № 16363		АТП № 16341		АТП № 16350		АТП № 16364		АТП № 16327	
1. Власний капітал	2012	11731		-617		1670		489		1151	
	2013	14404		-734		1672		502		1090	
	2014	15852		-1056		1799		482		1127	
	2015	19721		-1276		2246		510		339	
	2012-2013	23%*	2673**	-	-117	0,1%*	2**	3%*	13**	-5%*	-61
	2013-2014	10%	1448	-	-322	7,6%	127	-4%	-20	3%	37**
	2014-2015	24%	3869	-	-220	24,8%	447	6%	28	-70%	-788
1.1. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	2012	10912		-3065		1043		8		417	
	2013	13585		-3182		951		21		356	
	2014	15033		-3504		1078		1		393	
	2015	18902		-3724		1525		29		-395	
	2012-2013	24%	2673	-	-117	-9%	-92	163%	13	-15%	-61
	2013-2014	11%	1448	-	-322	13%	127	-95%	-20	10%	37
	2014-2015	26%	3869	-	-220	41%	447	2800%	28	-201%	-788
2. Поточні зобов'язання та забезпечення	2012	11959		2193		8		258		81	
	2013	13889		1118		10		68		69	
	2014	18587		2264		4		138		190	
	2015	16730		1820		6		169		1361	
	2012-2013	16%	1930	-49%	-1075	25%	2	-74%	-190	-15%	-12
	2013-2014	34%	4698	103%	1146	-60%	-6	103%	70	175%	121
	2014-2015	-10%	-1857	-20%	-444	50%	2	22%	31	616%	1171

* темп приросту
** абсолютний приріст

Джерело: розроблено автором за даними фінансової звітності підприємств

дисципліни, а саме скоротити терміни погашення платежів через стягнення передплат за надані послуги, своєчасне оформлення розрахункових документів.

У всіх АТП за досліджуваний період спостерігається збільшення статті «гроші та їх еквіваленти», крім АТП № 16350, де ця стаття дорівнює 0.

Наступним етапом є дослідження структури капіталу АТП та її змін (табл. 4), а також його обсягів та динаміки (табл. 5).

Структура капіталу підприємства є головним чинником, який визначає його фінансову стійкість [2, с. 92].

У структурі капіталу АТП № 16350 власний капітал становить більше 99%, а його обсяг поступово збільшується з 1 670 тис. грн. у 2012 р. до 2 246 тис. грн. у 2015 р., або на 74%, що є ознакою економічної незалежності та розвитку даного підприємства.

В АТП № 16364 (75,1%) та АТП № 16363 (52,7%) частка власного капіталу превалює над позиковим, його обсяг поступово збільшується, що свідчить про фінансову стійкість цих підприємств. В АТП № 16327 частка власного капіталу різко знизилася з 93,4% у 2012 р. до 19,9% у 2015 р., а поточні зобов'язання зросли з 6,6% у 2012 р. до 80,1% у 2015 р. Це є негативною тенденцією, яка робить підприємство економічно залежним від кредиторів та фінансово нестійким.

АТП № 16341 має від'ємне значення власного капіталу тому розрахунок структури та обсягу і динаміки капіталу в абсолютному виразі є неможливим.

Висновки. У роботі проведено аналіз фінансового стану АТП Харківської області методами горизонтального та вертикального аналізу.

Найкращій фінансовий стан серед досліджуваних підприємств має ПАТ «АТП № 16350» (м. Чугуїв): прибуток підприємства зростає, доля власного капіталу в загальній його структурі становить 99%, обсяг необоротних активів збільшується, що, зважаючи на специфіку діяльності, свідчить про розвиток підприємства. Однак доля дебіторської заборгованості в загальній структурі активів підприємства становить 36% у 2015 р., що свідчить про незадовільний стан розрахункової дисципліни на підприємстві.

ПАТ «Автотранспортне підприємство № 16364» (м. Харків) показує позитивні тенденції у зміні основних фінансових показників. Фінансовий стан даного АТП можна визнати сприятливим для подальшого розвитку та діяльності.

ПАТ «Харківське автотранспортне підприємство № 16363» (м. Харків) поступово нарощує долю власного капіталу, збільшується й розмір прибутку, дещо скоротився обсяг необоротних активів за досліджуваний період. Однак викликає занепокоєння зростання обсягу дебіторської заборгованості, частка якої у структурі активів підприємства в 2015 р. становила 60%. Це значно погіршує фінансове становище даного АТП.

У ПАТ «Харківське автотранспортне підприємство № 16327» спостерігається погіршення основних показників діяльності на даному підприємстві, що негативно впливає на його фінансовий стан.

ПАТ «Валківське АТП-16341» (м. Валки) є збитковим та має незадовільне фінансове становище, є ризик банкрутства.

Для успішного управління діяльністю та постійного моніторингу фінансового стану АТП рекомендується проводити внутрішню фінансову оцінку на неперервній основі (щомісяця, щокварталу тощо).

У цілому, провівши аналіз діяльності АТП Харківської області, можна прийти до висновку, що фінансовий стан підприємств великою мірою залежить від успішності управління даним підприємством, обізнаності керівництва, використання потенціалу працівників, вибудовування правильної системи мотивації на підприємстві, адже за існування в однакових зовнішніх умовах підприємства досягають різних результатів та в результаті мають різний фінансовий стан.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий аналіз : [підручник] / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
2. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / За заг. ред. І.О. Школьник. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 368 с.
3. Самородов В.Б. Визначення шляхів підвищення ефективності та конкурентоспроможності автотранспортних підприємств на прикладі АТП-16361 міста Харкова / В.Б. Самородов [та ін.] // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Транспортне машинобудування». – 2013. – № 31. – С. 71–75.
4. Коефіцієнт поточної ліквідності (Коефіцієнт покриття) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.finalon.com/98-slovnik-ekonomichnikh-terminiv/256-pokaznik-potochnoji-likvidnosti-pokaznik-pokrittya.
5. Показники ліквідності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fin-admin.com/faqvu.php?id=3.

УДК 338.439

Меліх Т.Г.
старший викладач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Миколаївського міжрегіонального інституту розвитку людини
ВНЗ «Університет «Україна»

ІНТЕГРАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ФАКТОР ОПТИМІЗАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ

INTEGRATION OF THE FOOD INDUSTRY AS A FACTOR IN OPTIMIZING THE USE OF PRODUCTION POTENTIAL

АНОТАЦІЯ

Розглянуто теоретико-методологічні засади визначення категорій «інтеграційна взаємодія» та «інтегрована корпоративна структура». Визначено основоположні принципи концепції гармонічного розвитку інтегрованої корпоративної структури. Обґрунтовано механізм досягнення необхідного виробничого потенціалу підприємств харчової промисловості та сформовано структурну модель організаційного механізму реалізації гармонічної програми розвитку інтегрованої структури.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційна взаємодія, виробничий потенціал, харчова промисловість, інтегрована корпоративна структура, синергічний ефект.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки характеризується низкою особливостей, зокрема: проникненням глобалізаційних процесів в економіки країн світу, поширенням інтеграційної взаємодії суб'єктів господарювання, укрупненням бізнес-структур, зростанням інтенсивності конкуренції, зростаючою залежністю ефективності господарювання від динамічності зовнішнього середовища. Означені тенденції призводять до появи нових та трансформації існуючих тенденцій розвитку підприємств України.

Розвиток економіки підприємств відбувається по шляху зростання консолідації власності, концентрації акціонерного капіталу, розширення співпраці та посилення взаємодії між суб'єктами ринку, зростання кількості угод злиттів та поглинань, об'єднання підприємств, створення інтеграційних структур, кластерних утворень та стратегічних альянсів, реорганізація вже створених бізнес-груп, міжгалузевої експансії.

Необхідність забезпечення динамічного розвитку підприємств України в умовах невизначеності впливу зовнішнього середовища обумовлює потребу пошуку балансу між зовнішніми факторами та внутрішнім середовищем, вимагає розроблення та реалізації сучасних концепцій, технологій та ефективних управлінських рішень у площині перебудови та розвитку діяльності підприємств для забезпечення підвищення результативності їх функціонування та економічного зростання. Одним із напрямів підвищення ефективності діяльності в умовах конкурентного середовища та поширення глобалізації є посилення інтеграційної взаємодії та формування інтегрованих структур різних типів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед сучасних науковців питанням розвитку теорії інтеграції, активізації інтеграційних процесів, розробки систем управління інтегрованими структурами, дослідження інтеграційної динаміки у площині стратегічного управління приділяють увагу С. Авдашева, І. Алексєєв, І. Булєєв, А. Бутиркін, В. Горбатов, А. Горбунов, Л. Дмитриченко, Ю. Іванова, М. Кизим, В. Курченков, Г. Мінс, Т. Мостенська, А. Пилипенко, Г. Уманців та інші. Розв'язанню проблем інтеграційного розвитку підприємств різних форм власності присвячені дослідження відомих вітчизняних вчених, таких як: В. Амбросов, П. Борщевський, В. Зимовець, А. Карпенко, М. Коденська, І. Лукінов, П. Макаренко, Ю. Нестерчук, П. Мельник, М. Малік, В. Месель-Веселяк, Ю. Нестерчук, О. Онищенко, П. Саблук, Л. Сахно, Н. Скопенко, М. Хорунжий, О. Шпичак та інші, у роботах яких розглядаються теоретико-методологічні, методичні та практичні аспекти інтеграції в харчовій промисловості, трансформації вітчизняної агропродовольчої сфери, різноманітні аспекти створення та забезпечення ефективного функціонування інтегрованих об'єднань.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Розроблені теоретико-методологічні та методичні підходи є підґрунтям для подальшого наукового дослідження у цьому напрямі. Однак у працях науковців приділяється недостатня увага теорії та практиці розвитку інтеграційної взаємодії підприємств харчової промисловості з урахуванням динамічних умов господарювання та галузевої специфіки їх діяльності.

Метою статті є обґрунтування теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо визначення напрямів активізації інтеграційної взаємодії підприємств харчової промисловості України з метою оптимізації використання їхнього виробничого потенціалу.

Виклад основних результатів досліджень. Сьогодення харчової промисловості віддзеркалює економічну ситуацію в країні: дефіцит якісної сировини, зростання витрат на виробництво та збільшення собівартості продукції, посилення державного контролю, регулювання

цін, загострення конкуренції, нестача фінансових ресурсів, падіння рівня доходів населення тощо. В складних умовах господарювання зміцнити позиції на ринку та не втратити прибутковості вдається тільки тим компаніям, які не скорочують інвестиції у власний розвиток, впроваджують інноваційні технології, оптимізують асортиментний портфель, розширяють асортиментну лінійку шляхом розробки та виведення на ринок нових видів конкурентоспроможної продукції [1].

Як свідчить світовий досвід, ефективним шляхом до успіху в становленні конкурентоспроможних промислових структур є концентрація капіталу та виробничих потужностей на основі розвитку інтеграційної взаємодії. Інтеграція впливає на життєстійкість підприємств, підвищення фінансової стабільності, зниження рівня невизначеності у постачанні ресурсів та збуті продукції, зміцнення позицій об'єднаних підприємств на ринку товарів і послуг, диверсифікацію виробництва, зниження ризиків тощо.

Узагальнюючи погляди сучасних вчених-економістів [2, 3, 4], з'ясовано, що інтеграційна взаємодія – це цілеспрямований процес формування стійких виробничих і економічних зв'язків між суб'єктами господарювання як на основі спільної власності (у випадку жорсткої інтеграції), так і на основі договору про спільну діяльність (м'яка інтеграція), що призводить до створення нової системи на базі об'єднання ряду підсистем, що взаємодіють між собою при виробництві та просуванні продукції на ринку. При цьому відбувається об'єднання певних загальних функцій, вирішуються загальні завдання, розробляються стратегія та спільні програми розвитку, що у результаті призводить до повного або часткового організаційного злиття. Прогресивна інтеграція веде до утворення якісно нової цілісної системи, яка дозволяє набути конкурентних переваг, зміцнити ринкову позицію та/або збільшити ринкову владу учасників інтеграційної взаємодії.

В умовах сьогодення інтеграційна взаємодія суб'єктів господарювання характеризується багатовекторним спрямуванням, що не обмежується двома основними напрямками (вертикальним та горизонтальним), а має тенденцію до посилення конгломератної взаємодії в одних галузях економіки, та спеціалізації – в інших.

Підприємства мають можливість використання різних типів інтеграційної взаємодії, що зумовлюється особливостями галузі, рівнем розвитку виробничого потенціалу підприємств, їх територіальним розташуванням, географією та особливостями ринків сировини та збуту продукції, характером реагування на потреби і умови суспільного розвитку та залежать від конкретних проблем, що стоять перед підприємствами [5]. З огляду на це, гармонічний розвиток інтегрованої корпоративної структури (ІКС) передбачає пропорційність розвитку частин інтегрованої структури, створення умов для збалансованого планування діяльності й забезпечення рівноважного стану й стабільності у період розвитку.

ІКС – це об'єднання господарсько самостійних підприємств, фінансове й організаційне управління якими здійснює єдиний центр – керуюча компанія. Керуюча компанія регулює майнові відносини учасників ІКС за допомогою концентрації прав власності. Стимулом до інтеграції даних підприємств є задоволення інтересів всіх учасників і досягнення встановлених цілей.

У нехолдингових метакорпораціях стратегічна програма розвитку підпорядкована інтересам багатьох учасників і найчастіше розробляється під конкретний проект. Вона може динамічно змінюватись за часом й цілями, отже, є непередбачуваною. В інтегрованих корпоративних структурах холдингового типу, побудованих за акціонерними формами контролю, стратегічна програма розвитку приймається акціонерами й відповідає їхнім інтересам [6]. У рамках даного дослідження під «інтегрованою компанією» буде матися на увазі інтегрована корпоративна структура холдингового типу.

Основним завданням будь-якого підприємства є розвиток і ріст на підставі оптимальних пропорцій. Для інтегрованого підприємства розвиток має на увазі цілеспрямовану зміну організаційної структури, управлінських принципів, складу компаній-учасників відповідно до змін ринкового середовища. Процес повинен протікати таким чином, щоб розвиток мав висхідний вектор і прогресував. Результатом процесу розвитку є досягнення генеральної цілі ІКС – збільшення капіталізації.

Розвиток передбачає зміну підприємства за допомогою нововведень. Загальновідомо, що будь-які нововведення вносять у налагоджену виробничу організацію елементи нестійкості й невизначеності, які приводять до порушення стабільності. Гармонічний розвиток забезпечує створення умов для збалансованого планування діяльності й забезпечення рівноважного стану й стабільності ІКС у період розвитку.

Для забезпечення гармонійності розвитку необхідно визначити оптимальні пропорції розподілу ресурсів, поточний рівень пропорційності ІКС за основними показниками, визначити припустимі границі зміни пропорцій і можливі темпи економічного розвитку.

Концепція гармонічного розвитку ІКС повинна опиратися на наступні принципи:

- *Гармонійності розвитку інтегрованої корпоративної структури.* Даний принцип має на увазі пропорційність розвитку частин інтегрованої структури з метою створення умов для збалансованого планування діяльності й забезпечення рівноважного стану й стабільності ІКС у період розвитку.

- *Адаптивності.* Процес розвитку має на увазі постійну адаптацію до умов зовнішнього й внутрішнього середовища, що змінюються. Для того, щоб забезпечити стійкий ріст і розви-

ток корпорації, всі її складові повинні постійно адаптувати свої бізнес процеси до існуючих умов ринку.

- *Безперервності змін*. Відповідно до даного принципу, процес адаптації всіх складових ІКС до ринкових умов, і пов'язані з ним зміни, повинні йти безупинно. По досягненні генеральної цілі розвитку, керуюча компанія корпорації визначає нові цілі й перспективи, проводить декомпозицію цілей по всіх рівнях ІКС, визначає строки реалізації нової програми розвитку.

- *Комплексності*. Оскільки корпорація це складна структура, що включає в себе різні бізнес одиниці, програма розвитку повинна реалізовуватися комплексно. Організаційні зміни й нововведення повинні охоплювати основні підприємства і підприємства-постачальники, інтегровані в єдиний виробничий ланцюжок. Комплексний підхід дозволить синхронізувати потенціали підприємств ІКС і забезпечити досяжність генеральної цілі.

- *Своєчасності реалізації заходів програми розвитку*. Реалізація будь-якої управлінської програми на інтегрованому підприємстві ускладняється багатоаспектністю взаємодій в силу великої кількості об'єктів управління. У таких умовах важливим аспектом є своєчасність реалізації всіх заходів.

На основі прийнятих принципів і умов управління гармонічним розвитком інтегрованих корпоративних структур холдингового типу встановлюються наступні концептуальні положення: 1. Гармонія взаємодії всіх учасників ІКС на основі принципу комплексності. 2. Гармонія між керованими й керуючими ланками на основі узгодження цілей і потенціалу об'єктів. 3. Гармонія основних і забезпечуючих виробництв на основі збалансованості виробничих потенціалів бізнес-одиниць. 4. Збереження стабільності системи в процесі розвитку на основі визначення індексу стійкого розвитку [7, 8].

Однією з основних завдань взаємодії на всіх рівнях ІКС є досягнення позитивного синергетичного ефекту. Даний ефект може бути досягнуть у результаті дотримання економічних пропорцій і співвідношень на всіх рівнях підприємства. Фактично, ефект синергії це додатковий ефект від взаємодії при гармонічній організації виробничого процесу. Варто розглянути три основні форми прояву синергії: 1) це ефект об'єднання, або командна синергія; 2) ефект масштабу, або функціональна синергія; 3) це ефект інтеграції, або цільова синергія.

Для побудови збалансованої структури ІКС, необхідно оцінити синергетичний ефект взаємодії бізнес-одиниць і визначити структуру підприємств, при якій синергетичний ефект взаємодії був би максимальним.

Для того, щоб гармонізувати ланцюжок взаємодії підприємств ІКС, необхідно оцінити сумарний синергетичний ефект і оптимізувати склад підприємств ланцюжка з ціллю збільшення синергії. Позначимо ефект від діяльності окремого підприємства як E_i, тоді спільний ефект діяльності підприємства 1 і підприємства 2 буде $E_1 + E_2$. Позначимо E_s як ефект від спільної діяльності підприємств. У такий спосіб синергетичний ефект $Sw = Es - (E_1 + E_2)$. Якщо $Sw > 0$, то має місце позитивний синергетичний ефект, $Sw < 0$ синергетичний ефект негативний. Кількісно виміряти синергетичний ефект можна на основі додаткового збільшення прибутку за рахунок зниження витрат підприємств, збільшення рентабельності продукції й активів. Для визначення всіх можливих ефектів взаємодії підприємств часто необхідна додаткова експертна оцінка, тому що синергетичний ефект може полягати в обміні технологіями, додаткової економії на послугах залучених консультантів і т.п.

Загальний синергетичний ефект ланцюжка взаємодії за участю n підприємств буде дорівнює:

$$Sw = Es - \sum_{i=1}^{n} Ei. \quad (1)$$

Кількість варіантів ланцюжка буде визначатися формулою:

$$W(N) = \sum_{k=2}^{n} C^k n, \quad (2)$$

де k – число учасників ланцюжка взаємодії; $C^k n$ – число сполучень з n по k.

Розрахувавши загальний синергетичний ефект Sw для кожного з варіантів взаємодії підприємств, можна визначити найкращий склад учасників ланцюжка взаємодії ІКС. Для 5 різних компаній кількість сполучень буде дорівнювати 26, для 6 компаній вже 57.

Для промислових корпоративних структур холдингового типу основною ціллю розвитку є досягнення певних темпів виробництва продукції, обновлення й модернізація обладнання з ціллю збільшення обсягів виробництва й скорочення витрат, освоєння нових технологічних процесів [9]. Реалізація всіх цих завдань тісно пов'язана з виробничим потенціалом підприємств.

За результатами дослідження розроблений механізм досягнення необхідного виробничого потенціалу (рис. 1).

Перший етап – збільшення ефективності використання наявних ресурсів. Коли праця, засоби праці, матеріальні ресурси використовуються оптимально, з максимальною віддачою, і будь-яка їх комбінація не дає приросту виробничого потенціалу, необхідно поліпшувати елементи виробничого потенціалу за рахунок реструктуризації (наприклад, використання кластерного підходу), введення у виробництво інновацій (використання більше сучасних технологій), обновлення виробничих засобів (заміни застарілого й зношеного обладнання, збільшення виробничих потужностей). Перераховані вище елементи вимагають залучення додаткових активів.

Узагальнюючою характеристикою виробничого потенціалу є його виробнича потуж-

Рис. 1. Механізми досягнення необхідного виробничого потенціалу підприємств

ність, що виражає нормовані або ненормовані можливості у витратах праці й виробництві товару. Виробничий потенціал формують основні засоби, виробничий персонал, технологія й оборотний капітал. Поняття потужності уточняється визначеннями: проектної потужності – максимальний обсяг випуску при ідеальних умовах, ефективної потужності – максимально можливий обсяг випуску з урахуванням асортиментів і робочих графіків експлуатації обладнання й т.п. і реального випуску. Реальний випуск завжди нижче ефективної потужності (через поломки обладнання, недостачі матеріалів, технологічних втрат і т.п.). Виробнича активність визначається темпами зміни виробничої потужності й реального випуску [10].

Для кожного підприємства розрахунок виробничої потужності передбачає урахування всієї номенклатури виробничої продукції і включає три головних елементи: кількість установленого обладнання, можливий річний фонд часу роботи обладнання, технічні норми продуктивності обладнання або трудомісткості виготовлення продукції [11]. Для підприємства з однотипним складом обладнання розрахунок може вестися в такий спосіб:

$$M = O*Ф*B \text{ або } M = (O*Ф)/T, \quad (3)$$

де M – виробнича потужність підприємства в одиницях продукції; O – кількість однотипних одиниць установленого обладнання по провідному цеху; $Ф$ – річний фонд часу роботи одиниць обладнання, годин; B – технічна норма продуктивності (вироблення) одиниці обладнання за годину роботи в натуральних показниках; T – технічна норма трудомісткості виготовлення одиниці продукції, годин.

Рівень використання виробничих потужностей діючих підприємств виміряється коефіцієнтами використання, а нововведених підприємств – коефіцієнтами освоєння. Плановий або фактичний коефіцієнт використання виробничої потужності обчислюється за формулою:

$$Км = П/М*100, \quad (4)$$

де $Км$ – коефіцієнт використання виробничої потужності у відсотках, $П$ – річний випуск продукції в натуральних або умовних одиницях (за планом або фактично).

Загальну схему розрахунку необхідного вводу в дію нових потужностей для забезпечення заданого обсягу виробництва продукції можна представити у вигляді:

$$Мн = (Пп-Пд)/(Ко*Кс), \quad (5)$$

де $Мн$ – необхідне введення в дію нових виробничих потужностей у кожному році планованого періоду; $Пп$ – обсяг випуску продукції на кожний рік планованого періоду; $Пд$ – випуск продукції діючих потужностей з урахуванням планованого рівня їх освоєння в кожному році періоду; $Ко$ – коефіцієнт освоєння нових потужностей, що вводяться в даному році; $Кс$ – коефіцієнт для розрахунку середньорічної введеної потужності.

Збалансованість виробничих потенціалів бізнес-одиниць є необхідною умовою гармонійності програми розвитку інтегрованої структури. Використання механізму досягнення необхідного виробничого потенціалу дозволяє проаналізувати умови досягнення необхідного виробничого потенціалу й оцінку необхідних інвестиційних ресурсів. Таким чином, можна визначити можливі темпи економічного росту

ІКС, домогтися пропорційності інвестиційних та виробничих ресурсів корпорації.

У кожному ланцюжку взаємодії ІКС виробничий потенціал підприємств може бути на одному рівні, але може й відрізнятися, що приведе підприємства до розбалансованості, нестійкості. Механізм оцінки збалансованості виробничих потенціалів бізнес-одиниць необхідний для проведення аналізу наявних виробничих потенціалів і їх гармонізації.

Пропонується позначити поточний обсяг випуску i-го підприємства ІКС як N_i^a , де i змінюється від 1 до n, а n – кількість підприємств ІКС. Обсяг випуску, необхідний відповідно до програми розвитку ІКС, позначити як N_i^b. Таким чином, різниця між існуючим і необхідним обсягом випуску підприємства буде $N_i^b - N_i^a = \Delta Ni$. Для того щоб оцінити, чи може підприємство збільшити обсяг випуску на ΔNi, необхідно оцінити виробничий потенціал підприємств ланцюжка взаємодії ІКС.

Різне співвідношення виробничого потенціалу підприємств ІКС може привести до ситуації, коли забезпечувальне виробництво буде нездатне поставити основному виробництву достатньо продукції й сировини. Може скластися й альтернативна ситуація, коли виробничих ресурсів основного виробництва буде недостатньо для реалізації генеральної цілі програми розвитку ІКС. Відповідно до закону найменших [13] виявлення підприємств із виробничим потенціалом, недостатнім для досягнення необхідного обсягу випуску дозволить оптимізувати ланцюжок взаємодій ІКС і реалізувати генеральну ціль програми розвитку.

Ефективна реалізація інтеграційної взаємодії підприємств неможлива без відповідного організаційного механізму, складовими якого виступають відносно замкнуті взаємозалежні блоки управління (рис. 2):

1. *Блок аналізу даних про стан зовнішнього середовища* – формує групи показників, що відображують динаміку збуту, трудових ресурсів, стану основних конкурентів, котирувань акцій компаній ІКС і інших необхідних даних.

2. *Блок аналізу даних про стан внутрішнього середовища компанії* – формує динаміку показників, що характеризують рівень наявних локальних потенціалів компаній ІКС (виробничого, науково-технічного, ресурсного, маркетингового, кадрового, інформаційного, фінансового й інвестиційного й ін.) Розрахунок рівня потенціалів здійснюється відповідними фахівцями.

3. *Блок аналізу поточного стану бізнес-одиниць і пропорцій розподілу ресурсів* формує дані про співвідношення і пропорції, які склалися на підприємствах ІКС. Дані містять у собі

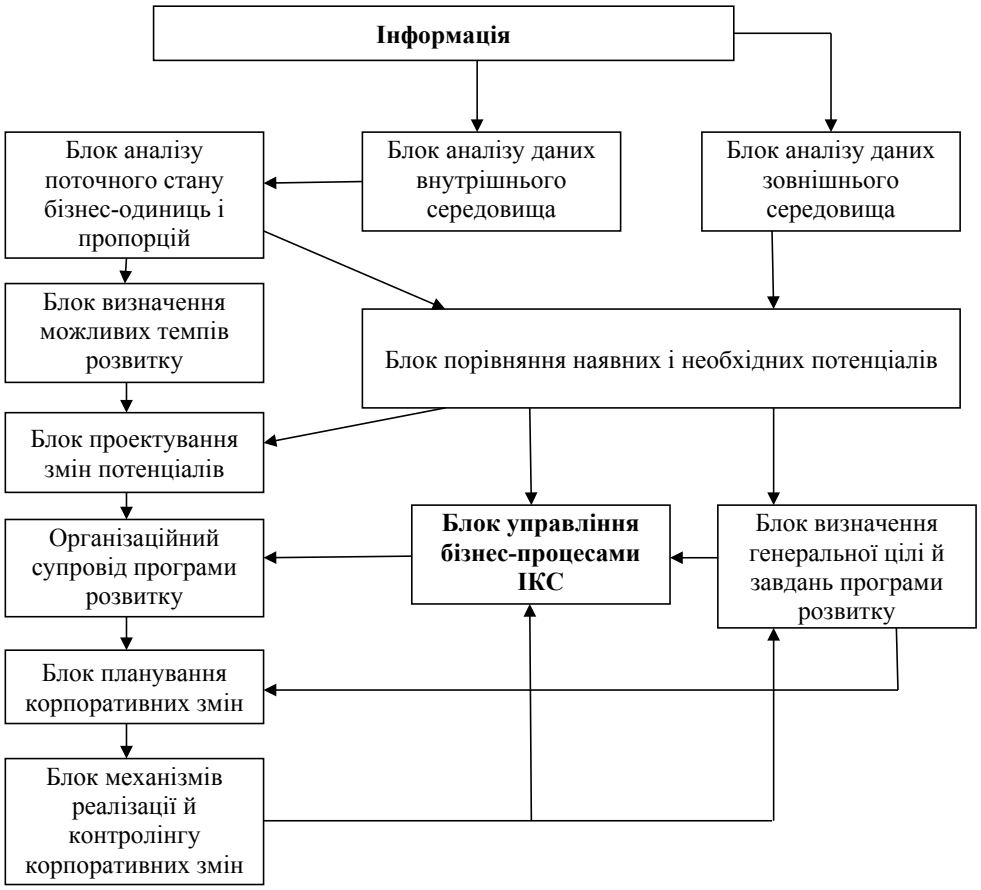


Рис. 2. Структурна модель організаційного механізму реалізації гармонічної програми розвитку ІКС

інформацію про ефективність і витратомісткість виробництв, фінансовий стані компаній, динаміку руху коштів і управління фінансами, ефективність інвестицій.

4. *Блок порівняння наявних і необхідних потенціалів.* У даному блоці проводиться аналіз збалансованості наявних потенціалів виробничих ланцюжків ІКС. На основі цього аналізу формується інформація про можливе збільшення виробничих потенціалів по ланцюжках взаємодії. Визначаються «вузькі» місця й формуються основні рекомендації з їх усунення. Інформація надалі надходить у блок визначення генеральної цілі й завдань програми розвитку для прийняття акціонерами обґрунтованих рішень про кінцеву ціль програми розвитку.

5. *Блок визначення можливих темпів розвитку.* Формує інформацію про можливі темпи розвитку, виходячи з наявних виробничих потенціалів з урахуванням наявних можливостей і обмежень.

6. *Блок визначення генеральної цілі й завдань програми розвитку.* На основі наявної аналітичної інформації, представленої в укрупненому виді, топ-менеджмент визначає конкретні цілі й перелік завдань програми розвитку, строки їх досягнення. Цілі можуть бути скоректовані в процесі виконання програми.

7. *Блок управління бізнес-процесами* – формуються необхідні зміни існуючих бізнес-процесів, модифікація існуючих каналів зв'язку й виробничих ланцюжків ІКС. На основі генеральної цілі й завдань програми розвитку розраховуються нові, оптимальні із синергетичної точки зору, ланцюжки взаємодії бізнес-одиниць.

8. *Блок проектування змін потенціалів.* Формує цільові показники, визначає припустимі діапазони відхилень, з огляду на оцінку господарчого ризику, визначає умови й фактори зміни потенціалів підприємств ІКС до необхідного рівня.

9. *Блок планування корпоративних змін.* У даному блоці проводиться розрахунок планових показників, формуються завдання по реалізації змін (враховуються часовий і вартісний аспект). Можливими обмеженнями для планових завдань є припустимі межі відхилення економічних співвідношень від норми в період організаційного розвитку.

10. *Блок механізмів реалізації й контролінгу корпоративних змін.* У цьому блоці розробляються механізми оперативного управління й аналізу ходу виконання необхідних заходів. Створюються механізми мотивації персоналу, координації й необхідних коректувань виконання програми розвитку.

11. *Блок організаційного супроводження програми розвитку.* У даному блоці формується організаційне забезпечення програми розвитку. На основі принципу комплексності проводиться розробка цільових заходів, необхідних для розвитку структури.

Таким чином, організаційний механізм дозволяє забезпечити організацію процесів і своєчасність реалізації змін, комплексність прийнятих рішень і стабільність корпорації в перехідний період розвитку, тобто принципи, закладені в концепцію гармонічного розвитку на основі збалансованості виробничих потенціалів, дотримуються, що характеризує реальність і практичну значимість розроблених методичних положень.

Кожна інтегрована корпоративна структура розвивається поетапно. Проходження кожного етапу розвитку пов'язане з досягненням певних граничних величин таких показників як величина активів, акціонерного капіталу, чисельності персоналу, виробничого потенціалу, фінансових і інвестиційних можливостей. Важливо, щоб на кожному етапі розвитку корпорації, потенціали її бізнес-одиниць були збалансовані [12]. Тільки за умови гармонізації основного виробництва й забезпечуючого виробництва, ефективної взаємодії бізнес-одиниць, збалансованості виробничих потенціалів, можливі подальший ріст і перехід корпорації на новий ступінь організаційного розвитку.

За результатами дослідження процес росту й розвитку корпорації, на нашу думку, слід моделювати за допомогою S-подібних кривих, зокрема за допомогою кривої Перла, яка найбільш точно відображає сутність розвитку підприємства. S-побідні криві, поряд з поліноміальними і експонентними, належать до так званих кривих росту економічної динаміки, при використанні яких у прогнозуванні, передбачається, що на прогнозований показник здійснює вплив значна кількість факторів, виділити які або неможливо, або по них відсутня інформація. Зміну показника співвідносять із фактором часу, одержуючи, таким чином, одномірний часовий ряд. З огляд уна це, Крива Перла набуває вигляду:

$$y = L/(1 + ae^{-bt}) \qquad (6)$$

де L – верхня межа змінної; a, b – параметри кривій (a – зрушення кривої по осі абсцис, b – крутість кривої).

Використовуючи наявну інформацію про динаміку обсягу реалізації продукції підприємства за кілька років і задаючи в якості верхньої межі змінної необхідний обсяг реалізації відповідно до програми розвитку підприємства, за допомогою кривої Перла можна спрогнозувати яка період (у рока), необхідний підприємству для досягнення заданого значення.

За результатами дослідження сформульовано основні стратегії розвитку харчової корпорації (табл. 1).

Різниця в тривалості здійснення стратегії розвитку визначається виникненням синергетичного ефекту при інтеграції харчових підприємств. Різні стратегії вимагають різних механізмів реалізації, різного обсягу інвестування. Застосування розробленого механізму визна-

Таблиця 1

Основні стратегії розвитку харчової корпорації

Стратегія	Ступінь інтеграції	Час виходу на задані потужності
Стратегія різкого росту капіталізації й швидкого виходу на IPO	Максимальна (диверсифіковане інтегроване підприємство)	3-4 роки
Стратегія досягнення певної частки ринку з наступним виходом на IPO	Середня (масштабна горизонтальна інтеграція однорідних підприємств)	8-10 років
Стратегія розвитку окремої компанії з досягненням певної частки ринку й поступовим ростом капіталізації	Низька (підприємство функціонує самостійно, без стійкої кооперації з іншими компаніями)	17-20 років

чення необхідних масштабів інтеграції сприяє обґрунтованому вибору стратегії розвитку корпорації, дозволяє скоригувати завдання програми розвитку корпорації з наявними можливостями й структурою тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Одним з основних напрямків підвищення ефективності діяльності агропродовольчої сфери, та харчової промисловості зокрема, є розвиток інтеграційних зв'язків між підприємствами та побудова на їх основі інтегрованих об'єднань, що сприяє консолідації зусиль виробників, активізує потенційні можливості щодо більш ефективного використання виробничого потенціалу, забезпечує повноту циклу «наука – інноваційні розробки – інвестиції – виробництво сировини – переробка сировини – виготовлення кінцевого продукту – збут – споживання» та сприяє виходу вітчизняних підприємств та національної економіки на якісно новий етап розвитку, що є пріоритетом сьогодення.

До основних чинників, що підвищують ефективність використання виробничого потенціалу підприємств харчової індустрії, через інтеграційні процеси слід віднести: 1) оптимізацію бізнес-процесів; 2) інвестиції в виробництво конкурентоспроможної рентабельної продукції, збереження та покращення якості продукції; 3) зниження витрат на виробництво та збут продукції, оптимальне ціноутворення; 4) розширення асортименту, своєчасне виведення на ринок нової продукції, нові цінові пропозиції для різних категорій споживачів, збалансований портфель брендів; 5) удосконалення системи дистрибуції, розвиток власної торговельної мережі; 6) інвестиції в збільшення та модернізацію виробничих потужностей, енергетичні проекти; 7) впровадження інноваційних технологій; 8) орієнтація на диверсифікацію ринків, врахування потреб внутрішнього та зовнішнього ринків, розширення експорту; 9) створення та розвиток власної сировинної бази тощо.

Запропонований в роботі методичний підхід оцінки синергетичного ефекту взаємодії бізнес-одиниць відрізняється гнучкістю, універсальністю, простотою розрахунку. Застосування методики дозволить сформувати взаємодію бізнес-одиниць інтегрованого підприємства таким чином, щоб домогтися максимального синергетичного ефекту виробничого потенціалу в процесі інтегрування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Скопенко Н.С. Вертикальна інтеграція як фактор підвищення ефективності діяльності підприємств харчової промисловості [Електронний ресурс]/ Н.С. Скопенко. – Режим доступу: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/14621/3/31.pdf
2. Нестерчук Ю. О. Інтеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві: монографія / Ю.О. Нестерчук. – Умань: Видавець «Сочінський», 2009. – 372 с.
3. Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: монографія / А. А. Пилипенко. – Харків: ВД «Інжек», 2007. – 380 с.
4. Рыночная интеграция в агропродовольственном секторе: тенденции, проблемы, государственное регулирование [Текст] / Ответ. ред. А.В. Петриков. – М. : ВИАПИ им. А.А. Никонова: «Энциклопедия российских деревень, 2010. – 497 с.
5. Скопенко Н.С. Особливості розвитку інтеграційної взаємодії підприємств харчової промисловості України [Електронний ресурс] / Н.С. Скопенко. – Режим доступу: http://papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/skopenko-n-particular-qualities-of-integrational-interaction-development-of-the_24375.pdf
6. Сахно Л.А. Економічний механізм взаємодії інтегрованих підприємств в період постреформованої реструктуризації АПК / Л.А. Сахно. – К.: Науковий вісник НАУ. – 2001. – Вип. 44. – С. 208-210.
7. Буркинський Б. В. Методологічні аспекти розробки і оцінки стратегій розвитку промислового комплексу регіону: монограф. / Б.В. Буркинський, М. А. Коваленко. – Херсон: Олді-плюс, 2008. – 405 с.
8. Саблук П.Т. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології / П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.Л. Валентинов. – К.: ІАЕ, 2002. – 294с.
9. Грищенко О.В. Шляхи формування надійної сировинної бази молокопереробних підприємств / О.В. Грищенко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 80–86.
10. Лисяков В.П. Оцінка виробничого потенціалу підприємства / В.П. Лисяков // Наукові праці ДонНТУ, 2009. – Вип. 36-2. – С. 100–105.
11. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств, стратегічний підхід: [монографія] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 294 с.
12. Мікловда В.П. Агропромислове виробництво в умовах ринкових трансформацій : монограф. / В.П. Мікловда, М.В. Газуда. – Ужгород : Ліра, 2008. – 224 с.
13. Цехмістрова Г.С. Основи наукових досліджень / [Навч. посіб]. – К.: Слово, 2003. – 240 с.
14. Іртищева І.О. Розвиток садівничих підприємств на засадах інтеграції господарюючих суб'єктів / І.О. Іртищева // Бізнес-навігатор. – 2014. – № 1 (33). – С. 224–231.

15. Іртищева І.О. Державне регулювання розвитку інтеграційних систем в агропродовольчій сфері України / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 80–87.
16. Іртищева І.О. Удосконалення інтеграційних взаємовідносин садівничих підприємств / І.О. Іртищева // Бізнес-навігатор. – 2014. – № 2 (34). – С. 114-120.
17. Іртищева І.О. Світова продовольча криза: проблеми та перспективи для України / І.О. Іртищева, О.М. Потапенко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний університет». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – № 8-1'2011. – С. 65–68.

УДК 658.155

Мельничук Г.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Університету Державної фіскальної служби України

Нестерук А.А.
студентка
Університету Державної фіскальної служби України

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

THE THEORETICAL BASIS OF DEVELOPMENT MANAGEMENT MECHANISM FORMATION OF ENTERPRISE PROFITS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні основи побудови механізму управління формуванням прибутку підприємства. Обґрунтовано, що незважаючи на те що управління формуванням прибутку підприємства інтегроване в загальну систему управління прибутком, воно є окремим об'єктом управління, який має свої специфічні особливості. Визначено організаційно-функціональну структуру внутрішнього механізму управління формуванням прибутку підприємства та розкрито зміст складових елементів даного механізму. Для забезпечення ефективного практичного впровадження внутрішнього механізму управління формуванням прибутку підприємства запропоновано сформувати на підприємстві центри відповідальності – центри доходів та центри витрат.

Ключові слова: прибуток підприємства, механізм, механізм управління прибутком, формування прибутку підприємства, максимізація прибутку підприємства, механізм управління формуванням прибутку підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические основы построения механизма управления формированием прибыли предприятия. Обосновано, что несмотря на то что управление формированием прибыли предприятия интегрировано в общую систему управления прибылью, оно является отдельным объектом управления, который имеет свои специфические особенности. Определена организационно-функциональная структура внутреннего механизма управления формированием прибыли предприятия и раскрыто содержание составных элементов данного механизма. Для обеспечения эффективного практического внедрения внутреннего механизма управления формированием прибыли предприятия предложено сформировать на предприятии центры ответственности – центры доходов и центры расходов.

Ключевые слова: прибыль предприятия, механизм, механизм управления прибылью, формирование прибыли предприятия, максимизация прибыли предприятия, механизм управления формированием прибыли предприятия.

ANNOTATION

In the article researches the theoretical bases of management mechanism of formation of enterprise profits. Proved that despite the fact that the management company profits forming integrated into the overall system of profit is a separate object management, which has its own specific characteristics. Therefore, the development of a separate management mechanism formation of company profits will help to strengthen the thrust and focus the action of the mechanism to better address issues of maximizing company profits in a highly competitive market. Defined organizational and functional structure of the internal management mechanism formation of company profits and the content of the constituent elements of the mechanism. In order to ensure effective practical implementation of the internal control mechanism formation of company profits prompted the company to form centers of responsibility – revenues centers and cost centers.

Keywords: revenue of enterprise; mechanism; management mechanism of revenue; formation of enterprise profit; maximizing company profits; of management mechanism of formation of enterprise profits.

Постановка проблеми. Одержання прибутку є обов'язковою умовою забезпечення самофінансування та зміцнення конкурентоспроможності підприємства на ринку. Велика роль прибутку в розвитку підприємства, у задоволенні інтересів його власників визначають необхідність ефективного та безперервного управління ним як на стадії формування, так і розподілу та використання.

Останніми роками в Україні спостерігається низка негативних тенденцій, що ускладнюють процес управління прибутком підприємства, серед яких науковці акцентують увагу на зменшенні обсягу одержаного прибутку підприємствами всіх видів економічної діяльності; зниженні рівня рентабельності підприємств; уповільненні приросту валової доданої вартості й обсягу реалізованої продукції та основних засобів підприємств [9, с. 32].

Ураховуючи окреслені негативні тенденції та тенденції до посилення глобалізаційних процесів, загострення конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках, забезпечення прибуткової діяльності підприємства вимагає вдосконалення механізму управління прибутком, зокрема в частині більш детальної систематизації та врахування зовнішніх факторів впливу на величину прибутку підприємства, насамперед на стадії його формування, а також розробки та впровадження більш дієвих методів та інструментів управління, що відповідають сучасним економічним умовам діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розробки механізму управління прибутком підприємства на етапах його формування, розподілу та використання досліджували багато вітчизняних та зарубіжних науковців: А.С. Андріяш, І.О. Бланк, В.І. Блонська, Л.І. Донець, А.Ю. Могилова, О.М. Чорна,

О.О. Мацнєва, О.Ю. Мірошниченко, М.В. Кармінська-Бєлоброва, Р.В. Скалюк, Є.Ю. Ткаченко, Ю.В. Корконос, Т.В. Зінченга, С. Ногіна та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне вагомому науковому доробку з даної проблематики, зауважимо, що забезпечення формування підприємством оптимального прибутку в умовах кризових явищ в економіці вимагає виокремлення та більш детального обґрунтування теоретичних основ побудови саме механізму управління формуванням прибутку підприємства, що зумовлює актуальність, наукову та практичну значимість даного дослідження.

Мета статті полягає в розкритті економічної сутності механізму управління формуванням прибутку підприємства та визначенні його структури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибуток підприємства як вираження кінцевих фінансових результатів його господарської діяльності є об'єктом управління. В економічній літературі на належному рівні розкрито сутність управління прибутком підприємства, а також стратегічного управління прибутком підприємства. Зокрема, М.В. Кармінська-Бєлоброва розглядає «управління прибутком як процес розробки та прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу та використання на підприємстві. Управління прибутком являє собою цілеспрямований, систематичний процес підготовки, оцінки, відбору та реалізації альтернативних управлінських рішень з усіх питань його формування, розподілу та використання на конкретному підприємстві [3. с. 3]. На думку С. Ногіної, «управління прибутком являє собою процес вироблення і прийняття управлінських рішень по всіх основних аспектах його формування, розподілу, використання і планування на підприємстві» [5].

Р.В. Скалюк трактує стратегічне управління прибутком підприємства як «комплексний процес розробки та реалізації обґрунтованих управлінських рішень у розрізі процесів формування, розподілу, використання прибутку, спрямованих на забезпечення стійкого підвищення прибутковості, ринкової вартості та досягнення довгострокового економічного розвитку підприємства, що сприяє успішній реалізації його головної мети» [7, с. 112].

А.С. Андріяш та А.Ю. Могилова акцентують увагу на характерних особливостях процесу управління прибутком підприємств в умовах ринкових відносин, а саме:

– вдосконалення планування розподілу фінансових ресурсів підприємств;

– підвищення вимог до організації управління матеріальними ресурсами підприємств;

– посилення ролі функції регулювання у формуванні кредитної політики підприємств;

– проведення ефективного контролю фінансових результатів підприємств тощо [1, с. 69].

Науковці зазначають, що побудова системи управління прибутком вимагає формування систематизованого переліку макрооб'єктів управління, які поділяються на два основні види:

– управління формуванням прибутку;

– управління розподілом і використанням прибутку [1, с. 69].

Поділяємо позицію науковців із приводу того, що управління формуванням прибутку підприємства, будучи інтегрованим у загальну систему управління прибутком, є окремим об'єктом управління. Більше того, даний об'єкт управління має свої специфічні особливості, що пов'язані зі значним впливом факторів зовнішнього середовища на ймовірну величину одержуваного підприємством прибутку, а тому належне управління ним потребує формування окремого механізму. Вважаємо, що розробка механізму управління формуванням прибутку

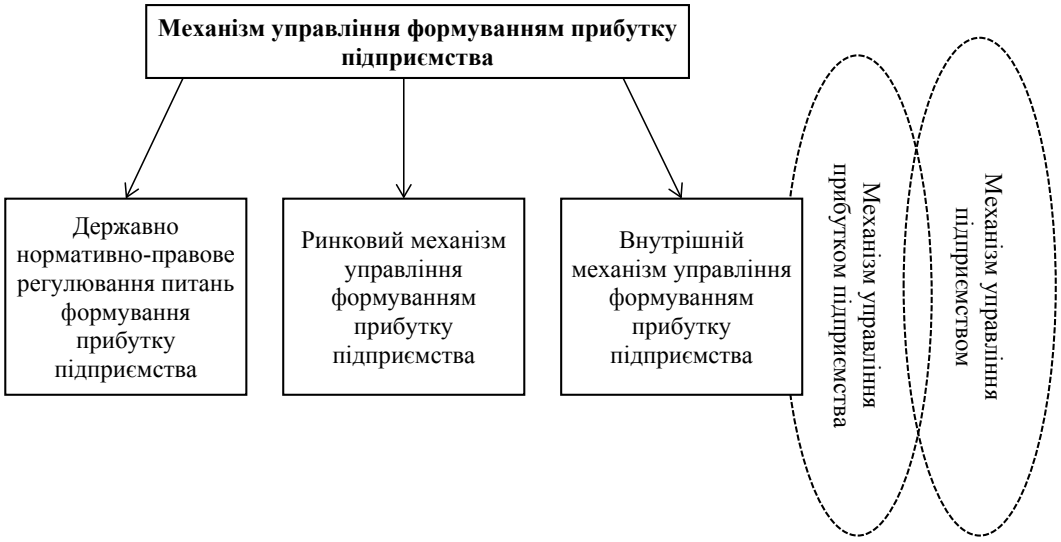


Рис. 1. Складники механізму управління формуванням прибутку підприємства в широкому значенні

підприємства дасть змогу посилити цільову спрямованість та сфокусувати дію зазначеного механізму на більш ефективному вирішенню питань максимізації прибутку підприємства в умовах жорсткої конкуренції на ринку.

У широкому значенні механізм управління формуванням прибутку підприємства включає в себе три взаємопов'язані складові елементи, а саме (рис. 1):

1. Державне нормативно-правове регулювання питань формування прибутку підприємства. Передбачає прийняття законів та інших нормативних актів, що регулюють формування прибутку підприємства в різних формах, основними з яких є такі: податкове регулювання, регулювання механізму амортизації основних засобів і нематеріальних активів, регулювання мінімальних розмірів заробітної плати та ін.

2. Ринковий механізм регулювання формування прибутку підприємства. Останній полягає в тому, що попит і пропозиція на товарному і фінансовому ринках формують рівень цін на продукцію, вартість залучення кредитів, прибутковість окремих цінних паперів, середню норму прибутковості капіталу.

3. Внутрішній механізм управління формування прибутку підприємства. Даний механізм формується в рамках самого підприємства, відповідно регламентуючи ті чи інші оперативні управлінські рішення з питань формування прибутку й є невід'ємною складовою частиною механізму управління прибутком та підприємством у цілому.

Розглянемо більш детально саме внутрішній механізм управління формуванням прибутку підприємства. Вважаємо, що даний механізм є практичною моделлю реалізації політики підприємства у сфері формування прибутку. Виходячи із сутності категорії «механізм», за організаційно-функціональною структурою механізм управління формуванням прибутку підприємства слід розглядати як сукупність взаємопов'язаних цілей, завдань, на вирішення яких спрямована його дія, принципів, об'єктів, суб'єктів, методів та інструментів, оціночних показників як складової частини інформаційного забезпечення механізму та функціональних елементів. Дослідимо більш детально зазначені складові елементи даного механізму (рис. 2).

Головною метою розробки механізму управління формуванням прибутку підприємства є максимізація величини одержуваного прибутку відповідно до наявного економічного потенціалу й умов ринкової кон'юнктури за припустимого рівня господарських ризиків у короткостроковому та довгостроковому періодах.

Для забезпечення чіткості виконання заходів із досягнення окресленої головної мети розробки механізму можуть бути сформульовані підпорядковані їй більш детальні цілі по окремих напрямах діяльності підприємства або ж структурних підрозділів. У цьому контексті поділяємо позицію науковців із приводу того, що визначення цілей має здійснюватися з урахуванням стратегічних пріоритетів роз-

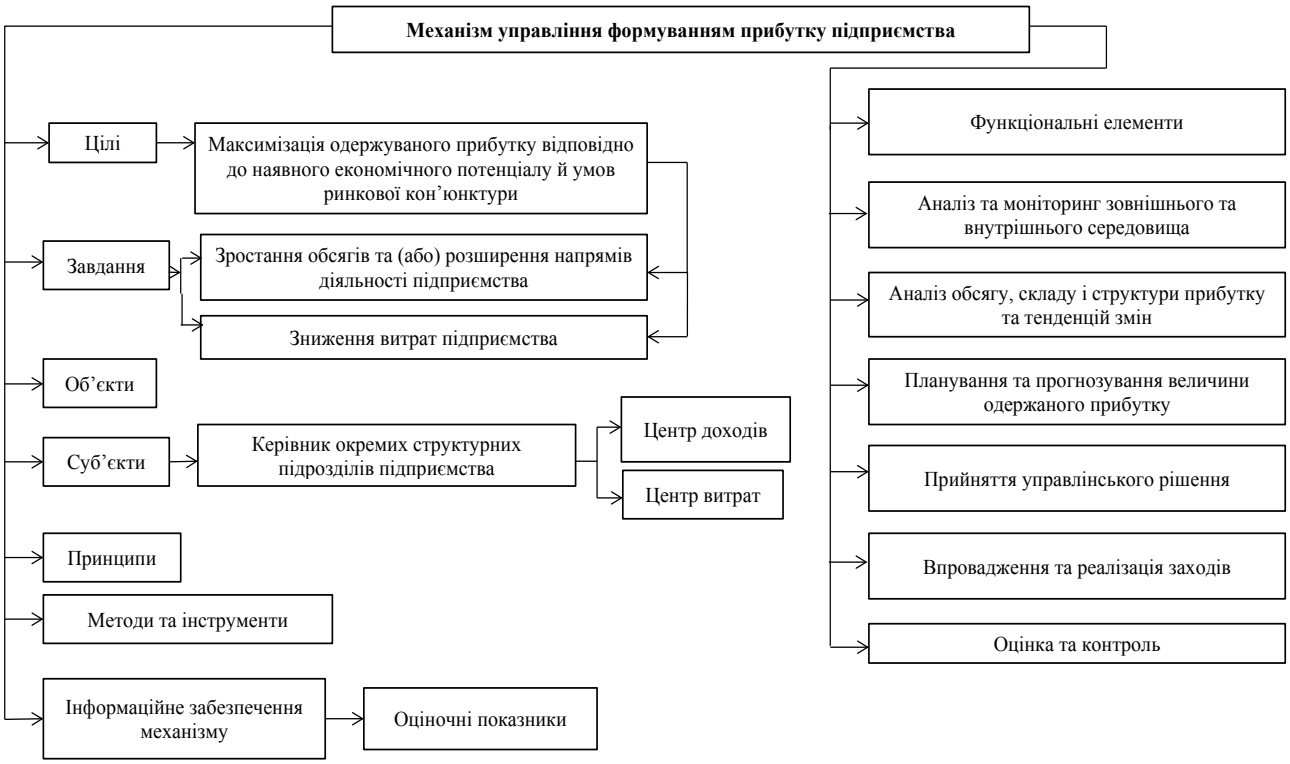


Рис. 2. Організаційно-функціональна структура механізму управління формуванням прибутку підприємства

витку господарської діяльності підприємства [8, с. 273].

Досягнення зазначеної головної мети передбачає вирішення комплексу завдань, серед яких:

1) забезпечення зростання обсягів діяльності підприємства;

2) виявлення резервів нарощування прибутку за рахунок видів діяльності та (або) за рахунок оптимізації витрат;

3) підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізація складу та структури обігових коштів;

4) підвищення продуктивності праці персоналу підприємства [9, с. 34];

5) дотримання прийнятного співвідношення між величиною прибутку та рівнем ризиків;

6) досягнення високого рівня якості прибутку за процесами його формування [7, с. 133];

7) досягнення збільшення величини прибутку підприємства за рахунок зростання якості та конкурентоспроможності товарів на ринку тощо.

Таким чином, в узагальненому вигляді вирішення завдань управління формуванням прибутку підприємства зводиться до збільшення прибутку за рахунок зростання обсягів та (або) розширення напрямів діяльності, або ж за рахунок зниження витрат.

Механізм управління формуванням прибутку, як і система управління прибутком загалом, базується на певних принципах. Усю сукупність останніх науковці розподіляють на загальні і специфічні. До загальних принципів управління прибутком належать такі, як: принцип наукової обґрунтованості; комплексного підходу; відповідності стратегічним і тактичним цілям і завданням підприємства; оптимальності та ефективності; безперервності; гнучкості та адаптивності. До складу специфічних принципів включають: принципи інтегрованості із загальною системою фінансового управління підприємством; динамізму; орієнтованості на стратегічні цілі; багатоваріантності прийняття рішень; інформованості [1, с. 69].

Вважаємо, що стосовно механізму управління формуванням прибутку підприємства найбільш вагомими є п'ять основних принципів, що лежать в основі управління прибутком, виділені І.О. Бланком. Це принципи:

– інтегрованості із загальною системою управління підприємством;

– комплексного характеру прийняття управлінських рішень;

– високого динамізму управління;

– варіативності підходів до розробки окремих управлінських рішень;

– орієнтованості на стратегічні цілі розвитку підприємства [1, с. 48–50].

Управління формуванням прибутку підприємства передбачає здійснення заходів, сукупність яких можна розподілити в межах виділених нами в організаційно-функціональній структурі механізму функціональних елементів, а саме таких:

1) аналіз і моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства та фінансових результатів його діяльності;

2) планування і прогнозування заходів з управління формування прибутку підприємства виходячи зі стратегії його діяльності та визначення ймовірних наслідків від їх здійснення;

3) підготовка аналітичної інформації, на якій ґрунтується прийняття рішення щодо управління формуванням прибутку підприємства;

4) прийняття рішення;

5) впровадження та реалізація заходів є вираженням самого процесу управління формуванням прибутком, що здійснюється з використанням системи методів та інструментів;

6) оцінка та контроль – на основі спостереження за реалізацією заходів проводиться оцінка їх результативності та приймаються рішення про необхідність їх корегування.

Важливим елементом, на якому ґрунтуються подальші функціональні елементи механізму, є аналіз та моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища, що включає в себе: аналіз наявних можливостей для здійснення підприємством господарської діяльності та отримання прибутку; аналіз ринкової кон'юнктури; аналіз складу і структури прибутку підприємства, одержуваного в попередніх періодах; аналіз тенденції зміни обсягу і структури прибутку та чинників, які спричинили зміни, та ін.

Сукупність зазначених функціональних елементів механізму може функціонувати лише за умови належного інформаційного забезпечення – наявності в достатній кількості достовірної інформації з надійних джерел, на підставі якої можна розрахувати оціночні показники.

Виділені нами функціональні елементи можна розглядати також як етапи формування та реалізації процесу управління формуванням прибутку підприємства. Дієвість та ефективність практичного впровадження окремих етапів та функціонування механізму в цілому залежить від організаційних структур підприємства, задіяних в даному процесі, тобто суб'єктів. Суб'єктами внутрішнього механізму управління формуванням прибутку підприємства є керівники організаційних структур управління (структурних підрозділів) підприємства.

Поділяємо погляди О.О. Плаксюк, що ефективне управління передбачає формування на підприємстві центрів відповідальності, що забезпечує персоніфікацію відповідальності за прийняття рішень. Кожен центр відповідальності використовує різні ресурси (матеріальні, фінансові, трудові), одержуючи на вході та виході результат у вигляді продукції, робіт або послуг, які використовують інші центри відповідальності або зовнішнє середовище підприємства. При цьому найбільш ефективним є центр

відповідальності, що досяг поставлених перед ним цілей, витративши мінімальну кількість ресурсів [6, с. 292].

Уважаємо, що залежно від сфери впливу керівника структурного підрозділу у складі механізму управління формуванням прибутку підприємства слід сформувати такі центри відповідальності, як:

– центри доходів – підрозділи, керівники яких контролюють доходи;

– центри витрат – підрозділи, керівники яких контролюють витрати.

При цьому центри доходів можуть бути сформовані в розрізі джерел отримання прибутку або ж у розрізі основних напрямів діяльності. Їх діяльність має бути зосереджена на заходах, пов'язаних із процесом реалізації товарів, процесом ціноутворення, вирішенням питань про розширення/звуження асортименту товару, що реалізується, тощо.

Виходячи із цього, механізм управління формуванням прибутку підприємства можна розподілити на взаємопов'язані підмеханізми: управління доходами та управління витратами підприємства.

Практична реалізація заходів з управління формуванням прибутку підприємства передбачає застосування спектру методів: аналізу (горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, порівняльний, аналіз ризиків, аналіз коефіцієнтів, інтегральний аналіз, факторний аналіз [5], CVP-аналіз); методів планування та прогнозування прибутку як у розрізі запропонованих центрів відповідальності, так і по окремих операціях та підприємству в цілому; методів ціноутворення; методів управління витратами підприємства; методи управління дебіторською заборгованості тощо.

Інструментами управління формуванням прибутку підприємства є: плани, прогнози, інновації, ціна продукції, окремі види витрат, заробітна плата, реклама та ін.

Висновки. Таким чином, механізм управління формування прибутку підприємства має бути інтегрованим в загальну систему управління прибутком, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на величину одержуваного прибутку. При цьому механізм управління формуванням прибутку підприємства є окремим об'єктом управління, якому притаманні специфічні особливості, пов'язані зі значним впливом факторів зовнішнього середовища на ймовірну величину одержуваного підприємством прибутку. Механізм управління формуванням прибутку підприємства складний і багатогранний. Запропонований у статті підхід до структуризації механізму управління формуванням прибутку підприємства дасть змогу комплексно підійти до вирішення проблем забезпечення максимізації прибутку підприємства в умовах кризових явищ в економіці. Подальші дослідження механізму управління формуванням прибутку підприємства будуть спрямовані на більш детальне розкриття методів та інструментів даного механізму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андріяш А.С. Особливості управління прибутком підприємства / А.С. Андріяш, А.Ю. Могилова // Молодий вчений. – 2014. – № 6(1). – С. 68–70.
2. Зінченга Т.В. Управління прибутком і рентабельністю підприємства в умовах ринкової економіки / Т.В. Зінченга // Вісті ДВ. – 2009. – № 7. – С. 57–62.
3. Кармінська-Бєлоброва М.В. Механізм управління прибутковістю підприємства / М.В. Кармінська-Бєлоброва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Nvbdfa_2013_1_16.pdf.
4. Мірошниченко О.Ю. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств / О.Ю. Мірошниченко, Ю.В. Корконос // Бізнес Інформ. – 2014. – № 5. – С. 280–285.
5. Ногіна С. Шляхи вдосконалення формування і розподілу прибутку / С. Ногіна // Економічний аналіз. – 2011. – № 8. – С. 283–286.
6. Плаксюк О.О. Концепція стратегічного розвитку фінансово-господарської діяльності підприємств / О.О. Плаксюк // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – № 2. – С. 291–294.
7. Скалюк Р.В. Управління прибутком підприємств: стратегічний підхід / Р.В. Скалюк // Фінанси, облік і аудит. – 2013. – № 2(22). – С. 109–118.
8. Ткаченко Є.Ю. Сучасні підходи до управління прибутком промислового підприємства / Є.Ю. Ткаченко. // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2011. – № 47. – С. 270–276.
9. Чорна О.М. Механізм управління прибутком підприємства в Україні / О.М. Чорна, О.О. Мацнєва // Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 1. – С. 30–35.

УДК 658.502:639.2.3

Миськовець Н.П.
асистент кафедри фінансів та економіки природокористування
Національного університету водного господарства
та природокористування

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА СТАНДАРТИ ФАО ООН У ВІДПОВІДАЛЬНОМУ ЕКОСИСТЕМНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

INTERNATIONAL EXPERIENCE AND STANDARDS OF FAO (UN) IN THE RESPONSIBLE ECOSYSTEM ENTREPRENEURSHIP

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито основні принципи ведення відповідального екосистемного підприємництва на основі аналізу важливих міжнародних договорів та документів. Здійснено порівняльний аналіз важливих складників стандартів екосистемного управління, виявлено переваги та недоліки впровадження їх у практику для вітчизняних підприємств. Виокремлено найбільш перспективні для України стратегії розвитку, що орієнтовані на ведення відповідальної підприємницької діяльності.

Ключові слова: екосистемне підприємництво, стандарти, стратегії, ФАО ООН, «Блакитний ріст», рибогосподарські підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты основные принципы ведения ответственного экосистемного предпринимательства на основе анализа важных международных договоров и документов. В процессе анализа стандартов действующих при экосистемном управлении проведен сравнительный анализ важных составляющих этих стандартов, обнаружены преимущества и недостатки для отечественных предприятий. Выделены наиболее перспективные для Украины стратегии развития, ориентированные на ведение ответственной предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: экосистемное предпринимательство, стандарты, стратегии, ФАО ООН, «Голубой рост» рыбохозяйственные предприятия.

ANNOTATION

In the article the basic principles of responsible entrepreneurship ecosystem-based analysis of important international agreements and documents. In an analysis of operating standards in the management of ecosystem author conducted a comparative analysis of the important components of these standards has found advantages and disadvantages for domestic enterprises. Highlighted the most promising for Ukraine development strategy focused on driving responsible business activities.

Keywords: entrepreneurship ecosystem, standards, policies, FAO UN, «Blue growth Initiative», fisheries management company.

Постановка проблеми. Міжнародне політичне, фінансове і технічне співробітництво з державами та міжнародними організаціями є потужним джерелом та ефективним інструментом економічного розвитку України. На сучасному етапі розвитку економіки Україні необхідно ефективно використовувати весь потенціал такого співробітництва на основі взаєморозуміння та рівноправного партнерства, вироблення спільних підходів до пріоритетів співробітництва, спільної відповідальності та підзвітності за результати наданої допомоги, забезпечення її ефективного використання для розв'язання найгостріших соціальних, економічних та екологічних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями ведення відповідального екосистемного підприємства займаються вчені та фахівці з усього світу: Г. Біанчі, Г.Д. Тітова, Д.Л. Флухарті, П. Христі, А. Хьерт, А. Чарльз, К. Ді Янг та ін. Серед вітчизняних учених найбільш глибоко та різносторонньо досліджують проблематику ведення екологічно орієнтованого підприємництва в рибогосподарському комплексі М.С. Стасишин та Н.М. Яркіна. Однак проблема розвитку підприємницької діяльності, яка орієнтується на відповідальне екосистемне ведення підприємництва, недостатньо досліджена вітчизняними вченими і потребує подальших досліджень.

Мета статті полягає в аналізі міжнародного досвіду та стандартів ФАО ООН у відповідальному екосистемному підприємництві для впровадження кращих практик у діяльність вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Екосистемний підхід виник на основі двох важливих парадигм: управління екосистемами й управління рибним підприємствами (господарством). В управлінні екосистемами основна увага приділяється збереженню біофізичних компонентів екосистеми, тоді як управління рибальством переважно спрямоване на сталі вилови ресурсів для задоволення соціальних і економічних потреб. У концепції сталого розвитку екосистемний підхід спирається на визнання того, що взаємозалежність між станом здоров'я людини й екосистемою благополуччя є досить тісною [1].

Поняття і принципи екосистемного підходу не є новими. Вони міститься в низці міжнародних документів, угод і конференцій, які були узгоджені протягом останніх декількох десятиліть. Два основні міжнародні документи, що стосуються екосистемного підходу, – це «Кодекс відповідального рибальства» (1995 р.) та Декларація Конференції ООН «Стокгольмська декларація» (1972 р.) [2; 3].

Екосистемний підхід до ведення рибогосподарської діяльності має численні варіанти, які застосовуються різними організаціями в усьому світі. У цілому екосистемне управління підприємствами, на думку Н.М. Яркіної, передбачає рішення інституціональних, антропоцентрич-

них та екологічних завдань. Інституціональні завдання стосуються вирішення питань управління, включаючи міжгалузеві координацію та кооперацію. Антропоцентричні завдання орієнтовані на соціально-економічне благополуччя людей, досягнення економічних та соціальних цілей. Екологічні завдання передбачають забезпечення природного, урівноваженого стану біологічних складників екосистем та екологічної стійкості [4].

У виданні ФАО ООН «Екосистемні підходи в аквакультурі» екосистемний підхід в аквакультурі є стратегією з інтеграції діяльності у ширшій екосистемі таким чином, що це сприяє сталому розвитку, балансу інтересів та пружності взаємопов'язаних соціоекологічних систем. Важливим моментом тут є те, що екосистеми зберігаються для наступних поколінь. У даному документі значний акцент здійснено на те, що бережна експлуатація користувачами екосистем є основою стратегії [5, с. 14].

Основні ідеї екосистемного підходу такі [6, с. 60]:

– людство є інтегральною частиною екосистем, і людина має знаходитись у центрі управління біорізноманіттям. Це означає необхідність застосування інтегрованих колективних підходів у визначенні питань та подальшого їх урахування в «екосистемному» управлінні;

– екосистеми надають послуги, які є основними в людській діяльності, і існує необхідність забезпечення того, щоб ми не руйнували стале надання цих послуг шляхом руйнування (пошкодження) функцій екосистем;

– ураховуючи наше невігластво в частині знань щодо функціонування цих надскладних систем, існує необхідність застосування попереджувальних та адаптивних підходів;

– деякі види діяльності значно перевантажують якості екосистемних послуг, що має бути враховано під час їх експлуатації;

– відходи від одного виду діяльності можуть бути використані як сировина для іншого, що збільшить продуктивність та зменшить тиск на функції екосистеми та послуги, що надаються нею;

– екосистеми функціонують у широкому діапазоні – від дуже локального виміру до глобального, і ми, відповідно, маємо чітко це розрізняти;

Таблиця 1

Вигоди та витрати застосування екосистемного підходу до рибного господарства України

Тип	Вигоди	Витрати
Економічні	- збільшення обсягів вилову, особливо в довгостроковій перспективі; - поліпшення якості продукції та її вартості за рахунок здоровіших екосистем; - ріст рентабельності рибогосподарських підприємств, що забезпечує зростання бюджетних надходжень у довгостроковій перспективі; - можливість диверсифікації діяльності та додаткових джерел доходів за рахунок розвитку, наприклад, риболовецького туризму – ріст світового виробництва товарів і послуг із водних екосистем	- зниження обсягів вилову, особливо в короткостроковому періоді; - ріст нерівності в доходах серед рибалок, якщо вплив екосистемного підходу до рибальства виявиться нерівномірним; - зменшення бюджетних надходжень як у результаті зниження доходності рибогосподарських підприємств, так і від продажу ліцензій на вилов риби та іншу рибогосподарську діяльність у разі зниження промислових зусиль; - зниження зайнятості в короткостроковій і, можливо, довгостроковій перспективах
Управлінські	- більш чітко виражені управлінські цілі, погоджені з цілями суспільства та потребами (інтересами) конкретних водних екосистем; - кращі інтеграція та координація управління як між рибогосподарюючими суб'єктами, так і іншими користувачами водних екосистем; - раціональніше управління завдяки переходу від управління окремими видами до комплексного управління	- ріст витрат на управління; - ріст витрат на моніторинг та спостерігачів і т. д.; - ріст витрат на координацію на рівні всіх рибогосподарських підприємств та інших суб'єктів, що використовують водне середовище; - підвищений ризик колапсу системи управління, якщо вона надмірно громіздка та ресурсномістка
Соціальні	- стале задоволення суспільної потреби в рибопродукції на довгострокову перспективу; - зменшення конфліктів, якщо процеси екосистемного підходу до рибальства ефективно регулюватимуть питання взаємодії різних рибних господарств, а також рибоохоронних органів та громадських екологічних організацій	- зменшення обсягів постачання рибопродукції в короткостроковій перспективі та ризик того в довгостроковій; - ріст бідності серед тих, на кого екосистемний підхід до рибальства зробить несприятливий вплив, як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективах
Екологічні	- збільшення рибних ресурсів, завдяки життєздатнішим екосистемам; - зниження ризику руйнування водних екосистем та деградації рибних ресурсів; - краще розуміння водних екосистем	- більша шкода для місця існування водних біоорганізмів, якщо управління стане менш ефективним і спричинить негативні наслідки; - більш висока вибірковість під час промислу, що веде за собою відповідний рівень викидів у морі, і, таким чином, збільшення відходів

Джерело: складено за [6; 7, с. 68]

– існує необхідність в аналізі та розумінні соціальних, економічних та екологічних потреб під час експлуатації екосистеми.

Наведена інформація порушує питання про теоретичну можливість того, що вплив підприємств аквакультури за екосистемного ведення господарювання може бути виправданий у разі зменшення впливу на екосистему для забезпечення харчових та економічних потреб [6, с. 39].

Реалізація екосистемного підходу до рибальства має як низку вигод економічного, управлінського, соціального та екологічного характеру, так і низку відповідних недоліків у вигляді супутніх і додаткових витрат. У табл. 1 приведено вигоди (переваги) й витрати (недоліки) екосистемного підходу до рибальства [6], адаптовані до рибного господарства України.

Для того щоб вигоди, що забезпечуються екосистемним підходом до рибальства, були реальними та відчутними, а витрати – мінімальними, потрібний дієвий інструментарій екосистемного підходу до управління рибним господарством України, що включає інституціонально-правові, організаційно-правові, інформаційні та організаційно-економічні елементи. Використання інструментів екосистемного підходу до рибальства зумовлює необхідність рішення відповідних завдань і визначає фактори, за допомогою яких можлива його ефективна реалізація.

Економічне стимулювання застосування екосистемного підходу до рибальства в рибогосподарській практиці може здійснюватися на основі ринкових та неринкових методів, через систему механізмів держрегулювання. Так, екологічне маркування, що є свідченням екологічної безпеки і відмінної якості рибопродукції, забезпечує більш високий рівень доходності її виробникам, що, поза сумнівом, є економічним ринковим стимулом використання екосистемного підходу до рибальства. Держава за допомогою оподаткування та субсидування, формування дієвих систем заохочень і штрафів, прописаних у відповідних нормативно-законодавчих актах, у поєднанні з ефективними можливостями контролю над виконанням їх приписів може безпосередньо брати участь у формуванні дієвих організаційно-економічних інструментів, що стимулюють та активізують застосування екосистемного підходу до рибальства [7, с. 69].

Екомаркування застосовуються до результатів морського рибальства. На даний час розроблені рекомендації щодо екомаркування риби і рибопродуктів, отриманих у результаті риболовства у внутрішніх водоймах. Окрім того, ФАО розробляє міжнародну інструкцію із сертифікації продукції аквакультури. Інструкція призначена для надання рекомендацій з розробки, організації і впровадження надійних схем сертифікації продукції аквакультури з урахуванням широкого кола питань, що мають важливе значення в плані сертифікації продукції аквакультури. До числа таких питань потенційно повинні бути включені такі фактори: здоров'я і благополуччя тварин; безпека харчових продуктів; стан навколишнього середовища; соціально-економічні аспекти аквакультури [8, с. 243].

ФАО ООН визнає важливість розвитку аквакультури та її потенційного внеску в удосконалення джерел засобів до існування і зміцнення економіки в багатьох країнах. Стратегічна рамкова програма ФАО, у тому числі її п'ять Стратегічних цілей, затверджені членами Конференції ФАО, є керівним принципом політики і програм ФАО в різних секторах харчової промисловості, включаючи водне господарство та рибне господарство. Ініціатива ФАО «Блакитне зростання» є однією з ключових програм, заснованих на повному визнанні Стратегічних цілей ФАО.

Термін «блакитна економіка» використовувався для того, щоб відобразити еволюцію й удосконалення концепції «зеленої економіки». Концепція «Блакитне зростання», яку для порівняння називали також «Блакитна економіка», «Зелена економіка в блакитному світі», «Блакитно-зелена економіка», виникла в останні роки як зразок сталого використання природних морських і прісноводних ресурсів, включаючи, зокрема, живі водні ресурси та управління ними [9, с. 12].

Внаслідок того, що ФАО визнає важливість і необхідність стійкого зростання аквакультури і рибного господарства, у своїй ініціативі висуває ідею «блакитного зростання», а не «блакитної економіки». Дана ініціатива спрямована на задоволення зростаючого попиту щодо забезпечення продовольчих потреб для сприяння викоріненню бідності та голоду, а також унаслідок того, що нульове зростання не є прагматичним і бажаним.

Концепція «Блакитне зростання» спирається на основи міжнародної політики і положення міжнародних документів, таких як Конвенція Організації Об'єднаних Націй морського права, Угода Організації Об'єднаних Націй щодо рибних запасів, Конвенція про біологічне різноманіття, Кодекс ведення відповідального рибальства ФАО, Екосистемний підхід, Добровільні керівні принципи відповідального регулювання питань володіння і користування земельними, рибними і лісовими ресурсами та Добровільні керівні принципи забезпечення сталого маломасштабного рибальства в контексті продовольчої безпеки та викорінення бідності. Крім того, вона безпосередньо узгоджується із загальносвітовими зусиллями реагування на зміну клімату і з необхідністю прийняття заходів щодо адаптації і пом'якшення наслідків у секторах рибальства й аквакультури.

Для введення концепції «Блакитне зростання» і сприяння формуванню трьох основних елементів розвитку, пропонується чотири основні напрями роботи:

– рибальство – морське і внутрішнє;

– аквакультура – у прісній, солонуватій та морській воді;

– джерела коштів для існування та продовольчі системи, включаючи торгівлю, ринки, переробку і соціальну підтримку, наприклад підвищення зайнятості, гідні умови праці та соціальний захист;

– екосистемні послуги, у тому числі інноваційні та нетрадиційні екосистемні послуги, такі послуги, які сприяють створенню джерел доходу [9, с. 6].

Для досягнення «Блакитного зростання» потрібне поєднання стратегій, які передбачають як проведення політичних та інституційних реформ, так і діяльність на місцях і більш активне застосування Кодексу ведення відповідального рибальства ФАО [2]. Однією з головних рис є застосування екосистемних підходів до планування та управління. Впровадження таких стратегій у життя залежить від конкретних умов, але при цьому всі вони відкривають довгострокові перспективи для стійкого регулювання ресурсів у секторах рибальства й аквакультури. Йдеться про такі взаємопов'язані стратегії [10]:

1. *Інвестиції в продовольчу безпеку, джерело життєзабезпечення та добробут*: важливе значення надається створенню стійких, стабільних джерел життєзабезпечення і зниження вразливих рибалок та рибоводів, підприємств, ферм та прибережних громад.

2. *Збереження або відновлення біорізноманіття та екосистемної функції*: здійснено акцент на поліпшення здоров'я водних екосистем за допомогою розробки, випробування і застосування нових та інноваційних технологій контролю і регулювання заходів із рибальства й аквакультури. Ці підходи спрямовані на мінімізацію впливу на водне і атмосферне середовище і на виявлення потенційних вигод від поліпшених середовищ існування для розширення біорізноманіття та нарощування екосистемних послуг;

3. *Використання можливостей для фінансування та інновацій*: цей підхід спрямований на усунення факторів уразливості, які зумовлені високою залежністю від посередників.

Концепція «Блакитне зростання» сприяє зміцненню потенціалу фінансових установ та визначенню механізмів фінансування для надання новаторських і адекватних фінансових послуг. Вона також передбачає зміцнення асоціацій, щоб вони могли впроваджувати інновації і переходити на стратегії «Блакитного зростання». Одним з основних елементів є сприяння діалогу між національними рибогосподарськими органами, об'єднаннями рибалок, фінансовими установами, регіональними організаціями та підприємствами для залучення та доступу до використання фінансових інструментів та послуг.

4. *Опора на наявні знання і системи цінностей*: системи, в яких общинні ініціативи поєднуються з державною підтримкою через спільне регулювання, показали, що у них є потенціал для зниження рівня надмірної експлуатації ресурсів або деградації навколишнього середовища, а також для зменшення бідності й уразливості серед риболовецьких і рибницьких громад. У рамках різних видів господарської діяльності існує можливість підвищувати рівень знань і розуміння середньо- і довгострокових економічних вигод відповідальної експлуатації інфраструктури рибництва і рибопромислової діяльності, а також потенціал для застосування стратегій адаптації до зміни клімату.

5. *Формування ефективної сприятливого середовища*: створення різносторонньої підтримки міжнародними організаціями та об'єднаннями. Хоча в міжнародних документах даються загальнополітичні вказівки щодо забезпечення сталого розвитку рибальства та аквакульутри, залишається значний розрив між реалізованим ФАО процесом розвитку глобальної системи товарів і послуг і тими масштабами, за якими субрегіон та їх відповідні члени можуть конфігурувати з урахуванням своїх субрегіональних і національних особливостей. Для нарощування споживчих глобальних товарів і послуг на регіональному та національному рівнях потрібно виділення фінансових і технічних ресурсів, щоб забезпечити перехідний процес, а також регулярні і більш організовані діалоги між ФАО та установами, які беруть участь в ухваленні рішень.

Таким чином, кожна стратегія має свій напрям роботи, але використання в комплексі цих стратегічних підходів на перспективу повинно розглядатися в комплексі, тоді це матиме свої результати.

Аналіз програми Глобального партнерства з активізації розвитку аквакультури свідчить про те, що вона має на меті шість основних цілей, зокрема:

– прийняття глобальних, регіональних і національних заходів політики, стратегій, законів, кодексів і керівних принципів у сфері аквакультури, а також зміцнення підприємств для задоволення зростаючих потреб і забезпечення сталого виробництва;

– мінімізація ризиків аквакультури для довкілля та біорізноманіття, зростання ефективності сектора аквакультури як виробника харчових продуктів тваринного походження;

– прийняття на озброєння і зміцнення партнерського підходу до вирішення проблем аквакультури і сприяння її сталому розвитку;

– розширення в глобальному і регіональному масштабах прибуткової, добросовісної, безпечної та справедливої торгівлі продукцією аквакультури з належним урахуванням інтересів дрібних виробників;

– реалізація в теперішньому режимі заходів із пом'якшення наслідків зміни клімату та адаптації відповідно до домовленостей на глобальному і регіональному рівня;

– просування і широке поширення інновацій у виробничих системах аквакультури, а також механізми надання фінансових послуг [11].

Виконання цих цілей на вітчизняних рибних підприємствах дасть змогу покращити їх

економічне становище та сприятиме екологічній рівновазі систем.

Програма досить детально розглядає потреби та проблеми рибного господарства та підприємств. Основні цілі даної програми є досить різностороннім, що забезпечує врахування всіх напрямів для покращення ефективної роботи зацікавлених у рибогосподарській діяльності.

Слід зазначити, що сталий розвиток сектору аквакультури в країнах Центральної і Східної Європи – членах Європейського Союзу забезпечений програмами і грантами на реконструкцію та модернізацію виробничих одиниць, розробку нових життєздатних систем виробництва, ідентифікацію програм для реклами продукції аквакультури. Фінансування програм здійснюють з Європейського фонду з рибальства. При цьому 75% коштів на фінансування аквакультури надходить з ЄФР, а 25% виділяє держава. Мінімальну допомогу рибогосподарським підприємствам для розвитку надають із бюджету країн-членів [12].

Зазвичай кодекси, стандарти, інструкції застосовуються на добровільній основі та носять рекомендаційний характер. Ці інструменти розробляються для стійкого виробництва в рамках вимог і правил на різних рівнях, але вони адаптуються до національних законодавств і відображають обов'язки зацікавлених сторін в аквакультурі щодо керівництва, управління і розвитку стійкої аквакультури та рибальства.

Висновки. Співпраця України з ФАО ООН дасть змогу створити більш сприятливе середовище для роботи компаній, що займаються рибальством, рибництвом та морським промислом. Таке співробітництво забезпечить прозорість ринку та кращу державну політику щодо цього сектора, а також сприятиме покращенню системи збору статистики, структурної політики, системи арбітражного судочинства та міжсекторальної кооперації. Все це створить передумови для збільшення зайнятості у цьому секторі. Проте слід зазначити, що розвиток вітчизняних підприємств не залежить лише від стандартів і досвіду успішно функціонуючих підприємств, адже все це не вирішить усіх проблемних питань, що виникають у практичній діяльності. Однак кращі практики і рекомендації можна імплементувати в діяльність сектору рибного господарства, які матимуть свої результати в короткостроковій та довгостроковій перспективах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bianchi, G. (2008). The concept of the ecosystem approach to fisheries in FAO. / In: Bianchi, G.,Skjoldal, H.R. (eds.). The Ecosystem Approach to Fisheries. pp. 20-38. Rome: FAO [Електронный ресурс]. – Режим доступу : http://www.gbv.de/dms/sub-hamburg/566967960.pdf.
2. Стокгольмская декларация от 16 июня 1972 г. (извлечение) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_454.
3. Кодекс ведения ответственного рыболовства ФАО / Продовольственная и сельскохозяйственная организация объединенных наций. – Рим, 1995 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://wetlands.o2.kz/index.cfm?id=535.
4. Яркина Н.Н. Экосистемный подход к управлению предприятиями рыбного хозяйства Украины / Н.Н. Яркина // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 3(153). – С. 152.
5. FAO technical guidelines for responsible fisheries aquaculture development 4. Ecosystem approach to aquaculture / FAO. 2010. / Rome. 68 pp. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fao.org/docrep/013/i1750e/i1750e.pdf.
6. Alistair Lane. Тривалий економічний та екологічний вплив сталої аквакультури в умовах її зростання / Alistair Lane, Courtney Hough, John Bostock // European Union, 2014. – 96 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.europarl.europa.eu/studies.
7. Яркина Н.Н. Экосистемный подход к рыболовству в контексте комплексного механизма управления предприятиями рыбного хозяйства Украины / Н.Н. Яркина // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 3(19). – С. 64–72.
8. Яркина Н.Н. Теоретико-прикладные аспекты комплексного механизма управления рыбохозяйственным предприятием : [монография] / Н.Н. Яркина. – Симферополь : ДИАЙПИ, 2015. – 444 с.
9. Инициатива ФАО «Голубой рост» и аквакультура / FAO. COFI:AQ/VIII/2015/7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fao.org/cofi/31372-0d96f652208820299a272b5bd477b0406.pdf.
10. Программа работы ФАО в области рыболовства и аквакультуры в соответствии с пересмотренной стратегической рамочной программой / FAO. COFI/2014/8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fao.org/3/a-mk415r.pdf.
11. Состояние мирового рыболовства и аквакультуры 2016. Вклад в обеспечение всеобщей продовольственной безопасности и питания [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.fao.org/3/a-i5555r.pdf.
12. Вдовенко Н.М. Теоретичні аспекти вдосконалення організаційно-економічного механізму розвитку аквакультури в штучних водоймах / Н.М. Вдовенко // SOPHUS. KamPodilsk. – 2011. – № 2/11 – С. 15–16.

УДК 005.935.33:658.8

Нагорний Є.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю
Сумського державного університету

ВИКОРИСТАННЯ ПАТЕНТНО-КОН'ЮНКТУРНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НА РІЗНИХ СТАДІЯХ ІННОВАЦІЙНОГО ЦИКЛУ РОЗРОБЛЕННЯ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE USE OF PATENT AND BUSINESS RESEARCH AT DIFFERENT STAGES OF INNOVATIVE PRODUCT DEVELOPMENT CYCLE OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті доведено необхідність проведення патентно-кон'юнктурних досліджень на різних етапах інноваційного циклу розроблення продукції. Розкрито зміст робіт, що мають бути виконані під час проведення таких досліджень. Наведено взаємозв'язок стадій інноваційного циклу розроблення продукції із цілями проведення патентно-кон'юнктурних досліджень. Запропоновано авторські підходи до визначення новизни та патентної чистоти продукції. Наведено умови патентоспроможності продукції, що розробляється.

Ключові слова: винахідницький рівень, дослідження, інноваційна діяльність, інноваційний цикл, інновація, новизна, патент, патентна чистота.

АННОТАЦИЯ

В статье доказана необходимость проведения патентно-конъюнктурных исследований на различных этапах инновационного цикла разработки продукции. Раскрыто содержание работ, которые необходимо выполнять при проведении таких исследований. Приведена взаимосвязь стадий инновационного цикла разработки продукции с целями проведения патентно-конъюнктурных исследований. Предложены авторские подходы к определению новизны и патентной чистоты продукции. Приведены условия патентоспособности разрабатываемой продукции.

Ключевые слова: изобретательский уровень, исследования, инновационная деятельность, инновационный цикл, инновация, новизна, патент, патентная чистота.

ANNOTATION

The article proves the necessity of conducting patent and business research at different stages of innovative cycle of product development. The essence of works that should be done during these researches is revealed. Given an interconnection between the stages of innovative product development cycle and the purposes of patent and business research. The author's approaches to the determination of novelty and patent clearance of production are proposed. Given the conditions of patentability of developing production.

Keywords: degree of inventiveness, research, innovative activity, innovative cycle, innovation, novelty, patent, patent clearance.

Постановка проблеми. Сучасний вітчизняний ринок характеризується різноманітним вибором товарів, жорсткою конкуренцією, високою мінливістю запитів споживачів. У цих умовах промислові підприємства повинні систематично займатися інноваційною діяльністю зі створення нової чи вдосконалення наявної продукції. Однак у цих складних умовах та за мінімального вкладення коштів в інноваційну діяльність створити щось принципово нове, яке характеризувалося б новизною, мало винахідницький рівень і водночас привертало увагу цільових споживачів, дуже важко. У реальності виробники копіюють продукцію конкурентів, тобто використовують чужі результати інтелектуальної власності задля швидкого прибутку за чужий рахунок. Проте така недобросовісна конкуренція закінчується негативними результатами: проти порушників інтелектуальної власності подаються позови, продукція знімається з обігу, і врешті-решт порушник відшкодовує власнику інтелектуального капіталу понесені збитки. Так, у 2015 р. судами України відкрито провадження у 220 справах, пов'язаних із захистом прав на об'єкти промислової власності, в яких одним з учасників виступала Державна служба інтелектуальної власності [1]. Статистики про кількість аналогічних проваджень між суб'єктами господарювання немає, однак цифра там на порядок більша. У майбутньому кількість таких позовів буде тільки зростати. Одним з інструментів зменшення кількості відповідних позовів є використання патентно-кон'юнктурних досліджень, які передбачають комплексне поєднання, з одного боку, аналізу опублікованої патентної, науково-технічної та економічної інформації, а з іншого – аналізу результатів проведених досліджень стосовно визначення новизни, винахідницького рівня та патентної чистоти новинок. Систематичне проведення таких досліджень на різних етапах інноваційного циклу розроблення продукції допоможе промисловому підприємству впевнено спланувати свої інноваційну та ринкову стратегії, оцінити перспективність власної новинки, визначити доцільність ужиття заходів для отримання правової охорони на власні об'єкти промислової власності, що можуть бути створенні під час інноваційної діяльності, а також стежити за інноваційними розробками конкурентів та не порушувати їхні права на створені ними об'єкти промислової власності. Отже, такі дослідження є надзвичайно актуальними і своєчасними для підприємницького сектору України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику патентно-кон'юнктурних досліджень, особливо визначення новизни, винахідницького рівня та патентної чистоти створюваної продукції як одних із найголовніших

критеріїв патентоспроможності, підіймали вітчизняні науковці, серед яких необхідно виділити В.Д. Базилевича [2], М.В. Вачевського [3], Н.К. Гіковату [4], І.І. Дахно [5], С.М. Ілляшенка [6], Ю.М. Кузнєцова [7], П.М. Цибульова [8], В.М. Щербаня [9], О.М. Ястремську [10] та ін., праці яких спрямовані на дослідження понятійно-категоріального апарату, визначення класифікаційних ознак нових товарів, видів новизни товарів, розроблення науково-методичних підходів до підрахунку значення новизни, винахідницького рівня та патентної чистоти нових товарів та інновацій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вітчизняними науковцями широко розкрито окремі теоретико-методичні аспекти визначення новизни, винахідницького рівня та патентної чистоти нових товарів, проте поза увагою залишилися питання їх комплексної оцінки на різних етапах інноваційного циклу розроблення продукції саме під час проведення патентно-кон'юнктурних досліджень.

Мета статті полягає у розробленні авторського підходу до проведення патентно-кон'юнктурних досліджень на різних етапах інноваційного циклу розроблення продукції, а також розкритті змісту робіт, що мають бути виконані під час проведення таких досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нормативним документом, що регламентує патентно-кон'юнктурні дослідження в Україні, є ДСТУ 3575-97 «Патентні дослідження. Основні положення і порядок проведення». Під патентним дослідженням розуміють комплекс робіт із пошуку, добору й аналізу патентної і науково-технічної інформації, що відображають патентну ситуацію стосовно створюваного об'єкта промислової власності, а саме визначення його рівня патентної чистоти, новизни і винахідницького рівня та можливості комерційної реалізації.

Цілями патентно-кон'юнктурних досліджень можуть бути:

– формування нового науково-технічного напряму розвитку;

– розроблення стратегії патентного наступу на конкурентів;

– визначення вимог до нової чи вдосконаленої продукції;

– пошук нових технологій чи напрямів удосконалення наявних;

– експертиза на патентну чистоту;

– експертиза рівня та значення новизни нової продукції та ін.

Патентно-кон'юнктурні дослідження необхідно проводити на всіх етапах процесу розроблення продукції, починаючи від генерації ідей і закінчуючи комерційним її запуском. Це допоможе промисловому підприємству оцінити перспективність отримання правової охорони на створені об'єкти промислової власності, а також стежити, щоб не було порушено ці права з боку підприємств-конкурентів. Взаємозв'язок стадій інноваційного циклу розроблення продукції з цілями проведення патентно-кон'юнктурних досліджень показано на рис. 1.

Рис. 1. Взаємозв'язок стадій процесу розроблення продукції з патентно-кон'юнктурними дослідженнями

Рис. 1 дає наглядне зображення того, що на кожному етапі інно-

ваційного циклу розроблення продукції виконується широке коло робіт, які саме пов'язані із цілями проведення патентно-кон'юнктурних досліджень. А особливе значення під час проведення таких досліджень мають роботи із визначення новизни, винахідницького рівня та патентної чистоти новинок, що виконуються практично на всіх етапах інноваційного циклу. Отже, запропонуємо підходи до їх визначення.

Маркетингові дослідження, проведені в індустріально розвинених країнах світу, свідчать, що 30–80% нових продуктів, які виводяться на ринки цих країн, зазнають невдачі (комерційного провалу). Висока смертність нових продуктів на ринку пояснюється різними причинами, насамперед низьким рівнем їх новизни, тому визначення новизни продукції ще на початкових етапах інноваційного циклу її розроблення є головною ознакою того, що виробник і споживач однаково визначають її зміст і новинка не провалиться на ринку.

Новизна – сукупність властивостей продукції, що характеризують її радикальну зміну стосовно предмета (-ів) внесених змін (ринок, підприємство, споживач, старий продукт, технологія) і дають їй право називатися новою в певному часово-просторовому вимірі.

Оцінку рівня і значення новизни продукції на початкових етапах її створення пропонується проводити в два етапи.

На першому етапі (рис. 2) за допомогою патентно-кон'юнктурних досліджень визначаємо рівень і тенденції розвитку нового продукту та об'єктів аналогічного призначення, тобто визначаємо всі можливі запатентовані технічні рішення, що аналогічні заявленому, для першочергового визначення рівня новизни продукту, що розробляється. За результатами порівняльного аналізу істотних ознак нового продукту з ознаками прототипу ми отримуємо відповідь – є рівень новизни продукту чи його немає. Якщо такі відмінності є, то новий продукт відповідає умовам новизни, якщо ні – немає такої ознаки, і це є сигналом для закінчення робіт над створенням продукту.

На другому етапі визначаємо конкретне значення новизни розроблюваного продукту. Значення новизни нової продукції пропонується розраховувати шляхом визначення сукупності

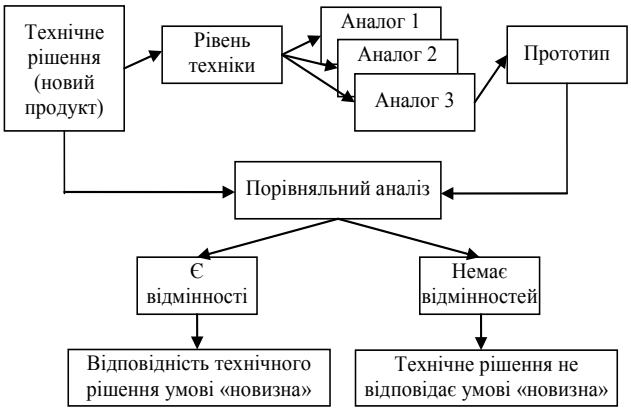


Рис. 2. Аналіз відповідності нового продукту умові «новизна» [11]

властивостей нової продукції, що характеризують її радикальну зміну щодо знайденого за допомогою патентно-кон'юнктурних досліджень прототипу (аналогу). Такими властивостями предметної зміни продукції можуть бути ринок, підприємство, споживач, стара продукція, технологія та ін. Наведені предмети внесених змін дають змогу виділити такі види новизни продукції, що у своїй сукупності формують її інтегральну новизну: *споживча новизна* – здатність нової чи традиційної продукції задовольняти зовсім нову потребу або значно ефективніше задовольняти наявну; *товарна новизна* – часткова чи принципова зміна споживчих (або функціональних, економічних тощо) властивостей продукції; *виробнича новизна* – продукція, що вперше виготовляється даним підприємством, без огляду на її якісні відмінності та ступінь новизни для ринку і споживача; *прогресивна новизна* – будь-які прогресивні зміни, що відрізняють продукцію від її аналогів і прототипів; *ринкова новизна* – продукти, які існують на інших ринках, але є новими для даного ринку; *маркетингова новизна* – створення унікальних ринкових умов реалізації продукції, методів ціноутворення, комунікацій, маркетингових стратегій; *екологічна новизна* – нові екологічні характеристики продукції, що призводять до зниження інтегрального екодеструктивного впливу на навколишнє середовище за одночасного підвищення економічної ефективності у сферах їх виробництва та споживання;

Таблиця 1

Види та чинники новизни нового продукту (умовний виріб)

№	Чинники	Шкала оцінок чинників										
		Гірше прототипу					Рівень прототипу	Краще прототипу				
		-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5
і-й вид новизни												
1								Ц				
2									Ц			
3								Ц				
4									Ц			
5										Ц		

соціальна новизна – нові соціальні характеристики продукції, що призводять до отримання певного соціального та економічного ефекту, одержуваного суспільством від виробництва та споживання інноваційної продукції.

Значення і-го виду новизни розроблюваної продукції пропонується розраховувати шляхом протиставлення нової продукції та її прототипу за чинниками, що визначають її значення, у системі «краще – гірше» (табл. 1).

Значення і-го виду новизни розраховують за формулою:

$$I_i = \frac{O_{i\,отрим}}{O_{i\max}}, \qquad (1)$$

де $O_{i\,отрим}$ – отримана кількість балів за шкалою оцінок чинників, що визначають i-й вид новизни; $O_{i\,max}$ – максимальна кількість балів, що може бути отримана за i-м видом новизни.

Значення показника інтегральної новизни розраховують за формулою:

$$N = \sum_{i}^{n} W_i \cdot I_i, \qquad (2)$$

де N – значення показника інтегральної новизни; W_i – вагомість i-го виду новизни; I_i – значення i-го виду новизни; n – загальна кількість видів новизни.

Отримане значення інтегрального рівня новизни зіставляють за шкалою, наведеною в табл. 2.

Таким чином, розглянутий підхід до визначення новизни дасть змогу промисловому підприємству оцінити перспективність власної новинки на ринку та визначити доцільність ужиття заходів для отримання її правової охорони. Чим вищим у підсумку виявиться розраховане значення новизни об'єкта промислової власності, тим доцільнішим є його патентування.

Наступним, не менш значимим, критерієм патентоспроможності виробу є його патентна чистота. Експертиза на патентну чистоту проводиться для того, щоб мати змогу безперешкодно реалізувати продукцію на ринку (як на вітчизняному, так і на закордонному), тобто не порушуючи патенти чи охоронні документи їх власників. Експертизу на патентну чистоту потрібно починати виконувати на початкових етапах процесу розроблення продукції для того, щоб за її результатами можна було внести необхідні зміни в концепцію продукції для забезпечення її патентної чистоти, або відмовитися від процесу її розроблення, що заощадить кошти, які можна витратити на інші патентно чисті новинки, або ж продовжувати розробляти продукт, що не є патентно чистим, але існуватиме значний ризик порушення чужих прав і стане приводом до судових позовів та додаткових витрат на їх урегулювання.

Експертиза патентної чистоти виконується двома методами.

1. Суб'єктивний метод. Патентна чистота встановлюється шляхом проведення експертизи за вже виданими патентами або поданими заявками на їх отримання (нагадує експертизу винаходу на відповідність критерію «новизна», що виконується на першому етапі). Цю експертизу зазвичай виконує фахівець з інтелектуальної власності, і вона складається з проведення патентного пошуку й аналізу отриманої інформації. Якщо новий товар не підпадає під обсяг прав будь-яких чинних патентів, то його можна вважати чистим для виробництва та продажу.

2. Об'єктивний підхід. Розрахунок патентної чистоти виробу відбувається з урахуванням поділу складових частин виробу на особливо важливі, основні й допоміжні з подальшим аналізом рівня їх захищеності патентами і виконується за такою формулою [12]:

$$P_{п.ч} = \sum_{j=1}^{n} m_j + \sum_{i=1}^{S} \frac{m_i \cdot \left[\left(N_{i0} - Ni_{н.п.ч}\right)\right]}{N_{i0}}, \qquad (3)$$

де $P_{п.ч}$ – показник патентної чистоти виробу; m_j – коефіцієнт вагомості особливо важливих складових частин виробу, які не потрапляють під дію патентів у країнах можливого експорту; m_i – коефіцієнт вагомості частин основної і допоміжної груп; n – кількість особливо важливих складових частин, що володіють патентною чистотою; N_{io} – загальна кількість складових частин виробів, що враховуються, в i-й групі; $Ni_{н.п.ч}$ – кількість складових частин виробу в групі, що підпадають під дію патентів; S – число груп значущості.

Більше значення показника патентної чистоти свідчить про відсутність патентного захисту.

Оберненою величиною до показника патентної чистоти є показник патентного захисту, що розраховується за формулою [12]

$$P_{п.з} = \sum_{k=1}^{t} m_k + \sum_{i=1}^{S} \frac{m_i \cdot Ni_{н.п.ч}}{N_{i0}}, \qquad (4)$$

Таблиця 2

Рівні новизни нового продукту та їх характеристика

Рівень новизни продукту	Значення показника інтегральної новизни	Характеристика продукту
Найвищий	1,00	Принципово новий продукт
Високий	0,80-0,99	Продукт, який не має аналогів у певному просторово-часовому виміру
Значущий	0,60-0,79	Принципова зміна споживчих властивостей продукту
Достатній	0,40-0,59	Принципова зміна внутрішніх або зовнішніх параметрів
Незначний	0,20-0,39	Неістотна зміна внутрішніх або зовнішніх параметрів
Помилковий	0,00-0,19	Малоістотні зміни продукту

Таблиця 3

Можливі комбінації показників

	Показник		Пояснення
	$P_{п.з}$	$P_{п.ч}$	
1	$P_{п.з} = 0$	$P_{п.ч} = 1$	Виріб з 100-відсотковою патентною чистотою, який не охороняється патентами
2	$0 < P_{п.з} < 0{,}25$	$0{,}75 \le P_{п.ч} < 1$	Мінімальний рівень патентного захисту
3	$0{,}25 \le P_{п.з} < 0{,}5$	$0{,}5 \le P_{п.ч} < 0{,}75$	Середній рівень патентного захисту
4	$0{,}5 \le P_{п.з} < 0{,}75$	$0{,}25 \le P_{п.ч} < 0{,}5$	Підвищений рівень патентного захисту
5	$0{,}75 \le P_{п.з} < 1$	$0 < P_{п.ч} < 0{,}25$	Критичний рівень патентного захисту
6	$P_{п.з} = 1$	$P_{п.ч} = 0$	Виріб не відповідає умовам патентної чистоти. Повністю охороняється патентами

де $P_{п.з}$ – показник патентного захисту; m_k – індивідуальний коефіцієнт вагомості особливо важливих складових частин, які потрапляють під дію патентів у країнах можливого експорту; t – кількість особливо важливих складових частин у виробі, які потрапляють під дію патентів у країнах можливого експорту; m_i – коефіцієнт вагомості частин основної і допоміжної груп; $Ni_{н.п.ч}$ – кількість складових частин основної і допоміжної груп, захищених патентами; N_{i0} – загальна кількість складових частин виробів, що враховуються, в i-й групі; S – число груп значущості.

Більше значення показника патентного захисту свідчить про захищеність виробу різними патентами.

Можливі комбінації показників патентної чистоти і патентного захисту зазначено в табл. 3.

Робота щодо забезпечення патентної чистоти повинна починатися на початкових етапах розроблення продукції і має продовжуватися до завершення процесу її розроблення, а також має виконуватися на етапах її комерційної реалізації. Метою цієї роботи є виявлення всіх чинних патентів, що стосуються новинки, їх аналіз, оцінка, вироблення рекомендацій для її забезпечення.

Висновки. Отже, патентно-кон'юнктурні дослідження необхідно проводити на всіх етапах процесу розроблення продукції, а особливо під час виконання робіт щодо визначення новизни, винахідницького рівня та патентної чистоти створюваної продукції як одних із найголовніших критеріїв патентоспроможності. Ці дослідження необхідні для прийняття управлінських рішень, пов'язаних із продовженням процесу розроблення новинки (якщо всі умови патентоспроможності виконуються), коригування концепції новинки (якщо деякі умови не виконуються) або припинення робіт із розроблення новинки (якщо всі умови не виконуються). Особливе значення патентно-кон'юнктурні дослідження мають на початкових етапах процесу розроблення новинки, оскільки проведення робіт із визначення новизни, винахідницького рівня та патентної чистоти продукції дадуть змогу оцінити перспективність новинки та визначити доцільність ужиття заходів для її правової охорони.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Річний звіт Державної служби інтелектуальної власності України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sips.gov.ua/i_upload/file/zvit_2015_ua.pdf.
2. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність : [підручник] / В.Д. Базилевич. – К. : Знання, 2006. – 431 с.
3. Вачевський М.В. Соціально-економічні аспекти використання інтелектуальної власності в сучасних умовах. Теорія і практика : [навч. посіб.] / М.В. Вачевський. – К. : ЦНЛ, 2004. – 376 с.
4. Гіковата Н.К. Управління процесом створення нового товару: маркетинговий аспект : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / Н.К. Гіковата. – Харків, 2006. – 21 с.
5. Дахно І.І. Право інтелектуальної власності : [навч. посіб.] / І.І. Дахно ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 278 с.
6. Ілляшенко С.М. Товарна інноваційна політика / С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипуліна. – Суми : Університетська книга, 2007. – 281 с.
7. Кузнєцов Ю.М. Патентознавство та авторське право : [підручник] / Ю.М. Кузнєцов. – К. : Кондор, 2005. – 428 с.
8. Цибульов П.М. Управління інтелектуальною власністю : [монографія] / П.М. Цибульов, В.П. Чеботарьов, В.Г. Зінов, Ю. Суіні ; за ред. П.М. Цибульова. – К. : К.І.С., 2005. – 448 с.
9. Щербань В.М. Створення товару: маркетингове, конструкторське та технологічне забезпечення : [навч. посіб.] / В.М. Щербань, К.М. Таньков, І.С. Задорожний. – Київ : Професіонал, 2007. – 288 с.
10. Ястремська О.М. Створення нової продукції: організаційно-економічний та маркетинговий аспекти. Наукове видання / О.М. Ястремська, Н.К. Гіковата, В.М. Гіковатий. – Харків : ХНЕУ, 2007. – 232 с.
11. Коробко В.В. Патентные исследования. Анализ новизны технических решений, создаваемых в процессе разработки : [метод. пособ.] / В.В. Коробко. – Хабаровск, 2006. – Ч. 3. – 22 с.
12. Доржиева А.А. Защита интеллектуальной собственности и патентоведение: методические указания к выполнению практических работ / А.А. Доржиева. – Улан-Удэ : ВСГТУ, 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://window.edu.ru/catalog/pdf2txt/667/40667/17972.

УДК 658.013

Нижник О.В.
аспірант
Хмельницького національного університету

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ЧИННИКИ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

THE COMPETITIVENESS FORMATION OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES: FACTORS AND KEY ISSUES OF SUPPORT

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню конкурентоспроможності підприємств машинобудування в умовах динамічних змін зовнішнього середовища. Виявлено основні чинники, що впливають на забезпечення конкурентоспроможності підприємства, а також ті, що стримують її розвиток. Досліджено основні проблеми повільного розвитку машинобудування України та причини незадовільного впровадження технологічних процесів на виробництві. За результатами дослідження сформовано перелік заходів для забезпечення стабільного розвитку підприємств та підвищення їх конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, машинобудівна галузь, продукція, чинники забезпечення, конкурентні переваги.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию конкурентоспособности предприятий машиностроения в условиях динамических изменений внешней среды. Выявлены основные факторы, влияющие на обеспечение конкурентоспособности предприятия, а также те, которые сдерживают ее развитие. Исследованы основные проблемы медленного развития машиностроения Украины и причины неудовлетворительного внедрения технологических процессов на производстве. По результатам исследования сформирован перечень мероприятий для обеспечения стабильного развития предприятий и повышения их конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, машиностроительная отрасль, продукция, факторы обеспечения, конкурентные преимущества.

ANNOTATION

The article investigates the competitiveness of machine-building enterprises in terms of dynamic environment changes. The basic factors, that influence the competitiveness of enterprises, as well as those, that hinder its development are revealed. The basic problem of a slow development of machine-building in Ukraine and the reasons for a poor implementation processes at work are explored. The study generated a list of measures to ensure the sustainable development of enterprises and improve their competitiveness.

Keywords: competitiveness, machine-building industry, products, ensuring factors, competitive advantages.

Постановка проблеми. В умовах динамічних змін зовнішнього середовища, економічної нестабільності і технологічного прогресу, а також сучасних ринкових відносин перед промисловими підприємствами постає новий виклик: пошук якісно нових підходів до ефективного управління, спрямованого на підвищення їх конкурентного потенціалу. Актуальність окресленої проблематики потребує особливої уваги для машинобудівних підприємств, які виготовляють високотехнологічну продукцію, у результаті чого тривалість її ринкового циклу залежить від динаміки технологій, які використовуються як самим підприємством, так і його конкурентами. Так, сучасні машинобудівні підприємства, будучи складними системами, потребують аналізу значних масивів даних, вибору найкращих альтернатив, швидкого прийняття рішень, контролю, координації та своєчасного коригування можливих відхилень. Рівень конкурентоспроможності підприємства певною мірою визначається тим, чи знаходиться ринок підприємства у кризі, стагнації, чи він динамічно розвивається, розвитком інфраструктури, інвестиційного клімату та особливостями конкурентів, постачальників і споживачів на ринку, виконанням своїх функцій місцевими органами влади тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями, пов'язаними із дослідженням стану, проблем розвитку та забезпечення конкурентоспроможності підприємств машинобудування займалася велика кількість учених: В.М. Гриньова, В.А. Герцик, Б.М. Данилишин, С.М. Ілляшенко, А.П. Кривак, І.П. Петровська, Р.О. Кушнір, І.Б. Хома, Н.В. Шандова, І.І. Серединська та багато інших. Проте, беручи до уваги сучасний стан підприємств машинобудування, виникають нові проблеми, які безпосередньо впливають на конкурентоспроможність підприємств, тому дані питання залишаються актуальними для опрацювання та потребують подальшого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на безліч теоретичних та прикладних напрацювань щодо забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств, у роботах науковців розкриті окремі проблеми, тенденції та перспективи розвитку машинобудування в Україні. Однак, звертаючи увагу на важливість галузі, актуальними залишаються проблеми постійної діагностики та оцінювання результатів діяльності машинобудівних підприємств і факторів, що їх формують.

Мета статті полягає у дослідженні основ формування конкурентоспроможності машинобудівних підприємств із визначенням чинників, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємств та основних проблем забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняна галузь машинобудування нині потерпає від утрати своїх конкурентних пози-

цій на внутрішньому ринку, що пояснюється існуванням затяжної фінансово-економічної кризи, вихід з якої вимагає суттєвого державного втручання не лише завдяки вкладенню фінансових ресурсів, а й формуванню ефективної політики регулювання даних процесів. Для того щоб вітчизняні виробники машинобудівної галузі виготовляли конкурентоспроможну на ринку продукцію, першочерговим завданням держави є створення сприятливих умов розвитку на зовнішньому і внутрішньому ринках; гарантування умов результативного інвестування галузі, особливо правовий захист інвесторів, що дасть змогу збільшити обсяги капіталовкладень у перспективні наукомісткі програми, які в майбутньому здатні гарантувати зростання конкурентоспроможності реалізованих підприємствами виробів.

Сучасний стан підприємств машинобудування свідчить про те, що обсяги імпорту продукції галузі значно вищі за обсяги експорту, що зумовлене вищою конкурентоспроможністю продукції за кордоном, її технічними характеристиками. Це, своєю чергою, негативно впливає на вітчизняну промисловість. Нагальним для підприємств машинобудування повинно стати виробництво кінцевої продукції з високим рівнем конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках, адже довгий час машинобудування України було лише складовою частиною виробничої структури, спрямованої на виробництво не кінцевої продукції, а окремих вузлів та агрегатів [1, с. 25].

При цьому підприємства машинобудівної галузі змогли би стати стимулом швидкого та якісного розвитку економіки країни. Проте серед несприятливих для розвитку конкурентного потенціалу машинобудівних підприємств факторів є такі: технічна зношеність основних засобів, необхідність технічного переоснащення; значна витратомісткість продукції підприємств; невисокий рівень застосування

Рис. 1. Чинники, що впливають на забезпечення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств

Таблиця 1

Основні проблеми зниження рівня конкурентоспроможності машинобудівних підприємств

Локалізація наявної проблеми	Особливості розвитку підприємств	Причини виникнення проблеми
Виробничі фонди	– низька інноваційна спроможність; – необхідність змін в управлінні оборотними фондами	– відсутність стратегічного підходу до управління підприємством; – несприятливий вплив податкової політики та сучасні умови кредитування
Виробничо-кваліфікаційний персонал	– високий рівень плинності кадрів – недостатня кількість кадрів необхідної спеціалізації та рівнем підготовки	– низький рівень оплати праці; – недосконала система внутрішнього контролю; – розрив партнерських відносин між вищими навчальними закладами та підприємствами промислового комплексу
Внутрішній ринок	– велика кількість імпортованої продукції; – недостатній рівень платоспроможності та попиту на вітчизняну продукцію машинобудування	– відсутність тісних взаємовигідних партнерських зв'язків; – відсутність суттєвої підтримки з боку держави; – висока вартість вітчизняної виробничої бази; – значні витрати виробництва
Зовнішній ринок	низькі обсяги експорту	– низький рівень конкурентоспроможності; – невідповідність продукції міжнародним стандартам

Джерело: розроблено автором на основі [3, с. 124–127; 4, с. 76; 5, с. 132]

інновацій у машинобудівній галузі; поступова втрата інтелектуально-кадрових ресурсів; орієнтація на ринки країн СНД та країн, які розвиваються, що не створює перспективи майбутнього стабільного розвитку; проблеми з реалізацією продукції машинобудування, що призводить до збільшення виробничих і трансакційних витрат, зростання собівартості продукції, зменшення прибутку та зниження конкурентоспроможності підприємств [2, с. 247]. Отже, найважливіші чинники, що впливають на конкурентоспроможність машинобудівних підприємств, доцільно поділити на три основні групи: чинники появи конкурентоспроможності (внутрішні та зовнішні), чинники збереження набутого рівня конкурентоспроможності, чинники впливу на якісні характеристики продукції (рис. 1).

Ураховуючи місце виникнення та особливості галузевого розвитку, можна виокремити основні проблеми зниження конкурентоспроможності підприємств машинобудування (табл. 1).

Таким чином, виходячи з проведених досліджень, для підприємств машинобудівної галузі заходами, спрямованими на підвищення їх рівня конкурентоспроможності, є: зниження собівартості продукції; підвищення якісних характеристик продукції машинобудівної галузі, що експортується до інших країн; зростання рівня уніфікації та стандартизації продукції; застосування у виробництві прогресивних виробничих та інформаційних технологій, що в цілому впливає на зниження виробничих витрат; розвиток системи сервісного обслуговування, оновлення основних фондів; зростання розміру інноваційних упроваджень, зростання якості продукції, розширення її асортименту; формування механізму залучення інновацій із дослідженням інноваційного потенціалу підприємств [4, с. 75; 5, с. 138; 6, с. 54; 7, с. 102].

Своєю чергою, держава повинна здійснити заходи щодо активної участі у зростанні конкурентних переваг підприємств машинобудівної галузі, серед яких: стабілізація функціонування кредитно-фінансової системи; стимулювання машинобудівних підприємств за рахунок упровадження виробничих фондів за стандартами Європейського Союзу; активізація процесів залучення іноземних інвестицій у вітчизняну економіку та, зокрема, у машинобудівний комплекс країни; збільшення відсотку державного фінансування на впровадження технологічних інновацій, розробок, науково-дослідних робіт у машинобудуванні; сприяння зниженню витрат і збільшенню результатів діяльності; зниження податку на прибуток та спрощення системи оподаткування для інноваційно активних підприємств даної галузі; збільшення суми амортизаційних відрахувань для прискорення технологічного переозброєння основних засобів; упровадження програм стратегічного розвитку економіки та промислової політики держави.

Висновки. Аналіз проведених досліджень свідчить, що переважна частина підприємств машинобудівної галузі характеризується зниженням конкурентних позицій на ринку, що пояснюється застарілістю технологій виробництва та технічного складу, нераціональним використанням наявних виробничих потужностей, нестійким фінансовим станом, неефективним упровадженням інновацій, а також недосконалим стратегічним плануванням їх економічного розвитку. Виходячи із наявних ознак розбалансування внутрішнього механізму саморегуляції машинобудівних підприємств, нагальною потребою є їх фінансове оздо-

ровлення. За таких умов найважливішими завданнями для керівників машинобудівних підприємств є зміна стратегії розвитку, запровадження політики диверсифікації продукції та сфер діяльності, розширення асортименту й номенклатури продукції для сталого розвитку на зовнішніх та внутрішніх ринках, що зумовить виведення роботи підприємства на якісно новий рівень та підвищення рівня його конкурентного потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герцик В.А. Стан та актуальні проблеми розвитку машинобудування України / В.А. Герцик // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 6. – Т. 3. – С. 24–27.
2. Данилишин Б.М. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / Б.М. Данилишин. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2007. – 308 с.
3. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : [монография] / А.Э. Воронкова. – Луганск : ВНУ, 2000. – 315 с.
4. Кривак А.П. Формування конкурентоспроможності національної економіки в контексті інноваційної діяльності машинобудівного комплексу / А.П. Кривак // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 11(90). – С. 75–78.
5. Петровська І.П. Державні механізми регулювання інноваційними процесами в машинобудівній галузі України / І.П. Петровська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 6(145). – С. 131–138.
6. Кушнір Р.О. Державне стимулювання інноваційної діяльності машинобудівних підприємств України / Р.О. Кушнір, І.Б. Хома // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 3. –Т. 2. – С. 52–54.
7. Шандова Н.В. Розробка механізму управління стійким розвитком підприємств машинобудування / Н.В. Шандова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2(68). – С. 101–105.

УДК 658.174

Нусінов В.Я.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Буркова Л.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Жукова О.В.
студентка
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

РОЗРОБКА ПОКАЗНИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

THE DEVELOPMENT OF INDICATORS OF ASSESSMENT OF EFFECTIVENESS OF ECONOMIC INVESTMENTS

АНОТАЦІЯ

У статті встановлено, що більшість авторів, які досліджують проблеми оцінки ефективності діяльності підприємств, пропонує використовувати дисконтований чистий грошовий потік і відповідну йому внутрішню норму рентабельності. Визначено, що на практиці при цьому не враховуються дебіторська і кредиторська заборгованості, сформовані підприємством під час виробництва та реалізації готової продукції у процесі здійснення інвестиційних проектів. Обґрунтовано, що при такому підході загальноприйнятий показник NPV є сумішшю між прибутком і грошовим потоком. Відповідно до цього запропоновано удосконалити методичні підходи до оцінки ефективності інвестицій.

Ключові слова: ефективність, інвестиції, інвестиційний проект, грошовий потік, показник оцінки ефективності економічних інвестицій.

АННОТАЦИЯ

В статье установлено, что большинство авторов, которые исследуют проблемы оценки эффективности деятельности предприятий, предлагает использовать дисконтированный чистый денежный поток и соответствующую ему внутреннюю норму рентабельности. Определено, что на практике при этом не учитываются дебиторская и кредиторская задолженности, сформированные предприятием при производстве и реализации готовой продукции в процессе осуществления инвестиционных проектов. Обосновано, что при таком подходе общепринятый показатель NPV представляет собой смесь между прибылью и денежным потоком. В соответствии с этим предложено усовершенствовать методические подходы к оценке эффективности инвестиций.

Ключевые слова: эффективность, инвестиции, инвестиционный проект, денежный поток, показатель оценки эффективности экономических инвестиций.

ANNOTATION

The paper found that the majority of authors who explore the problem of assessing the efficiency of enterprises, proposes to use the discounted net cash flow and the corresponding internal rate of return. Determined that in practice it does not take into account receivables and payables, formed now in the production and sale of finished products in the implementation of investment projects. Proved that this approach generally accepted indicator of NPV is a mix between profit and cash flow. According to the proposed improved methodological approaches to evaluating the effectiveness of investments.

Keywords: efficiency, investment, investment project, cash flow, indicator of assessment of efficiency of economic investments.

Постановка проблеми. В економічній ситуації, що склалася, для стабільного функціонування промислових підприємств важливе значення має фінансування заходів щодо підвищення рівня економічної ефективності діяльності підприємств. Найкращим антикризовим заходом можна вважати впровадження інвестиційного проекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомим внеском у розвиток сучасної науки і практики оцінки економічної ефективності інвестицій є праці таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як, зокрема, С. Абрамов, В. Аньшин, С. Аптекар, І. Бланк, В. Бочаров, Є. Брігхем, Р. Брейлі, Дж. Ван Хорн, А. Гапенскі, А. Градова, А. Дамодарян, В. Ковальов, Б. Кузін, С. Майерс, В. Савчук, Е. Хелферт, К. Уолш.

Визнаючи значимість наукових розробок вчених, слід зазначити, що серед них сьогодні відсутня єдність стосовно того, які методи застосовувати для оцінки певних видів інвестицій. Крім того, під час оцінки економічної ефективності інвестицій наявні методичні підходи не враховують періоди погашення дебіторської і кредиторської заборгованостей, утворених у процесі виробництва та реалізації готової продукції під час здійснення інвестиційних проектів. Це й визначило актуальність дослідження.

Мета статті полягає в удосконаленні методичних підходів до оцінки економічної ефективності інвестицій для більш коректного визначення чистого грошового потоку. Визначена мета передбачає вирішення таких завдань:

1) проведення огляду наявних підходів до оцінки економічної ефективності інвестицій, визначення їх недоліків;

2) розроблення показника оцінки економічної ефективності інвестицій для більш коректного визначення чистого грошового потоку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи особливості діяльності українських підприємств у сучасній реальності, слід відзначити, що більшість з них перебуває у кризовому стані, а деякі взагалі знаходяться на межі банкрутства. Отже, результати їх господарської діяльності залежать від ефективності впровадження інвестиційних проектів.

Науковці, які досліджували питання оцінки інвестиційної діяльності [4; 9; 10; 12; 13; 16], основними цілями здійснення інвестиційних проектів вважають збільшення виробничих потужностей, одержання прибутку, максимізацію доходів активів, максимізацію багатства акціонерів, створення або реконструкцію інфраструктури, цільову долю ринку.

Для оцінки економічної ефективності інвестицій застосовується багато показників, найпоширенішими серед яких є економічна додана вартість (EVA), індекс доходності (PI), строк окупності (PP), внутрішня норма рентабельності (IRR), чистий приведений дохід (NPV).

Автори робіт [7; 12; 17] підкреслюють, що поняття «економічна додана вартість» синонімічне загальновживаному терміну «економічний прибуток», а в обіг було введено консультаційною компанією "Stern Stewart".

Автори роботи [7, с. 299] стверджують, що економічна додана вартість – це метод обрахування чистого грошового доходу акціонерів.

А. Дамодарян наголошує на тому, що економічна додана вартість – це міра грошової додаткової цінності, створеної інвестиціями або портфелем інвестицій. Вона розраховується як продукт надлишкової дохідності, одержаної на інвестиції, і капіталу, вкладеного в ці інвестиції [12, с. 1151].

В. Савчук характеризує економічну додану вартість як інтегральний показник результативності діяльності фірми [20, с. 130].

Економічна додана вартість (EVA) розраховується за такою формулою:

$$EVA = (EBIT - Tax) - WACC \ x \ I, \quad (1)$$

де $EBIT$ – операційний прибуток підприємства, грн.;

Tax – податок на прибуток підприємства, грн.;

$WACC$ – ставка середньозваженої вартості капіталу, частки од.;

I – інвестований капітал, грн.

Показник PI в одних працях зарубіжних та вітчизняних вчених називається індексом доходності [14, с. 173; 22, с. 506], а в інших – індексом рентабельності [3, с. 160; 8, с. 217; 11, с. 354; 15, с. 447; 26, с. 268].

Е. Хелферт стверджує, що індекс рентабельності показує співвідношення грошових надходжень і витрат [26, с. 268].

Автори роботи [22, с. 506] вважають, що індекс доходності визначається як показник, що характеризує співвідношення чистого дисконтованого грошового потоку й одноразових інвестицій у проект.

Дж. Ван Хорн [11, с. 354] зазначає, що індекс рентабельності (або співвідношення прибуток-витрати) проекту – це поточна вартість майбутніх грошових потоків, поділена на стартові витрати.

А. Ковальов [14, с. 173] наголошує на тому, що індекс доходності дисконтованих інвестицій – це співвідношення чистого дисконтованого операційного доходу проекту (суми дисконтованого грошового потоку по операційній діяльності) до суми дисконтованих інвестицій (суми дисконтованого грошового потоку по інвестиційній діяльності).

Однак, незважаючи на різні підходи до тлумачення показника PI науковцями, вони єдині в тому, що показник PI характеризується відношенням грошових надходжень і витрат, а розраховується за такою формулою [3, с. 160; 8, с. 217; 11, с. 354; 14, с. 173; 15, с. 447; 22, с. 506; 26, с. 268]:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^{n} \frac{P_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^{n} \frac{I_t}{(1+r)^t}}. \quad (2)$$

Під час розрахунків індексу доходності визначається відносний ефект від впровадженого інвестиційного проекту.

При цьому автори робіт [22, с. 506; 15, с. 447] наголошують на тому, що інвестиційний проект доцільно приймати, якщо PI > 1.

Таблиця 1

Погляди науковців на сутність недисконтованого строку окупності інвестицій (PP)

Автор	Визначення поняття
Дж. Ван Хорн [11, с. 354]	Період окупності інвестиційного проекту – це кількість років, необхідних для відшкодування початкових інвестиційних витрат.
Р. Брейлі, С. Майерс [7, с. 89]	Період окупності проекту виражається кількістю років, протягом яких прогнозовані грошові потоки загалом досягають величини початкових інвестицій.
Л. Лопатников [18, с. 342]	Строк окупності інвестицій – це період часу, протягом якого витрати окупаються отриманим ефектом.
В. Аньшин [3, с. 157]	Строк окупності – це період, протягом якого сума отриманих доходів виявиться рівною величині здійснених інвестицій.
А. Азрилиян [5]	Строк окупності інвестицій – це метод оцінки інвестиційних проектів, коли найважливішим критерієм прийнятності виступає тривалість періоду, протягом якого окупаються первинні витрати. При цьому передбачається, що всі подальші доходи є чистим прибутком. Розраховуючи строк окупності, необхідно враховувати лаг між часом здійснення капітальних вкладень і отриманням ефекту, а також зміни цін та інші чинники.

Під час визначення строку окупності інвестицій розраховують дисконтований та недисконтований показники.

Дисконтований строк окупності – це відрізок часу від початку проекту до моменту, коли накопичений чистий дисконтований грошовий потік змінює від'ємне значення на додатне [14, с. 174].

Погляди науковців на сутність недисконтованого строку окупності інвестицій узагальнено в табл. 1.

Отже, недисконтований строк окупності інвестицій науковцями здебільшого характеризується періодом часу, протягом якого сума отриманого доходу покриє понесені витрати, та розраховується за такою формулою:

$$PP=\frac{I}{P}, \quad (3)$$

де PP – період окупності інвестиційного проекту, років;

I – інвестиційні витрати на впровадження інвестиційного проекту, грн.;

P – середньорічна сума грошових надходжень від впровадження інвестиційного проекту, грн.

Далі детальніше розглянемо розуміння сутності поняття IRR зарубіжними та вітчизняними науковцями (табл. 2).

За результатами проведеного огляду літературних джерел щодо визначення сутності поняття IRR у працях зарубіжних та вітчизняних вчених визначено, що цей показник отримав декілька назв, а саме:

– внутрішня норма доходності [3, с. 160; 6, с. 374; 7, с. 90; 8, с. 216; 14, с. 173; 18, с. 51];

– внутрішня норма прибутковості [11, с. 349; 15; 25, с. 254; 28];

– внутрішня норма рентабельності [22, с. 506].

Крім того, деякими науковцями наведені характеристики до показника IRR вживаються як синоніми, а саме:

– внутрішня норма доходності або рентабельності [2, с. 95; 26, с. 269];

Таблиця 2

Погляди науковців на сутність поняття внутрішньої норми рентабельності (IRR)

Автор	Визначення поняття
Внутрішня норма рентабельності	
А. Градова, Б. Кузіна [22, с. 506]	Внутрішня рентабельність проекту – це розрахована ставка відсотку, якою визначається темп росту інвестованого капіталу. Величина IRR визначається тоді, коли інтегральний економічний ефект стає рівним нулю. Для визначення ставки IRR проекту здійснюється розрахунок показника NPV при різноманітних ставках дисконтування.
Внутрішня норма доходності	
А. Ковальов [14, с. 173]; В. Ковальов [15]	Внутрішня норма доходності інвестицій – це таке значення ставки дисконту, при якій сумарний приріст чистого дисконтованого доходу проекту дорівнює нулю.
Л. Лопатников [18, с. 342]	Внутрішня норма доходності – це норма дисконту, при якій величина приведених ефектів дорівнює приведеним капіталовкладенням.
В. Аньшин [3, с. 157]	Показник внутрішньої норми доходності – це ставка дисконтування, при якій чиста сучасна вартість виявляється рівною нулю.
В. Бочаров, В. Леонтьев [6]; Ю. Бригхем, Л. Гапенскі [8]	Внутрішня норма доходності (або маржинальна ефективність капіталу) є найбільш складним показником для оцінки ефективності реальних проектів. IRR показує рівень прибутковості (доходності) проекту, що виражається дисконтною ставкою, за якою майбутня вартість капіталовкладень приводиться до теперішньої вартості авансових засобів.
Внутрішня норма рентабельності (доходності)	
Е. Хелферт [26, с. 269]	Внутрішня доходність (рентабельність) є такою ставкою дисконтування, застосування якої до грошових потоків, пов'язаних з проектом, дає нульове значення чистої приведеної вартості. Інакше при цій ставці сума інвестованих засобів буде окупатися протягом всієї тривалості економічного існування даного проекту, а створення нової вартості не відбудеться.
Н. Антілл [2, с. 95]; Р. Брейлі, С. Майерс [7, с. 90]	Внутрішня норма рентабельності (доходності) дорівнює нормі дисконтування, за якою приведена вартість грошового потоку дорівнює вартості здійснених інвестицій. Або IRR – це норма дисконтування, за якою чиста приведена вартість інвестицій дорівнює нулю.
Внутрішня норма прибутковості	
К. Уолш [25, с. 254; 28]	Внутрішня норма прибутковості – це ставка, за якою приведена вартість потоків майбутніх грошових коштів від проекту точно дорівнює початковим інвестиціям.
Дж. Ван Хорн [11, с. 349]	Внутрішня норма прибутковості – це коефіцієнт дисконтування, який урівноважує поточну вартість надходжень грошових коштів і поточну вартість їх відтоків, що створилися у результаті реалізації інвестиційного проекту.
Внутрішня норма прибутковості (доходності)	
В. Савчук [20, с. 744; 21, с. 479]	Внутрішня норма прибутковості (або доходності) – це таке значення показника дисконту, за якому сучасне значення інвестиції дорівнює сучасному значенню потоків грошових коштів за рахунок інвестицій. Або IRR – це значення показника дисконту, за якому забезпечується нульове значення чистого сучасного значення інвестиційного проекту.

– внутрішня норма прибутковості або доходності [20, с. 741; 21, с. 479].

На наш погляд, ототожнення цих термінів під час визначення показника IRR є недостатньо коректним, адже викликає плутанину у розумінні поняття.

Узагальнюючи погляди науковців на сутність поняття внутрішньої норми рентабельності, можна підсумувати, що, незважаючи на різноманітність тлумачень, всі вони зводяться до того, що IRR характеризується ставкою дисконтування, за якою чиста приведена вартість інвестиційного проекту дорівнює нулю.

Розглянемо детальніше розуміння сутності поняття NPV зарубіжними та вітчизняними науковцями.

Так, К. Уолш стверджує, що NPV – це фактично ті грошові кошти, що дорівнюють майбутнім надходженням при заданій відсотковій ставці. На величину цих коштів безпосередньо впливає розмір відсоткової ставки. Чим вона вище, тим нижче приведена вартість, і навпаки [25, с. 252; 28].

Автори роботи [6, с. 370] зазначають, що NPV – це різниця між приведеними до теперішньої вартості (шляхом дисконтування) сумами грошових надходжень за період експлуатації проекту та інвестованих його реалізацією грошовими коштами.

Автори робіт [1; 3; 4; 9; 13; 19] вважають, що NPV відображає абсолютну суму ефекту, яку може отримати підприємство від впровадження досліджуваного заходу, тобто визначається сума грошових коштів, на яку будуть перевищувати отримані вигоди над фінансовими вкладеннями.

Для аналізу інвестиційного проекту і прийняття по ньому рішень необхідні такі дані, як інвестиційні витрати, річні надходження від проекту, період реалізації проекту, відсоткова ставка [25, с. 256].

Результати проведеного огляду літературних джерел щодо визначення сутності показника NPV дали змогу констатувати, що цей показник у працях зарубіжних та вітчизняних вчених отримав декілька назв, а саме:

– чиста приведена вартість проекту [2, с. 95; 25, с. 252];

– чиста поточна вартість [11, с. 352];

– чистий приведений ефект [6, с. 370; 8, с. 214; 15, с. 444];

– чисте сучасне значення [20, с. 738; 21, с. 473];

– чиста сучасна вартість проекту [3, с. 155].

Незважаючи на відмінності у поглядах науковців на сутність поняття NPV, здебільшого вони пропонують розраховувати цей показник за такою формулою [6, с. 370; 15, с. 445; 22, с. 444; 24; 25, с. 252]:

$$NPV = \sum_{t=1}^{n} \frac{P_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^{n} \frac{I_t}{(1+r)^t}, \qquad (4)$$

де P_t – надходження грошових коштів від впровадження інвестиційного проекту у періоді t, грн.;

I_t – сума інвестиційних витрат у періоді t, грн.;

r – коефіцієнт дисконтування майбутніх грошових потоків;

n – сумарна кількість періодів (інтервалів).

Критерієм прийняття управлінських рішень на основі показника NPV є будь-яке додатне значення, адже необхідною умовою реалізації інвестиційного проекту є обов'язкове покриття понесених витрат.

За результатами проведеного аналізу літературних джерел щодо оцінки економічних інвестицій можна зробити висновок, що більшість авторів для цього використовує чистий приведений грошовий потік і відповідну йому внутрішню норму рентабельності.

При цьому автори апріорі вважають, що в момент реалізації продукції, виготовленої у процесі здійснення інвестиційного проекту, повністю здійснюється й оплата. І, відповідно, підприємство сплачує всі витрати, пов'язані з виробництвом продукції.

В загальному випадку при цьому утворюються дебіторська і кредиторська заборгованості. На наш погляд, неврахування цього факту може призвести до викривлення чистого приведеного грошового потоку.

Отже, необхідно відокремити моменти оплати під час формування витрат і, відповідно, виручки та погашення дебіторської і кредиторської заборгованостей, які утворюються при цьому.

Таким чином, виникає необхідність у розробленні показника оцінки ефективності економічних інвестицій, що враховуватиме періоди погашення дебіторської і кредиторської заборгованостей, утворених у процесі виробництва та реалізації готової продукції під час здійснення інвестиційних проектів. Це дасть змогу відокремити моменти оплати під час здійснення витрат при реалізації продукції в процесі здійснення інвестиційних проектів від погашення відповідних їм величин дебіторської та кредиторської заборгованостей. Зазначене дасть змогу більш коректно визначати чистий грошовий потік.

Для врахування впливу наявності дебіторської і кредиторської заборгованостей під час формування грошового потоку від реалізації готової продукції і, відповідно, витрат, понесених під час її виготовлення, запропоновано визначати взаємозв'язок між періодами виникнення і, відповідно, погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Як одиницю часу, в якому формуються грошовий потік, виручка і, відповідно, витрати, пропонується використовувати один місяць.

Тому доцільно розглядати кожен місяць здійснення інвестиційного проекту і помісячно визначати періоди повернення дебіторської та погашення кредиторської заборгованостей:

$$\tau = 1,2,3...T, \qquad (5)$$

де τ – довільний період із діапазону здійснення інвестиційного проекту, місяць;

T – момент закінчення інвестиційного проекту, рік.

Для кожного довільного періоду здійснення інвестиційного проекту (τ) знаходиться відповідний період τ', в якому повертається дебіторська заборгованість, утворена в період τ:

$$\tau_{дз}' = \tau + тоб_{дз}, \quad (6)$$

де $\tau_{дз}'$ – період повернення дебіторської заборгованості, місяць;

$тоб_{дз}$ – період оборотності дебіторської заборгованості, місяць.

Аналогічно визначається відповідний період $\tau_{кз}'$, в якому погашається кредиторська заборгованість, утворена в період τ.

Оскільки під час визначення чистої приведеної вартості грошового потоку коефіцієнт дисконтування визначається для року загалом, необхідно встановлювати відповідність періоду повернення дебіторської заборгованості року здійснення інвестиційного проекту. Зазначену відповідність пропонується встановлювати за такою формулою:

$$t_{дз} = \left[\frac{тоб_{дз}}{12}\right] + 1, \quad (7)$$

де $t_{дз}$ – момент повернення дебіторської заборгованості, рік;

[ ] – ціла частина числа.

Аналогічно визначається відповідність періоду погашення кредиторської заборгованості ($t_{кз}$) року здійснення інвестиційного проекту.

З урахуванням наведеного визначається чиста приведена вартість грошового потоку NPV з огляду на взаємозв'язок між періодами виникнення і, відповідно, погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей за такою формулою:

$$NPV = \sum_{i=1}^{T} \frac{В_{опл\,t} - З_{опл\,t} + Д_t - К_t}{(1+q)^{t-1}}, \quad (8)$$

де T – момент часу закінчення інвестиційного проекту, рік;

t – довільний момент часу із діапазону [1; T], рік;

$В_{опл\,t}$, $З_{опл\,t}$ – величини виручки і, відповідно, витрат, сформованих у році t та попередньо оплачені, грн.;

$Д_t$, $К_t$ – величини дебіторської і кредиторської заборгованостей, що погашаються у році t, грн.

Висновки. Застосування удосконаленої методики оцінки економічних інвестицій розглянуто на прикладі інвестиційного проекту щодо нарощування обсягів добування та виробництва на ПрАТ «Інгулецький ГЗК», що розрахований на період з 2015 по 2020 роки. Загальна сума капітальних інвестицій за даним проектом складає 5 752,8 млн. грн., при цьому 1 340,5 млн. грн. фінансуються за рахунок банківського кредиту строком на 5 років під 15% річних.

У результаті впровадження інвестиційного проекту на ПрАТ «ІнГЗК» планується будівництво 3-го комплексу магнітно-флотаційної доводки концентру, розширення наявних і будівництво нових відвалів, будівництво нового хвостосховища, проведення геологорозвідки та впровадження геоінформаційної системи.

Показники ефективності інвестиційного проекту на ПрАТ «ІнГЗК» за загальноприйнятою та запропонованою методикою наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Показники ефективності інвестиційного проекту на ПрАТ «ІнГЗК»

Назва показника	За загальноприйнятою методикою	За запропонованою методикою
Чистий приведений дохід, млн. грн.	1 830,2	1 275,9
Дисконтна ставка, %	15	15
Індекс доходності, частка од.	1,53	1,32
Дисконтований період окупності, років	5,2	6,1
Внутрішня норма рентабельності, %	26,73	15,51

Отже, визначено, що обраний інвестиційний проект є ефективним як за загальновідомими, так і за авторською методиками. Однак при цьому величина чистого приведеного доходу, визначеного за авторською методикою, є прийнятною, але нижчою, ніж визначена за загальноприйнятими методиками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абрамов С. Инвестирование / С. Абрамов. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2000. – 440 с.
2. Антилл Н. Оценка компаний: анализ и прогнозирование с использованием отчетности по МСФО / Н. Антилл, Л. Кеннет ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 440 с.
3. Аньшин В. Инвестиционный анализ / В. Аньшин. – М. : Дело, 2000. – 280 с.
4. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Беренс, П. Хавранек ; пер. с англ. – М. : Инфра-М, 1995. – 528 с.
5. Большой бухгалтерский словарь / под ред. А. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 1999. – 574 с.
6. Бочаров В. Корпоративные финансы / В. Бочаров, В. Леонтьев. – СПб. : Питер, 2004. – 592 с.
7. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс ; пер. с англ. Н. Барышниковой. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 1008 с.
8. Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент. Полный курс : в 2 т. / Ю. Бригхэм, Л. Гапенски ; пер. с англ., ред. В. Ковалева. – СПб. : Питер, Экономическая школа, 1997– . – Т. 1. – 1997. – 497 с.
9. Бригхэм Ю. Энциклопедия финансового менеджмента / Ю. Бригхэм ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1998. – 230 с.
10. Бромвич М. Анализ эффективности капиталовложений / М. Бромвич ; пер. с англ. – М. : Инфра-М, 1996. – 154 с.
11. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами / Дж. Ван Хорн ; пер. с англ. ; гл. ред. серии Я. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 800 с.

12. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2010. – 1344 с.
13. Дегтеренко В. Оценка эффективности инвестиционных проектов / В. Дегтеренко. – М. : Экспертное бюро, 1997. – 248 с.
14. Ковалев А. Управление имуществом на предприятии / А. Ковалев. – М. : Финансы и статистика ; ИНФРА – М, 2009. – 272 с.
15. Ковалев В. Введение в финансовый менеджмент / В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 768 с.
16. Привлечение инвесторов. Маркетинговый подход к поиску источников финансирования / [Ф. Котлер, Х. Картаджайя, Д. Янг]. – М. : Альпина, 2008. – 200 с.
17. Стоимость компаний: оценка и управление / [Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин] ; пер. с англ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 576 с.
18. Лопатников Л. Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки / Л. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2003. – 520 с.
19. Норкотт Д. Принятие инвестиционных решений / Д. Норкотт ; пер.с англ. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 248 с.
20. Савчук В. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент / В. Саавчук. – 3-е изд. – К. : Companion group, 2008. – 880 с.
21. Савчук В. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций / В. Савчук. – К. : Издательский дом «Максимум», 2001. – 600 с.
22. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / под общ. ред. А. Градова, Б. Кузина. – СПб. : Специальная литература, 1996. – 512 с.
23. Теория измерения капитала и прибыли : [монография] / [коллектив авторов] ; под общ. ред. Ф. Бутинця, М. Добии. – Краков : Fundacja Uniwersyteta Ekonomicznego w Krakowie, 2010. – 400 с.
24. Унковская Т. Финансовое равновесие предприятия / Т. Унковская. – К. : Генеза, 1997. – 328 с.
25. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: полное руководство по работе с критическими числами, управляющими вашим бизнесом / К. Уолш ; пер. с англ. О. Чумаченко. – 4-е изд. – К. : Companion Group, 2012. – 400 с.
26. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферт. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 640 с.
27. Хендриксен Э. Теория бухгалтерского учета / Э. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда ; пер. с англ. ; под ред. Я. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 576 с.
28. Walsh C. Key Management Ratios: The clearest guide to the critical numbers that drive your business / C. Walsh. – 4th Edition. – FT Press, 2009. – 416 p.

УДК 330.87

Одношевна О.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Карахнова О.Ю.
студентка
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА РОЗРОБКА МЕХАНІЗМІВ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

THE FUNCTIONING OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF THE COMPANY AND THE DEVELOPMENT OF MECHANISMS FOR ITS IMPROVEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто суть та місце організаційного механізму в управлінні системою економічної безпеки підприємства; вплив внутрішніх та зовнішніх загроз на процес управління системою економічної безпеки підприємства; особливості створення та діяльності служби економічної безпеки. Розроблено механізми удосконалення системи функціонування фінансово-економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: система економічної безпеки, управління, механізм управління, загрози.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены суть и место организационного механизма в управлении системой экономической безопасности предприятия; влияние внутренних и внешних угроз на процесс управления системой экономической безопасности предприятия; особенности создания и деятельности службы экономической безопасности. Разработаны механизмы совершенствования системы функционирования финансово-экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: система экономической безопасности, управление, механизм управления, угрозы.

ANNOTATION

The paper examined the nature and place institutional mechanism to manage the system of economic security; the impact of internal and external threats to the management system of economic security; especially the creation of services and economic security. The mechanism of improving the functioning of the financial and economic security.

Keywords: system of economic security, control, management mechanism, threats.

Постановка проблеми. Наявність значної кількості загроз економічній безпеці потребує розроблення основних напрямів їх усунення, головним з яких є розроблення механізму, що забезпечив би стійку економічну безпеку сільського господарства. Особливість системи економічної безпеки полягає в тому, що захист сільського господарства забезпечується за усіма напрямами та сферами діяльності. Одним з найбільш ефективних інструментів забезпечення стійкої економічної безпеки підприємства є організаційно-економічний механізм, що повинен об'єднати сукупність законодавчих актів, правових норм, спонукальних мотивів і стимулів, методів, заходів, сил і засобів, за допомогою яких забезпечуються досягнення цілей безпеки і розв'язання поставлених завдань. Тому формування організаційно-економічного механізму у забезпеченні стійкої економічної безпеки підприємства останнім часом має особливу актуальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених і практиків переважно присвячені різним аспектам національної і регіональної безпеки і значно меншою мірою – питанням економічної безпеки підприємства. Сьогодні в економічній літературі відсутній єдиний підхід до складових механізму управління фінансово-економічною безпекою суб'єктів господарювання, що зумовлює подальші дослідження у цьому напрямі. Проблемам забезпечення фінансово-економічної безпеки на рівні господарюючих суб'єктів присвячені праці таких дослідників, як, зокрема, О. Ляшенко, І. Мойсенко, О. Марченко, І. Бланк, Т. Васильців, В. Волошин, О. Байкевич, К. Горячева, А. Єпіфанов, О. Пластун, В. Домбровський, Л. Мариюшева. Проте зазначимо, що питання фінансово-економічної безпеки розглянуто не в повному обсязі та потребує подальшого та більш детального дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні основних складових функціонування системи фінансово-економічної безпеки на підприємстві, дослідженні проблемних аспектів, а також розробленні напрямів її удосконалення на базі створення відповідних механізмів сучасного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізм забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства передбачає використання методів та засобів; їх поєднання необхідне, зокрема, для створення надійної системи безпеки (рис. 1).

Зрозуміло, що підприємства різних розмірів, типів, обсягів діяльності володіють неоднаковими організаційними та фінансовими можливостями. Крім того, різним є рівень ризику, в умовах якого здійснюють діяльність суб'єкти господарювання. Проте однозначним є висно-

Рис. 1. Функціональна структура механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємства

вок, що реалізація організаційно-економічного механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства є життєво необхідною та може організовуватися на підприємствах по-різному.

Відповідно, окремі підходи до організації служби безпеки на підприємстві подані в економічній літературі, де представлено одразу декілька стратегій організації фінансово-економічної безпеки підприємства, виходячи з його розмірів.

1) Договірна, яку доцільно використовувати на малих підприємствах і яка передбачає відмову від створення відділу безпеки, а замість цього відбувається укладання договорів зі спеціалізованими суб'єктами, що надають охоронні, консалтингові, інформаційні та інші послуги. Ця стратегія є найменш витратною, однак водночас є найбільш вузькоспеціалізованою.

2) Матрична, яка найбільш ефективна для підприємств середніх розмірів, суть якої полягає в тому, щоб за мінімальних витрат на створення спеціалізованих підрозділів із питань безпеки максимально делегувати окремі функції наявним структурним підрозділам шляхом внесення змін і доповнень у положення про відділи та посадові інструкції спеціалістів підприємства. Ця стратегія дає змогу за умови обмеженого бюджету більш-менш комплексно забезпечувати безпеку суб'єкта господарювання.

3) Комплексна, яка передбачена для великих підприємств, яка передбачає створення окремого підрозділу – служби фінансово-економічної безпеки з відділами за кожною структурною складовою безпеки, що підпорядковується заступнику директора з питань безпеки. Також пропонується створення на підприємстві ради з питань безпеки як аналітичного центру стратегічного планування безпеки [2].

Доцільно використовувати підхід до організації роботи у сфері безпеки підприємства, проте з урахуванням особливостей його діяльності. Так, для суб'єктів підприємництва доцільніше застосовувати договірний підхід, зокрема за умови недостатнього фінансового забезпечення діяльності та організаційних можливостей для створення повноцінного відділу (служби) безпеки. Доповнення функціональних завдань керівника (власника) підприємства управлінням безпекою, встановлення інструкцій із безпеки, укладання договорів на проведення аудиту для визначення слабких сторін і ризиків діяльності та формування заходів із їх усунення (зокрема, укладання договорів на охорону, страхування) видаються більш доцільними для цих суб'єктів господарювання.

Метою адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища його функціонування повинно бути забезпечення фінансово-економічної безпеки шляхом підвищення ефективності використання ресурсів, доступу до ринків, належного рівня взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища та забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Отже, адаптація підприємства до впливу зовнішнього середовища є складним процесом [1].

У ринкових умовах господарювання адаптація набуває різних форм, відрізняється за масштабами і глибиною змін у стратегічній й поточній діяльності підприємства, його внутрішніх системах. Залежно від чинників впливу сукупність адаптивних заходів підприємства поділимо на такі групи: адаптація до нововведень; адаптація до змін кон'юнктури ринку; адаптація до соціально-культурних і політико-правових умов. Кожен вид передбачає комплекс робіт, пов'язаний із організацією адаптації на підприємстві.

Розроблення та реалізація економічних заходів у сфері безпеки є завданнями другого етапу впровадження організаційно-економічного механізму безпеки суб'єкта господарювання. Зрозуміло, що метою реалізації заходів цієї групи є підвищення економічної ефективності за окремими найбільш важливими параметрами та складовими фінансово-господарської діяльності підприємства. Проте потрібно визначити і врахувати так звані точки посилення безпеки. Це найменш забезпечені (з огляду на безпеку) ланки та характеристики діяльності підприємства. Більше того, ці місця одночасно сигналізують і про рівень безпеки підприємства. Йдеться про те, що стан безпеки може визначатися найслабшою ланкою в системі її структурно-функціонально-технологічних компонентів [3].

Крім оцінки рівня фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарювання (та її динаміки), що здійснюється для визначення ефективності реалізованих підприємством заходів, не менш важливою є також оцінка ефективності використання фінансових ресурсів, що в їх межах виділяються. Управління фінансовою безпекою підприємства реалізує свою головну мету та свої основні задачі шляхом здійснення певних функцій. Ці функції поділяються на дві основні групи (рис. 2).

Структурна модель функцій управління економічною безпекою підприємства як спеціалізованої системи менеджменту представлена на рис. 3.

Ефективний механізм управління фінансовою безпекою підприємства дає змогу в повному обсязі реалізувати цілі та завдання, що перед ним стоять, сприяє результативному захисту його фінансових інтересів від різноманітних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру. В структуру механізму управління фінансовою безпекою підприємства входять такі елементи (рис. 4).

Основу механізму управління фінансовою безпекою підприємства складають системи та методи його планування. Планування фінансової безпеки є процесом розробки системи планів та планових (нормативних) показників із забезпечення захисту фінансових інтересів підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз та створення необхідних фінансових передумов його стійкого зростання у майбутньому.

Планування фінансової безпеки підприємства базується на використанні його трьох основних систем:

– перспективне планування фінансової безпеки підприємства;

– поточне планування фінансової безпеки підприємства;

– оперативне планування фінансової безпеки підприємства.

Для кожної з цих систем планування притаманні особливі методичні підходи до здійснення, форми реалізації результатів та певний період охоплення (табл. 1).

Всі системи планування фінансової безпеки підприємства знаходяться у взаємозв'язку та реалізуються в певному порядку. На початковому етапі цього процесу здійснюється перспективне планування фінансової безпеки, яке покликано реалізовувати стратегічні цілі фінансового розвитку підприємства, а також визначити задачі та параметри поточного планування. А поточне планування фінансової безпеки, формуючи планові завдання із забезпечення захисту фінансових інтересів підприємства у рамках майбутнього року, складає основу для розробки та доведення до виконавців оперативних планів бюджетів за всіма питаннями фінансової безпеки. В системі основних функцій управління фінансовою безпекою підприємства важлива роль належить внутрішньому контролю за реалізацією прийнятих у цій сфері управлінських рішень [3].

Внутрішній контроль фінансової безпеки є процесом, що організовується під-

Рис. 2. Характеристика основних функцій управління фінансовою безпекою підприємства

Рис. 3. Структурна модель управління фінансовою безпекою як спеціалізованою системою менеджменту

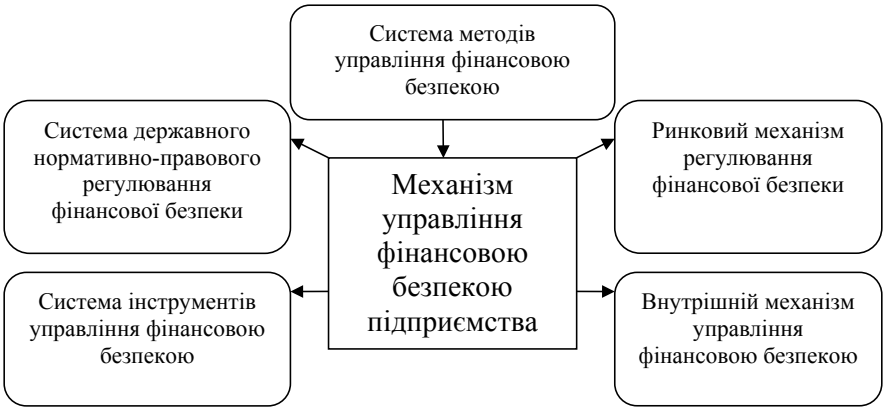


Рис. 4. Основні елементи механізму управління фінансовою безпекою підприємства

Таблиця 1

Характеристика основних систем планування фінансової безпеки підприємства

Система фінансового планування	Основний методичний підхід до здійснення планування	Форма реалізації результатів фінансового планування	Період планування
Перспективне планування фінансової безпеки	Прогнозування	Розроблення довгострокового плану із найважливіших напрямів фінансової безпеки	До 3-х років
Поточне планування фінансової діяльності	Техніко-економічне обґрунтування	Розроблення поточних планів за окремими аспектами фінансової безпеки підприємства	1 рік
Оперативне планування фінансової безпеки	Бюджетування	Виконання бюджетів, платіжних календарів та інших оперативних планових завдань за всіма основними питаннями фінансової безпеки	Місяць, квартал

приємством для перевірки виконання та забезпечення реалізації всіх управлінських рішень в області захисту його фінансових інтересів від різноманітних погроз. Основні форми внутрішнього контролю за фінансово-економічною безпекою підприємства представлені на рис. 5.

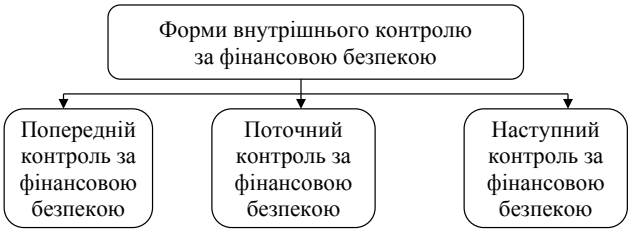


Рис. 5. Основні форми внутрішнього контролю за фінансовою безпекою підприємства

Створення систем внутрішнього контролю є невід'ємною складовою частиною побудови всієї системи управління підприємством для забезпечення його ефективності. Внутрішній контроль фінансової безпеки організується на підприємстві у таких основних формах (рис. 5).

Висновки. Впровадження на підприємстві системи контролінгу дає змогу суттєво підвищити ефективність всього процесу управління його фінансовою безпекою, забезпечити концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямах фінансової безпеки підприємства, а також своєчасно виявити відхилення фактичних її показників від передбачених та прийняти оперативні управлінські рішення, спрямовані на їх нормалізацію. Механізм забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства є невід'ємною частиною системи його економічної безпеки, що базується на певних завданнях, функціях і принципах; передбачає використання системної сукупності методів, інструментів та конкретних заходів їх реалізації, які необхідно використовувати не окремо, а у поєднанні, тобто комплексно і оперативно.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізм забезпечення : [монографія] / [Т. Васильців, В. Волошин, В. Каркавчук]. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 386 с.
2. Горячева К. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / К. Горячева. – К., 2013. – 141 с.
3. Ляшенко О. Специфічні властивості фінансової безпеки підприємства / О. Ляшенко // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. праць. – № 4 (44). – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. – С. 27–32.
4. Мойсенко І. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства / І. Мойсенко, О. Марченко. – Львів : ЛьвДУВС, 2013. – 380 с.

УДК 338.48 (477)

Олійник В.В.
студентка
Одеського національного економічного університету

Шикіна О.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри
туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеського національного економічного університету

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОДІЄВОГО ТУРИЗМУ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

MODERN STATE AND DEVELOPMENT OF EVENT TOURISM PROSPECTS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано розвиток подієвого туризму на міжнародному ринку туристичних послуг. Розглянуто перспективи створення і реалізації подієвих турів на території України. Виділено тематичні види подієвого туризму. Проведено мотиваційні дослідження в секторі подій. Наведено шляхи розвитку подієвого туризму в Україні.

Ключові слова: подієвий туризм, «знакові» події, календар подій.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано развитие событийного туризма на международном рынке туристических услуг. Рассмотрено перспективы создания и реализации событийных туров на территории Украины. Выделены тематические виды событийного туризма. Проведены мотивационные исследования в секторе событий. Приведены пути развития событийного туризма в Украине.

Ключевые слова: событийный туризм, «знаковые» события, календарь событий.

ANNOTATION

The article analyzes the development of event tourism on international market of tourist services. The prospects of creation and implementation event-tours in Ukraine are considered. Thematic types of event tourism were allocated. The motivation research of event sphere was conducted. The ways of event tourism developing in Ukraine were given.

Keywords: event tourism, “sign” events, calendar of events.

Постановка проблеми. Поява та розвиток на міжнародному ринку туристичних послуг такого виду туризму, як подієвий туризм, зумовили підвищення попиту серед споживачів на цей досить новий напрям в означеній галузі. З року в рік кількість відвідувачів подієвих турів зростає, що викликає необхідність у створенні модернізованої інфраструктури, вивченні туристичного попиту на подієвий туризм та факторів, що впливають на нього, підготовці спеціалістів для взаємодії зі споживачами під час проведення заходів та залученні грошових коштів для просування, реалізації та розвитку event-турів. Впровадження подієвого туризму на території України сприятиме підвищенню економічного рівня країни, розвитку внутрішнього туризму та росту туристопотоків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останні роки дослідженню подієвого туризму присвятили свої праці такі вчені, як, зокрема, О.В. Бабкін [3], П.В. Тищенко [5], І.В. Давиденко [4; 8], О.В. Шикіна [6]. У їх публікаціях було висвітлено багато питань стосовно створення та просування подієвих турів на території України, підвищення якості послуг, пов’язаних з проведенням подій. Було приділено увагу аналізу сучасного стану подієвого туризму в світі та перспектив розвитку event-туризму в Україні, спираючись на досвід інших держав. Проте на даний момент багато питань залишилися відкритими.

Мета статті полягає в аналізі розвитку подієвого туризму на міжнародному рівні та перспективи впровадження подієвих турів на території України з огляду на досвід організації та проведення заходів за кордоном.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останніми роками ефект глобалізації міжнародного туризму привів до постійного росту конкуренції між популярними напрямами та пошуку оптимальних позицій на туристичному ринку. В такій ситуації подієвий туризм виступив як істотний елемент в розвитку туристичних дестинацій, залученні споживачів, пошуку інвестицій та покращенні локального і регіонального рівня економіки.

Подієвий туризм – це порівняно молодий напрям туризму як в Україні, так і у світі, в якому головною мотивацією споживачів виступає інтерес до відвідування певної спортивної, розважальної, музичної або іншої події та прийняття у ній участі. Унікальні подієві тури поєднують у собі рекреацію, відпочинок та розваги одночасно. За оцінкою Всесвітньої туристичної організації (UNWTO) подієвий туризм на даний час є одним з найперспективніших видів туризму у світі. Серед інших видів туризму подієвий туризм вражає своєю насиченістю програми, видовищністю, яскравістю та атмосферою. Ще однією особливістю подієвого туризму є невичерпність його ресурсів.

Згідно з останніми дослідженнями до 2020-го року кількість учасників подієвих турів може перевищити число учасників екскурсійних турів та скласти більше 35% від загального попиту на різнорідні тури.

Події є важливою ланкою мотивації туризму і посідають головне місце в проектуванні туристичних пакетів та стимулюванні продажів багатьох туристичних напрямів. Планування та створення подієвих турів розпочалося лише кілька десятиліть тому і було зумовлене зростанням попиту споживачів на нові враження від таких подій, як, зокрема, фестивалі, карнавали, спортивні змагання. Індустрія подієвого туризму є галуззю, яка динамічно розвивається в наш час і створює значну кількість робочих місць. Крім того, події грають іншу важливу роль – культурний розвиток, зміцнення національних та релігійних ідей, наукова пропаганда та духовний відпочинок [1, с. 85].

Заплановані події є просторово-тимчасовим, унікальним явищем, яке під час взаємодії зі споживачами туристичних послуг створює популярний туристичний продукт. Найбільш привабливою частиною подій є те, що вони ніколи не бувають однаковими, тому кожен турист прагне відвідати захід самостійно, щоб повністю зануритися в цей унікальний досвід.

Планування подій створено для певної мети і може стосуватися індивідуальних, масових або міжнародних сфер діяльності. Управління подіями – це ціла прикладна наука, сфера вивчення якої спрямована на проектування та виробництво планових заходів, що охоплюють фестивалі, розваги, карнавали, відпочинок, політичні, державні та наукові зустрічі, спортивні змагання, корпоративні справи (конференції, ярмарки, виставки), приватні (обряди, весілля, вечірки, громадські заходи) тощо [2, с. 408].

Типологія запланованих заходів ґрунтується насамперед на їх формі, очевидних відмінностях в їх цілях та програмі. Наприклад, громадські свята, програма яких спрямована на формування громадської згуртованості, протиставляється заходам, які плануються для конкуренції, розваг, бізнесу. Досить часто проведення заходів потребує наявності спеціально призначених об'єктів та управління ними (спортивні арени, конференц-зали тощо).

О.В. Бабкін у своїй праці «Спеціальні види туризму» виокремив у подієвому туризмі певні тематичні види (див. рис. 1) [3].

Згрупувавши події за тематикою, можна виділити більш узагальнюючі блоки, які будуть ґрунтуватися на наявних ресурсах: культурні, мистецькі, спортивні, історичні, політичні, приватні, громадські, релігійні.

Ринок подієвого туризму варто розглядати в декількох аспектах:

– як спосіб подолання сезонних коливань та географічного поширення попиту за межі регіону та країни;

– як інструмент створення іміджу туристичних дестинацій та стратегічного планування їх розвиту;

– як каталізатор розвитку суміжних галузей і напрямів діяльності;

– як спеціалізований туристичний ринок, який має свою структуру і характерні риси розвитку [4, с. 97–103].

З розвитком подієвого туризму у світі почали активно з'являтися міжнародні організації, які сприяють формуванню подій та контролюють відповідність якості наданих послуг під час проведення заходів. У 1885 році Міжнародна асоціація Виставок і Ярмарків однією із перших розпочала своє існування з декількох проведених ярмарків, згодом, у 1928 році, була реорганізована в Національну організацію експозиційних менеджерів. У 2015 році асоціація відзначила 130 років свого існування, закликала всі країни світу до співпраці у галузь подієвого туризму та проголосила себе провідною світовою організацією в індустрії подій та організації заходів. Також існують асоціації карнавалів, велика

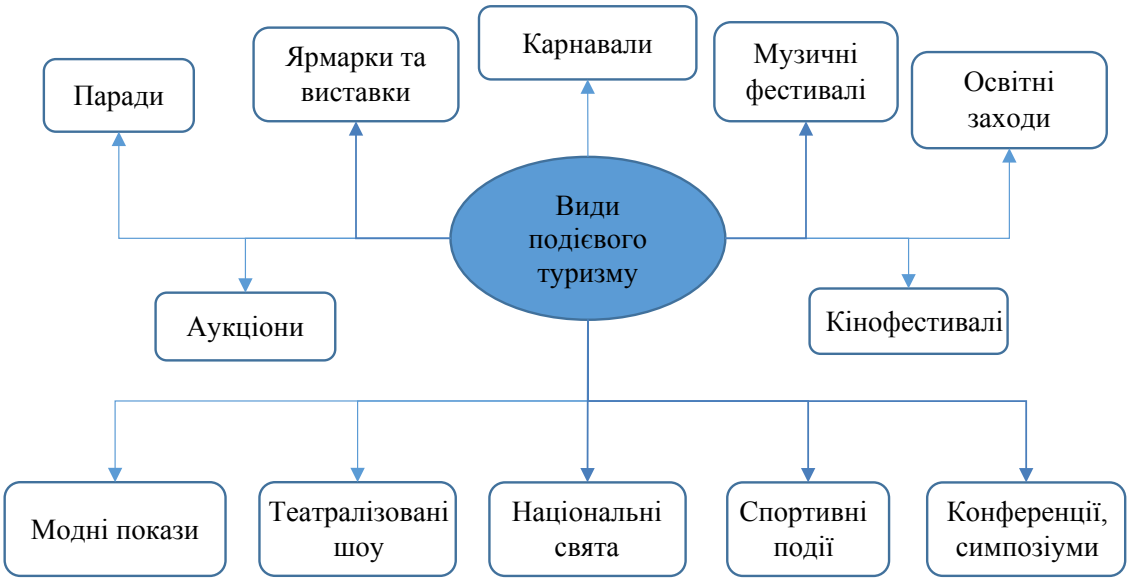


Рис. 1. Тематичні види подієвого туризму (за О.В. Бабкіним)

кількість мистецьких та спортивних об'єднань на національному та міжнародному рівнях [2, с. 410–412].

Активне розповсюдження подієвого туризму зумовило появу професій, пов'язаних з цим напрямом: «менеджер фестивалю», «дизайнер виставок та експозицій», «управління та контроль подій» тощо, які почали стимулювати розвиток та спеціалізацію навчальних закладів з підготовки висококваліфікованих кадрів по всьому світі.

Подія та досвід, здобутий у подорожі, повинні взаємодіяти як ціла конструкція. Теоретики та психологи займаються вивченням впливу подієвого туризму на відвідувачів. Коло потенційних переживань під час споживання подій досить широке: від веселощів та карнавалів до урочистої духовності релігійного паломництва у священні місця. Багато подій повчального характеру, інші орієнтовані на торгівлю та прибуток.

Теорія розвитку та популярності подієвого туризму базується на трьох взаємопов'язаних аспектах:

1) поведінка людей, їх вольовий вибір;
2) емоції, настрой та установки;
3) пізнання, усвідомлення та розуміння події [2, с. 422].

Мотиваційні дослідження в секторі подій дали змогу зробити висновки, що туристи мають ряд причин долучитися до участі у святкуваннях або відправитися у подієвий тур:

– знайомство з культурою, традиціями, духовним життям інших країн світу;
– спілкування з однодумцями;
– бажання до нового, незвіданого, унікального;
– спортивний інтерес;
– необхідність відчути себе частиною грандіозного дійства;
– відпочинок (духовний та фізичний);
– всесвітня популярність даної події.

Ніколсон і Пірс у 2001 році підтвердили ці гіпотези щодо мотивації в подієвому туризму, зробивши ряд досліджень на прикладі 4-х абсолютно різних подій, які пройшли в Новій-Зеландії, зокрема авіа-шоу, церемонія нагородження, вуличний фестиваль їжі та вина і музичний фестиваль. Вони дійшли висновку, що основна маса мотивів була схожа між собою, і тільки деякі аспекти могли варіюватися залежно від місця проведення, вікової характеристику учасників, новизни та унікальності події.

Сезонність не має прямого впливу на подієвий туризм, проте існує інша проблема, пов'язана зі збігом сезонного напливу туристів у певну дестинацію та проведенням події у цьому ж місці. Зокрема, якщо даний напрямок користується популярністю, інфраструктура просто не може впоратися з масовим напливом туристів. Також ціни зі збільшенням кількості споживачів значно зростають, з'являються нові проблеми з переповненими вулицями, забрудненням навколишнього середовища та злочинністю. Ці фактори змушують локальних мешканців покидати своє місце проживання на певний час або триматися подалі від дійств.

Менеджери заходів зацікавлені в розвитку туристичного потенціалу подієвого туризму, оскільки існує багато проблем у цій сфері, зокрема домінування декількох «знакових» подій, які тримають основну масу ринку та стали постійними, що зумовило ігнорування місцевих та регіональних дійств. Також існує проблема надмірних торгів під час проведення події. Менеджери подієвого туризму повинні більше уваги приділяти ознайомленості туристів зі спектром послуг, які можуть бути запропоновані під час проведення event-заходу.

Нині спеціалісти туристичної сфери працюють над великою кількістю проблем, пов'язаних безпосередньо з подієвим туризмом, його організацією та просуванням, та намагаються знайти відповіді на такі актуальні питання:

– найбільш ефективно використовувати події для отримання максимально високого прибутку;
– чи здатні події локального масштабу повернути всі вкладені в них інвестиції;
– як довго певні види подій зможуть тримати увагу публіки та збирати велику кількість споживачів;
– які ризики можуть бути пов'язані з проведенням подієвих турів;
– як зберегти навколишнє середовище від масового напливу туристів тощо.

В Україні подієвий туризм почав розвиватися не так давно, а саме з 90-х років XX ст. Його поява була зумовлена потребою споживачів у нових емоціях та враженнях. Офіційно туристичні компанії розпочали реалізацію подієвих турів лише в 2002 році. Нині цей вид туризму в нашій країні розвивається досить повільними темпами.

Загалом мешканці України подорожують до інших країн, щоб відвідати масштабні події, відомі на весь світ, зокрема Олімпійські ігри, Євробачення (подія, яка в 2016 році буде проводитися в Україні, а згідно з прогнозами експертів залучить до нашої країни велику кількість іноземних туристів), Бразильський чи Венеціанський карнавали. На жаль, частка іноземців, які приїжджають до України, щоб відвідати певний захід, є досить маленькою. Найбільший попит іноземців на подієвий туризм в Україні було зафіксовано в 2005 році, коли вперше в Києві було проведено Всесвітньо відомий конкурс Євробачення, та в 2012 році, коли Україні приймала Чемпіонат Європи з футболу.

Низький попит може бути зумовлений тим, що наша держава не підтримує і не вкладає кошти в розвиток такого перспективного виду туризму на території України. Також поширення подієвого туризму залежить від належної організації подієвих турів туристичними агентствами, їх обізнаності в можливостях регіону,

закладах харчування, розміщення, своєчасного рекламування та просування подій, надання актуальної інформації споживачам послуг тощо.

Щоб сприяти розвитку подієвого туризму на території України, необхідно на державному рівні:

– розробити актуальний календар подій, які могли б зацікавити туристів;

– забезпечити належне фінансування витрат, пов'язаних з маркетинговими заходами та організацією подій;

– забезпечити систематичне проведення подій;

– за рахунок економічних механізмів (зокрема, зниження податків), стимулювати туристичні підприємства до розробки туристичних продуктів на основі подієвого туризму;

– організувати підготовку висококваліфікованих кадрів для координації та реалізації подієвих турів;

– розробити логістику для кожної події;

– створити необхідну інфраструктуру для кожної події;

– забезпечити належну безпеку туристів під час проведення події [5, с. 124–128].

В останні роки, зокрема 2015–2016 роки, подієвий туризм в України починає поступово поширюватися за рахунок появи великої кількості регіональних та локальних подій. Такі великі міста, як Київ, Харків, Одеса, Львів та Дніпро, періодично проводять заходи, приурочені до певного свята та тематики, що приваблюють мешканців з усієї країни, а іноді навіть іноземців. Також у цих містах досить часто організовують громадські та освітні заходи, проте частка іноземців, залучених до цих подій, мізерна. Зокрема, в Одеській області службова мета поїздки займає 5,26% (або 1,7 тис. осіб) від загальної кількості обслуговані туристів, але розподіл за видами туризму нерівномірний: в'їзні туристи – 3,42% (101 особа); виїзні туристи – 4,47% (1 118 осіб); внутрішні туристи – 10,79% (489 осіб). Тобто спостерігається нерозвиненість службової, ділової та навчальної цілей для іноземних туристів в Одеській області. Це вказує на доцільність створення event-заходів для підвищення питомої ваги службової, ділової та навчальної цілей. Для цього пропонується організація конференцій, конгресів, ярмарок, виставок, лекцій, професійних спортивних заходів. Прикладом цієї пропозиції може бути організація "Odessa Smart Forum", що поєднала у собі конференцію 6-ти вищих навчальних закладів м. Одеси [6, с. 121].

Український туристичний портал «УкрТуризм» провів аналіз наявних подієвих турів та запитів туристів щодо подій в Україні. З огляду на отриману інформацію було створено список найбільш відвідуваних подій, у який увійшли (у довільному порядку):

1) кінофестиваль в м. Одесі;
2) Юморина в м. Одесі;
3) «Таврійські» ігри в Новій Каховці;
4) джазовий фестиваль в Коктебелі;
5) Національний Сорочинський ярмарок на Полтавщині;
6) Чорноморські ігри в Херсонській області;
7) фестиваль «Файне місто Тернопіль»;
8) КиївМузикФест;
9) міжнародний Гуцульський фестиваль;
10) столичне Автошоу;
11) Ліга чемпіонів, УЄФА;
12) сучасне мистецтво в Україні від "Pinchuk art centre" у м. Київі;
13) «Тера Героїка» у Каменець-Подільському тощо [7].

Висновки. На даний момент подієвий туризм є найперспективнішим видом туризму на міжнародному рівні, який динамічно розвивається та сприяє залученню споживачів туристичних послуг незалежно від сезону. На жаль, подієвому туризму в Україні не приділяється належна увага, і країна не використовує всі потенціальні ресурси для економічного розвитку пріоритетних районів. Усі заходи позиціонуються лише як культурна, спортивна чи розважальна подія та не асоціюються з підґрунтям для подієвого туризму. Дослідження подієвого туризму все ще знаходиться на ранній стадії розвитку та потребує більш детального вивчення проблем і сприяння підвищенню мотивації споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. José Manuel Hernández-Mogollón, José Antonio Folgado-Fernández, Paulo Alexandre Oliveira Duarte Event tourism analysis and state of the art. – European Journal of Tourism, Hospitality and Recreation, Vol. 5, Issue 2, Portugal, 2014. – P. 83–102.
2. Donald Getz Event Tourism – Definition, Evolution and Research – Calgary : Elsevier, 2008. – P. 403–428,
3. Бабкін О.В. Спеціальні види туризму / О.В. Бабкін. – Ростов-на-Дону : Фенікс, 2008. – 252 с.
4. Давыденко И.В. Доминанты рынка событийного туризма / И.В. Давыденко // Перспективы развития науки в современном мире : мат. междун. начно-практич. конф. – Краков, 2012. – С. 97–103.
5. Тищенко П.В. Науковий вісник Ужгородського університету / П.В. Тищенко. – Серія Економіка. – 2011. – Спецвипуск 33. – Частина 4. – С. 124–128.
6. Шикіна О.В. Аналіз структури туристичних потоків Одеської області / О.В. Шикіна, І.Л. Ліптуга // Глобальні та національні проблеми економіки – 2015. – № 7. – С. 114–127.
7. Український туристичний портал «УкрТуризм» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrtourism.com.
8. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : [монографія] / за заг. ред. В.Г. Герасименка. – О. : Астропринт, 2013. – 304 с.

УДК 658.153

Онищенко О.В.
кандидат економічних наук,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Ткаченко І.В.
старший викладач
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Шапран О.І.
магістр
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ANALYSIS AND ASSESSMENT OF COMPANY'S LIQUIDITY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено економічну сутність понять «ліквідність» та «платоспроможність». Розраховано та проаналізовано показники ліквідності підприємства вагонобудування, а також досліджено чинники, що спричинили їх зміни. Запропоновано напрями щодо покращення ліквідності підприємств. Практична значущість роботи полягає в обґрунтуванні методичних підходів до аналізу ліквідності підприємств, що включають систему ключових індикаторів і дають змогу своєчасно виявити необхідність зміни пріоритетів в управлінні платоспроможністю підприємств.

Ключові слова: баланс, актив, пасив, ліквідність, платоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована экономическая сущность понятий «ликвидность» и «платежеспособность». Рассчитаны и проанализированы показатели ликвидности предприятия вагоностроения, а также исследованы факторы, повлекшие их изменения. Предложены направления по улучшению ликвидности предприятий. Практическая значимость работы заключается в обосновании методических подходов к анализу ликвидности предприятий, которые включают систему ключевых индикаторов и позволяют своевременно выявить изменения в управлении платежеспособностью предприятий.

Ключевые слова: баланс, актив, пассив, ликвидность, платежеспособность.

ANNOTATION

The article studies the economic substance of concepts "liquidity" and "solvency" Calculated and analyzed liquidity car building company and investigated the factors that caused them to change. Directions for improving the liquidity of companies. The practical significance of the scientific work is to substantiate methodological approaches to the analysis of liquidity in enterprises, including a system of key indicators and allow detect timely the need to change priorities in solvency management of enterprise

Keywords: balance, asset, liability, liquidity, solvency.

Постановка проблеми. Становлення і розвиток в Україні ринкової інфраструктури впливають на функціонування господарської діяльності підприємств, а саме на фінансово-економічне, інформаційне, правове середовище. Оскільки характерною рисою сьогодення стала велика кількість збиткових підприємств, актуальності набуває дослідження причинно-наслідкових залежностей, пов'язаних із процесом збереження платоспроможності та ліквідності підприємства. Адже кожен суб'єкт господарювання прагне підтримувати стійкий фінансовий стан, абсолютну ліквідність та платоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад в розробку методологічних і методичних аспектів оцінки ліквідності та платоспроможності підприємств зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як, зокрема, М. Білик, І. Бланк, Ф. Бутинець [2], Л. Лахтіонова [3], Є. Мних [4], Г. Савицька [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на глибину проведених досліджень, недостатньо вивченими залишаються питання співвідношення ліквідності та платоспроможності з особливостями фінансового стану підприємства.

Мета статті полягає у дослідженні економічної сутності понять «ліквідність» та «платоспроможність», оцінюванні ліквідності балансу підприємства та визначенні напрямів її підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності й платоспроможності.

Для прийняття важливих рішень необхідно володіти інформацією про якісні та кількісні показники діяльності об'єкта, його можливості та загрози.

Отримання необхідної інформації потребує проведення аналізу на основі трьох етапів.

На першому етапі традиційно необхідно провести аналіз структури і джерел утворення майна підприємства, який здійснюється за допомогою порівняльного аналітичного балансу.

На другому етапі досліджуються показники ліквідності і платоспроможності вагонобудівного підприємства.

Третій етап присвячений висвітленню результатів аналізу та наданню рекомендацій щодо напрямів підвищення ліквідності.

На першому етапі аналізу для того, щоб отримати порівняльний аналітичний баланс, допо-

внюємо вихідний баланс ПАТ «КВБЗ» показниками структури, абсолютної та структурної динаміки вкладень (активи) і джерел коштів (пасиви) підприємства за звітний період.

Під час складання та аналізу порівняльного балансу використовуємо прийоми горизонтального та вертикального аналізу (табл. 1).

Порівняльний баланс можна отримати із вихідного балансу шляхом ущільнення окремих статей і доповнення його відповідними показниками структури і динаміки, що характеризують статику та динаміку фінансового стану підприємства. При цьому ознаками «нормального балансу» є збільшення валюти балансу на кінець звітного періоду; вищі темпи приросту оборотних активів, ніж темпи приросту необоротних; перевищення власного капіталу підприємства над залученим; вищі темпи його зростання, ніж темпи зростання залученого капіталу; врівноважені темпи приросту дебіторської і кредиторської заборгованості [2; 4].

Приклад порівняльного аналітичного балансу ПАТ «КВБЗ» за вихідними даними «Балансів» наведено в табл. 1. У наведених прикладах аналіз балансів проведено за трьома роками.

Аналізуючи структуру балансу, можна зробити висновок, що зменшилася валюта балансу у 2015 році порівняно з минулим роком на 342 366,00 тис. грн. Це зумовлено зміною в структурі майна і джерел його утворення. Загальна вартість активів підприємства у 2015 році порівняно з минулим роком скоротилася на 10,21%. Водночас змінилася структура майна. Частка необоротних активів збільшилася з 32,65% у 2013 році до 43,43% у 2015 році. Одночасно відбулося зменшення частки оборотного капіталу з 67,35% у 2013 році до 56,57% у 2015 році. Це зумовлено тим, що темпи зростання оборотного капіталу скоротилися у 2015 році порівняно з минулим роком на 14,38% та не перевищили темпи зростання необоротного капіталу (4,54%). Така динаміка показників привела до призупинення мобільності майна. Адже оборотний капітал має нижчу швидкість обороту, отже, забезпечує менший приріст прибутку. Зростання оборотного капіталу повинно відбуватись на фоні зростання вартості основних засобів. Якщо умова порушується тривалий час, підривається виробнича база для нарощування обсягів продукції в майбутньому.

У пасивах балансів частка власного капіталу зменшилась у 2015 році порівняно з 2014 роком на 4,60%, але збільшення було у 2014 році порівняно з 2013 роком на 9,18%. У ПАТ «КВБЗ» збільшилася сума довгострокових зобов'язань за всі періоди, що аналізуються, з 6,87% до 23,36%. Сума поточних зобов'язань поступово зменшується (у 2015 році порівняно з 2014 роком вона скоротилася на 152 324,00 тис. грн. (3,69%)).

Логічним продовженням аналізу активів та пасивів підприємства є оцінка ліквідності та

Таблиця 1

Аналіз структури та динаміки майна і джерел його утворення ПАТ «КВБЗ» за 2013–2015 роки

№ з/п	Стаття балансу	2013 рік		2014 рік		2015 рік		Відхилення			
		Сума, тис. грн.	Відсоток до підсумку	Сума, тис. грн.	Відсоток до підсумку	Сума, тис. грн.	Відсоток до підсумку	2015–2014 роки		2014–2013 роки	
								(±), тис. грн.	(±), %	(±), тис. грн.	(±), %
	Актив										
1	Необоротні активи	1 419 916,00	32,65	1 363 647,00	40,68	1 307 204,00	43,43	-56 443,00	+2,75	-56 269,00	+8,02
2	Оборотні активи	2 928 829,00	67,35	1 988 814,00	59,32	1 702 891,00	56,57	-285 923,00	-2,75	-940 015,00	-8,02
	Баланс	4 348 745,00	100,00	3 352 461,00	100,00	3 010 095,00	100,00	-342 366,00	-	-996 284,00	-
	Пасив										
1	Власний капітал	2 769 053,00	63,67	2 442 384,00	72,85	2 054 358,00	68,25	-388 026,00	-4,60	-326 669,00	+9,18
2	Довгострокові зобов'язання і забезпечення	298 666,00	6,87	505 277,00	15,07	703 261,00	23,36	+197 984,00	+8,29	+206 611,00	+8,20
3	Поточні зобов'язання і забезпечення	1 281 026,00	29,46	404 800,00	12,07	252 476,00	8,39	-152 324,00	-3,69	-876 226,00	-17,38
	Баланс	4 348 745,00	100,00	3 352 461,00	100,00	3 010 095,00	100,00	-342 366,00	-	-996 284,00	-

Джерело: розроблено і сформовано автором на основі [1]

платоспроможності підприємства, яка дає змогу дослідити ефективність розміщення та використання сформованого підприємством капіталу.

Другим етапом аналізу є оцінка ліквідності і платоспроможності.

Платоспроможність – можливість підприємства своєчасно задовольнити платіжні зобов'язання [2; 4].

Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності. Ліквідність – здатність підприємства перетворити свої активи на грошові кошти для покриття боргових зобов'язань. Поняття «платоспроможність» і «ліквідність» взаємопов'язані. Від рівня ліквідності підприємства залежить платоспроможність. Водночас ліквідність характеризує як поточний стан розрахунків, так і перспективний. Підприємство може бути платоспроможним на звітну дату, але втратити цю ознаку в майбутньому.

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні засобів за активом, згрупованих за рівнем їх ліквідності, розташованих в порядку зменшення ліквідності із зобов'язаннями за пасивом, згрупованих за строками їх погашення і розташованих в порядку збільшення строків, і проводиться в такій послідовності [2; 4].

1)Побудова балансу ліквідності.

Залежно від рівня ліквідності активи підприємства поділяються на такі групи (табл. 2) [2; 4; 7].

Високоліквідними і найбільш мобільними активами підприємства є грошові кошти у класі та на рахунках у банку, тому що вони в будь-який час можуть бути використані для здійснення всіх господарських операцій, тобто вони мають абсолютну ліквідність. Менш ліквідними є кошти в дебіторській заборгованості, адже немає впевненості в строках їх надходження. Наступними активами за рівнем ліквідності є товари, готова продукція і виробничі запаси, які можна продати або використати для погашення заборгованості. Необоротні активи підприємства, як правило, не передбачають реалізацію або ліквідацію, тому що за умови їх ліквідації зменшуються обсяги господарської діяльності. Відповідно, такі активи відносяться до четвертої групи – важколіквідні активи.

Групування зобов'язань підприємства за строками їх погашення наведено в табл. 3 [2; 4; 7].

Найбільш термінові – це поточні зобов'язання підприємства перед постачальниками, державою і працівниками, оплата яких визначається моментом виникнення заборгованості за наслідками здійснених господарських операцій. Поточні зобов'язання визначаються строком погашення одержаних позикових коштів за період менше одного року. Довгострокові зобов'язання визначаються терміном погашення позикових коштів за період більше одного року. Постійні зобов'язання – це зобов'язання перед власниками суб'єкта господарювання в частині формування власного капіталу, які виникають за власним бажанням окремих власників або під час ліквідності підприємства [2; 4].

Побудуємо баланс ліквідності ПАТ «КВБЗ» за даними балансів (табл. 4).

Отже, у стислому вигляді 3 перші групи активів дорівнюють сумі оборотних активів та

Таблиця 2

Групування активів підприємства

Групи	Умовне позначення	Характеристика
Абсолютно ліквідні активи	А1	Гроші та їх еквіваленти, а також поточні фінансові інвестиції
Швидколіквідні активи	А2	Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги, дебіторська заборгованість за виданими авансами, з бюджетом, з податку на прибуток та інша поточна дебіторська заборгованість
Повільноліквідні активи	А3	Запаси, поточні біологічні активи, витрати майбутніх періодів, інші оборотні активи, необоротні активи, утримані для продажу, та групи вибуття
Важколіквідні активи	А4	Необоротні активи (1 розділ активу балансу)

Таблиця 3

Групування пасивів підприємства

Групи	Умовне позначення	Характеристика
Найбільш термінові пасиви	П1	Поточна кредиторська заборгованість: за товари, роботи, послуги; за розрахунками з бюджетом; за розрахунками зі страхування; розрахунки з оплати праці; поточні забезпечення, інші поточні зобов'язання
Короткострокові пасиви	П2	Короткострокові кредити банків, поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями
Довгострокові пасиви	П3	Довгострокові зобов'язання і забезпечення (2 розділ пасиву балансу), зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групи вибуття (4 розділ пасиву балансу)
Постійні активи	П4	Власний капітал (1 розділ пасиву балансу)

Таблиця 4

Аналіз ліквідності балансу за 2013–2015 роки, тис. грн.

Показник ліквідності балансу	2013 рік		2014 рік		2015 рік		Гр. 4 – Гр. 2	Гр. 6 – Гр. 4
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	тис. грн.
Активи								
Абсолютно ліквідні активи (А1)	480 275	11,04	240 589	7,18	477 677	15,87	-239 686	+237 088
Швидколіквідні активи (А2)	714 126	16,42	780 604	23,28	444 474	14,77	+66 478	-336 130
Повільноліквідні активи (А3)	1 734 428	39,88	967 621	28,86	780 740	25,94	-766 807	-186 881
Важколіквідні активи (А4)	1 419 916	32,65	1 363 647	40,68	1 307 204	43,43	-56 269	-56 443
Баланс	**4 348 745**	**100**	**3 352 461**	**100**	**3 010 095**	**100**	**-996 284**	**-342 366**
Пасиви								
Найбільш термінові пасиви (П1)	236 628	5,44	255 780	7,63	202 066	6,71	+19 152	-53 714
Короткострокові пасиви (П2)	312 497	7,19	149 020	4,45	50 410	1,67	-163 477	-98 610
Довгострокові пасиви (П3)	298 666	6,87	505 277	15,07	703 261	23,36	+206 611	+197 984
Постійні активи (П4)	2 769 053	63,67	2 442 384	72,85	2 054 358	68,25	-326 669	-388 026
Баланс	**4 348 745**	**100**	**3 352 461**	**100**	**3 010 095**	**100**	**-996 284**	**-342 366**

необоротних активів, утримуваних для продажу, а також груп вибуття. До четвертої групи активів належать необоротні активи підприємства, переважну частку яких складають основні засоби, незавершене будівництво, нематеріальні активи та інші необоротні активи. Найтерміновіші та короткострокові пасиви в сумі повинні дорівнювати третьому розділу пасивів балансу, а саме розділу «Поточні зобов'язання і забезпечення».

Як видно з даних, які наведені у табл. 4, на підприємстві за всі періоди переважають активи третьої та четвертої групи – активи, що повільно та важко реалізуються. Тобто це активи, для перетворення яких у наявні кошти, потрібен певний час. Наступними у складі активу йдуть активи, що повільно реалізуються, та найбільш ліквідні активи.

У 2014 році порівняно з 2013 роком значно зменшилась, а саме на 3,86% (або на 239 686 тис. грн.), частка активів, що є абсолютно ліквідними (гроші та їх еквіваленти). Питома вага активів, що швидко реалізуються, збільшилася на 6,86% (або на 66 478 тис. грн.), що говорить про те, що дебітори оплатять рахунки у найближчому майбутньому. Часка активів, що повільно реалізуються, зменшилася на 11,02% (або на 56 269 тис. грн.). Це є позитивним результатом тому, що до найменш ліквідних поточних активів належать запаси, а для перетворення їх на гроші спочатку треба їх продати, що і відбувається на ПАТ «КВБЗ». Крім того, збільшилась часка активів, що важко реалізуються, на 8,03% (або на 56 269 тис. грн.). У цьому випадку можна говорити про те, що це є негативним для підприємства, оскільки на ньому почали переважати активи, що повільно та важко реалізуються. Тобто це свідчить про те, що на підприємстві лише незначну частку займають активи, які можна буде швидко реалізувати для покриття своїх зобов'язань.

Проте у 2015 році порівняно з 2014 роком відбулася досить суттєва зміна вартості активу підприємства за першою групою (збільшилась на 8,69%, або на 237 088 тис. грн.), що свідчить про покращення стану підприємства та його ліквідності. У 2014 році порівняно з 2015 роком значно зменшилась частка активів, що швидко реалізуються, а саме на 8 051% (або на 336 130 тис. грн.). Ліквідність цієї групи поточних активів залежить від ряду об'єктивних і суб'єктивних чинників: своєчасності відвантаження продукції, оформлення банківських документів, швидкості документообігу, від попиту на продукцію, її конкурентоспроможності, платоспроможності покупців, форм розрахунків. Часка активів, що важко реалізуються, та активів, що повільно реалізуються, зменшилася на 18 688 тис. грн. та 56 443 тис. грн. У цьому випадку можна говорити, що це є негативним для підприємства, оскільки на ньому почали переважати активи, що повільно та важко реалізуються. Тобто це свідчить про те, що на підприємстві лише незначну частку займають активи, які можна буде швидко реалізувати для покриття своїх зобов'язань.

Аналіз даних табл. 4 вказує на те, що, на підприємстві переважають зобов'язання четвертої групи (власний капітал, що постійно є в розпорядженні підприємства). Збільшення вартості довгострокових зобов'язань протягом 2013–2015 років, що аналізуються, свідчить про те, що на підприємстві переважають зобов'язання, що не потребують швидкого погашення. Зобов'язання другої групи (середньострокові

зобов'язання): у 2013 році – 312 497 тис. грн., у 2014 році – 149 020 тис. грн., у 2015 році – 50 410 тис. грн.. У цьому випадку теж спостерігається коливання значень, що ще раз підтверджує думку про те, що підприємство поступово розраховується з кредиторами. Але цей показник є негативним для підприємства, оскільки, якщо кредитори будуть одночасно вимагати повернення коштів, підприємство зазнає значних труднощів.

Отже, ПАТ «КВБЗ» буде ліквідним, по-перше, якщо його поточні активи перевищуватимуть короткострокові зобов'язання, по-друге, якщо оборотний капітал складатиметься переважно з коштів та короткострокової дебіторської заборгованості.

На рис. 1 зображено динаміку показників ліквідності активів балансу підприємства за 2013–2015 роки.

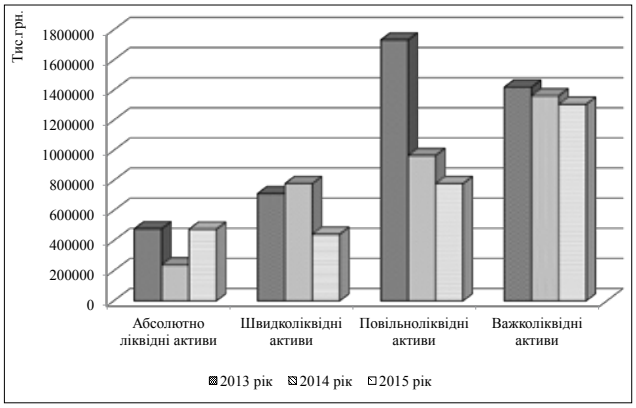


Рис. 1 Динаміка показників ліквідності активів ПАТ «КВБЗ»

На рис. 2 зображено динаміку показників ліквідності зобов'язань підприємства за 2013–2015 роки.

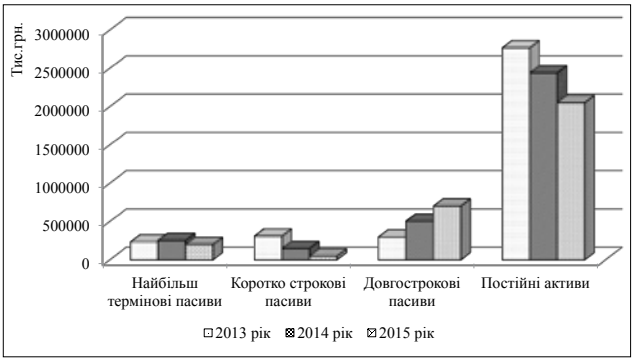


Рис. 2 Динаміка показників ліквідності зобов'язань підприємства

Баланс підприємства вважають абсолютно ліквідним, якщо виконуються такі співвідношення [2; 4]:

$$A1 \geq П1,\ A2 \geq П2,\ A3 \geq П3,\ A4 \leq П4. \quad (1)$$

Якщо одна або декілька нерівностей системи мають протилежний знак порівняно з оптимальним варіантом, ліквідність балансу відрізняється від абсолютної. Визначимо це співвідношення ліквідності за 2013–2015 роки (табл. 5).

Враховуючи розрахунки, баланс абсолютно ліквідним можна вважати за 2013 рік та за 2015 рік, тому що виконуються всі обов'язкові умови ліквідності, тобто поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання підприємства. Показники 2014 року за першою групою мають протилежні знаки, ніж в оптимальному варіанті, ліквідність балансу за 2014 рік не може бути абсолютною.

2)Розрахунок та оцінка показників ліквідності.

Основними показниками, що визначають ліквідність підприємства, є коефіцієнт абсолют-

Таблиця 5

Аналіз співвідношення ліквідності балансу ПАТ «КВБЗ»

Нормативне значення	2013 рік	2014 рік	2015 рік
А1 ≥ П1	480 275 ≥ 236 628	240 589 ≤ 255 780	477 677 ≥ 202 066
А2 ≥ П2	714 126 ≥ 312 497	780 604 ≥ 149 020	444 474 ≥ 50 410
А3 ≥ П3	1 734 428 ≥ 298 666	967 621≥ 505 277	780 740 ≥ 703 261
А4 ≤ П4	1 419 916 ≤ 2 769 053	1 363 647 ≤ 2 442 384	1 307 204 ≤ 2 054 358

Таблиця 6

Показники ліквідності ПАТ «КВБЗ»

Показники	Розрахунок	Оптимальне значення	Рік			Відхилення, (+/-)	
			2013	2014	2015	Гр. 6 – Гр. 5	Гр. 7 – Гр. 6
Коефіцієнт поточної (покриття) ліквідності	Оборотні активи (р. 1 195)/ Поточні зобов'язання (р. 1 695)	≥ 1	5,33	4,91	6,74	-0,42	+1,83
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Оборотні активи (р. 1 195) – Запаси (1 100)/Поточні зобов'язання (р. 1 695)	0,6–0,8	2,18	2,52	3,65	+0,35	+1,13
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти та їх еквіваленти (р. 1 165)/Поточні зобов'язання (р. 1 695)	< 0,2	0,87	0,59	1,89	-0,28	+1,30

ної, швидкої, поточної та загальної ліквідності. Розрахункові значення цих коефіцієнтів дають змогу виявляти, яка частка поточних боргів підприємства покривається різними активами.

Для оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства ПАТ «КВБЗ» розрахуємо відносні показники за даними балансу, котрі наведено у табл. 6.

Аналіз показників ліквідності за вказаними формулами та даними табл. 6 дає можливість зробити висновки, що баланс підприємства є ліквідним. Зокрема, за 2013–2015 роки ПАТ «КВБЗ» було спроможне погасити за рахунок усіх оборотних активів та грошових коштів і коштів у розрахунках 100% усі поточні зобов'язання. Значення коефіцієнтів поточної та швидкої ліквідності перевищують межі оптимального інтервалу, а отже, це ще раз свідчить про те, що підприємство може своєчасно ліквідувати борги.

Так, величина коефіцієнта абсолютної ліквідності ПАТ «КВБЗ» свідчить про те, що в 2013–2015 роки підприємство має достатню кількість грошових коштів, щоб покрити поточні зобов'язання. Більше того, значення у 2014 році збільшилось до 1,89, що є досить позитивним для підприємства.

Динаміка коефіцієнтів ліквідності ПАТ «КВБЗ» наведено на рис. 3.

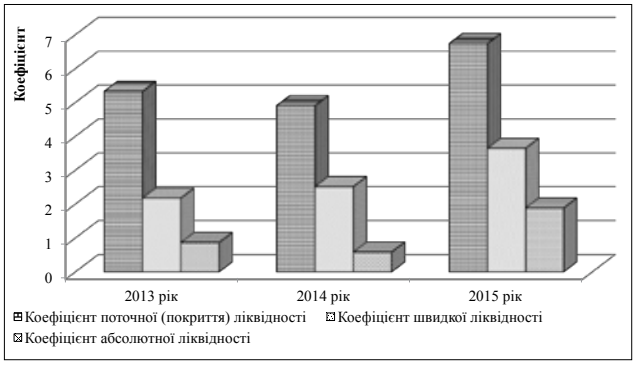


Рис. 3. Динаміка коефіцієнтів ліквідності ПАТ «КВБЗ» за 2013–2015 роки

Одним з найбільш значущих показників, що характеризують ліквідність підприємства, визнається робочий капітал, або чистий оборотний капітал. Розмір робочого капіталу є показником безпечності, тобто можливості підприємства платити за поточними зобов'язаннями. Однак цей індикатор не є самодостатнім. Перевищення оборотних активів над поточними зобов'язаннями показує спроможність підприємства платити за поточними зобов'язаннями, а також наявність чи відсутність надійного фінансового «тилу» у вигляді фінансових ресурсів. Як видно з даних балансу ПАТ «КВБЗ» на кінець 2015 року, робочий капітал, необхідний для підтримки фінансової стійкості підприємства, має мінусове значення, оскільки короткострокові зобов'язання перевищують оборотні кошти, що означає, що підприємство не може погасити свої короткострокові зобов'язання і не має резерви для розширення діяльності. Оптимальна сума чистого оборотного капіталу залежить від особливостей діяльності підприємства, зокрема від його масштабів, обсягів реалізації, швидкості оборотності матеріальних запасів і дебіторської заборгованості.

Висновки. Отже, платоспроможність підприємства ширше за поняття ліквідності, а поряд з ним фігурує поняття фінансової стійкості. Підприємство може мати ліквідну структуру балансу і водночас бути фінансово нестійким. На практиці такі ситуації зустрічаються досить часто, тому платоспроможність підприємства необхідно вивчати, виходячи із значень як коефіцієнтів ліквідності балансу, так і фінансової стійкості. Таким чином, основне призначення управління фінансами підприємства і стабілізації його фінансової стійкості полягає в тому, щоб:

– забезпечити раціональну збалансованість активів (засобів) і пасивів (джерел фінансування) підприємства; інакше кажучи, забезпечити стійку й економічно виправдану відповідність джерел фінансування активам;

– збалансувати надходження і виплати платіжного обігу, тобто забезпечити достатність платіжних засобів для виконання всіх зобов'язань підприємства як за термінами, так і за обсягом [6].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баланс ПАТ «КВБЗ»// Сайт Smida [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://smida.gov.ua/db.
2. Бутинець Ф. Економічний аналіз : [навч. посібн. для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»] /Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с.
3. Лахтіонова Л. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : [монографія] / Л. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.
4. Мних Є. Економічний аналіз : [підручник] / Є. Мних. – К. : Центр навч. літератури, 2003. – 412 с.
5. Савицька Г. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г. Савицька. – 2-ге вид.,випр. і доп. – К. : Знання, 2005. – 662 с.
6. Бержанір І. Аналіз ліквідності як важливий етап оцінки фінансового стану підприємств / І. Бержанір // Сборник научных трудов Донецкого национального университета. Финансы, учет, банки. – 2014. – № 1. – С. 44–49. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://jfub.donnu.edu.ua/index.
7. Олександренко І. Діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства / І. Олександренко //Актуальні проблеми економіки. Секція «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». – 2014. – № 6. – С. 419–426. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://catalog.uccu.org.ua/opacunicode/index.php?url=/notices/index/IdNotice:211798/Source:default.

УДК 338.48

Патлах І.М.
кандидат політичних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ АНТИКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ У ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ НА МАКРО- ТА МІКРОРІВНЯХ

SUGGESTIONS FOR USING TOOLS OF CRISIS TOURISM DEVELOPMENT IN ZAPORIZHIA REGION AT MACRO AND MICRO LEVEL

АНОТАЦІЯ

У статті аналізуються основні проблеми розвитку туристичної галузі в Запорізькому регіоні. Розглядаються специфічні особливості організації підприємницької діяльності в галузі, даються рекомендації з антикризового управління на макро- та мікрорівнях.

Ключові слова: антикризове управління, туристична галузь, Запорізький регіон, інвестиції, кризові явища в економіці, макрорівень, мікрорівень.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются основные проблемы развития туристической отрасли в Запорожском регионе. Рассматриваются специфические особенности организации предпринимательской деятельности в отрасли, даются рекомендации по антикризисному управлению на макро- и микроуровнях.

Ключевые слова: антикризисное управление, туристическая отрасль, Запорожский регион, инвестиции, кризисные явления в экономике, макроуровень, микроуровень.

ANNOTATION

The article analyzes the main problems of the development of the tourism industry in Zaporozhye region. Specific features of entrepreneurial activity in the industry are discussed; recommendations on crisis management at the macro and micro level are given.

Keywords: crisis management, tourism, Zaporizhia region, investment, economic crisis, macro level, micro level.

Постановка проблеми. Теоретичні дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, як і сама господарська практика останніх років, виразно показали, що будь-яка економічна система не може скільки завгодно довго розвиватися стабільно, без кризових спадів і підйомів. Циклічність коливань може бути різною, але кризи обов'язково наздоганяють будь-яку національну економіку, і їх відлуння відчувається на кожній галузі народного господарства; туристична галузь в цьому випадку не є винятком. Безумовно, цей процес має бути керованим, і антикризовий менеджмент має охоплювати систему розвитку туристичної галузі як на рівні Запорізького регіону загалом (макрорівень), так і на рівні окремих підприємств (мікрорівень).

Мета статті полягає у визначенні пріоритетних напрямів антикризового управління розвитком туристичної галузі Запорізького регіону; доведенні доцільності антикризового управління в контексті аналізу економічних і соціальних показників розвитку та їх динаміки; обґрунтуванні необхідних коректив організаційно-економічного механізму діяльності туристського підприємства, які сприяють успішному подоланню кризи на мікроекономічному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній і зарубіжній літературі вивченню питань антикризового розвитку присвячені роботи фахівців в області стратегічного управління, серед яких слід назвати праці таких вчених, як А. Томпсон, А. Стрикленд, Г. Мінцберг, Б. Карлоф, В. Маркова, С. Кузнєцова. Концепція антикризового управління розвитком регіонів передбачає використання результатів досліджень З. Верналія, С. Дорогунцова, В. Дорофієнко, В. Лобаса, В. Куценка, В. Любченка, А. Мазура, В. Мамутова, В. Поповкіна, В. Симоненка, О. Сологуба, Ю. Чернецького, М. Чумаченка. В них пропонуються різноманітні варіанти подолання кризи розвитку регіону, формулюються рекомендації щодо організації системи регіонального управління в Україні. На рівні окремих підприємств досліджено проблеми господарсько-фінансової діяльності, виявлено причини банкрутств підприємств та їх виробничо-фінансової стійкості. Особливу увагу зазначеним проблемам приділено в працях таких вчених, як, зокрема, Л. Абалкин, Е. Богданов, А. Єфремов, А. Кульман, А. Чухно.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак теоретичні питання подолання системних кризових проявів на різних рівнях управління в туристичній галузі досліджені недостатньо і потребують більш ґрунтовного наукового аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна ситуація в державі у зв'язку з поглибленням кризових процесів на найближчу перспективу прогнозує значні фінансово-економічні негаразди. В умовах, коли платоспроможність населення постійно знижується, психологічний тиск невизначеності невпинно зростає, геополітична ситуація в країні та за кордоном залишається вкрай нестабільною, середовище здійснення туристичної діяльності під тиском внутрішніх конфліктів та різних форс-мажорних обставин змінюється на мікро- та макрорівнях.

Криза – це важливий етап у функціонуванні будь-якої системи, на якому вона піддається впливу ззовні та зсередини, який вимагає від

неї якісно нового реагування. У загальному вигляді алгоритм кризової ситуації з позиції середовища управлінського впливу виглядає таким чином: «економічна криза – макроекономічна нестабільність – ринкові флуктуації – ситуативна невизначеність – тактичний та операційний деструктивізм». На кожному етапі цього ланцюга розгортання кризового механізму відбувається ураження чинників господарського процесу, від яких залежить дієздатність соціально-економічної системи господарювання загалом та туристської галузі зокрема. Так, якщо на макрорівні підвищуються темпи інфляції, це веде до зниження ступеня збалансованості туристського ринку, а на макрорівні – до зниження платоспроможного попиту, що негативно позначається на обсягах продажу туристичного продукту, втраті ринкових позицій, зниженні ефективності діяльності туристичного підприємства загалом [1, с. 105].

Для українського туристичного ринку всі вищеназвані чинники є факторами, що впливають на кризові процеси в країні та на ринок вітчизняного туризму, а також визначають подальший його розвиток.

Про наявність кризових явищ в економічному стані Запорізької області свідчать дані статистичних спостережень за діяльністю суб'єктів малого та середнього бізнесу, адже саме вони є рушійною силою у забезпеченні ефективного розвитку регіональної економіки загалом і в галузі туризму зокрема. Так, загострилася ситуація на ринку праці області, обумовлена складною економічною ситуацією як в країні, так і в області. У 2015 році спостерігалося зменшення чисельності працівників, до яких застосовувалися різні режими неповної зайнятості, що прискорило процес скорочення середньооблікової чисельності штатних працівників та їх виходу на ринок праці [5].

Слід зазначити, що за роки незалежності в Запорізькому регіоні створено досить потужний сектор підприємництва, але ефективність його функціонування залишається на низькому рівні. Загальне кризове становище відбивається й на ефективності здійснення туристичної діяльності. Зокрема, аналіз динаміки кількості засобів розміщення свідчить про зменшення суб'єктів МСП на 5% (4 341 об'єкт у 2015 році проти 4 572 об'єктів у 2014 році) [2].

Фактори, що гальмують розвиток туристичної галузі в регіоні.

Основні проблеми на макрорівні:

– політична і соціально-економічна нестабільність;

– недосконалість законодавства (нестабільність законодавчої бази, адже відбувається постійна зміна правил діяльності підприємств);

– низький рівень ділової активності підприємств;

– значна частка збиткових малих підприємств;

– постійне зменшення кількості зайнятих на малих підприємствах;

– недостатній розвиток інфраструктури населених пунктів району, значна частка недіючих об'єктів інфраструктури, нерівномірний розподіл підприємств туристичної галузі на користь великих міст (підприємців цікавлять об'єкти капіталовкладень у великих містах, де інвестиції окупаються швидше і приносить великі доходи);

– існування правових, економічних та адміністративних перешкод у реалізації прав на підприємницьку діяльність, значний рівень тінізації малого і середнього бізнесу;

– ріст інфляції, нестабільність валютного курсу грошових одиниць (як вітчизняної, так і іноземних валют);

– недосконалість податкової системи (рівень діючих ставок податків перевищує всі розумні межі, а перелік податкових пільг для знову створюваних підприємств обмежений);

– безпека діяльності підприємства (розвиток підприємництва в Україні характеризується цілим рядом джерел потенційних загроз підприємствам і відсутністю практичних можливостей протидії їм на основі закону);

– висока, економічно обтяжлива для МСП вартість землі, нерухомості, орендної плати;

– корупція;

– низька купівельна спроможність українців (так, станом на 1 липня 2016 року заборгованість із виплати заробітної плати по м. Запоріжжю становила 24,1 млн. грн., зокрема 13,4 млн. грн. на економічно активних підприємствах (що складає 55,4% від загальної суми); порівняно з 1 січнем 2016 року загальна сума заборгованості збільшилась на14,2%, на економічно активних підприємствах вона збільшилась на 16,2%) [4];

– криза цінностей та цілей, коли основний сенс буття мало кореспондується з туристичною галуззю [1, с. 106].

Основні проблеми на мікрорівні:

– безсистемні методи управління в туризмі;

– застаріла парадигма мислення;

– слабка інформаційна база;

– брак і плинність кваліфікованих кадрів [1, с. 106].

Інструменти антикризового управління на макро- та мікрорівнях.

Антикризове управління – це управління, в якому певним чином передбачено небезпеку кризи, аналіз її симптомів, заходи щодо зниження негативних наслідків кризи і використання її факторів для подальшого розвитку.

Суть антикризового управління проявляється у тому, що:

– кризи можна передбачати, очікувати і спровокувати;

– кризи до деякого ступеня можна прискорювати, відсувати, а також можна запобігати їм;

– до криз можна і необхідно готуватися;

– кризи можна пом'якшувати;

– управління в умовах кризи вимагає особливих підходів, спеціальних знань, досвіду і мистецтва;

– кризові процеси можуть бути до певного ступеня керованими;

– управління процесами виходу з кризи здатне прискорювати ці процеси і мінімізувати їх наслідки.

Механізми управління кризами на макрорівні.

Основні заходи зі стабілізації туристичного ринку на найближчу перспективу такі.

1) Підтримка державою реального сектору економіки – виробити чіткий антикризовий план дій, що має включати захист внутрішнього ринку, модернізацію тарифної політики, зниження податкового тиску, дотації суб'єктам туристичних послуг.

2) Розроблення компаніями-лідерами українського туристичного простору стратегічних засад розвитку туризму на 10 років.

3) Забезпечення якісного, прозорого державного та муніципального регулювання сферою господарської діяльності.

4) Поглиблення регуляторної реформи на районних, сільських, селищних рівнях.

5) Реформування дозвільної системи, оптимізація діяльності з надання адміністративних послуг фізичним та юридичним особам: уніфікація документів дозвільного характеру та спрощення умов отримання дозвільних документів; забезпечення прозорості діяльності дозвільних, адміністративних та інших регуляторних органів, формування відкритого інформаційного простору у цій сфері; створення умов для проведення заходів з навчання і підвищення кваліфікації працівників дозвільних органів і державних адміністраторів дозвільних центрів надання адміністративних послуг; вирішення питання покращення матеріально-технічного забезпечення дозвільних центрів у районах та містах області; забезпечення першочергового створення центрів надання адміністративних послуг у містах обласного значення.

6) Фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка малого підприємництва в туристичній галузі (забезпечення функціонування механізмів фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого і середнього підприємництва на регіональному рівні; підтримка підприємництва області через забезпечення функціонування механізму щодо представлення інвестиційних пропозицій підприємств області на національних та міжнародних заходах; створення сприятливого інвестиційного клімату, розвиток інфраструктури підтримки малого підприємництва, зокрема в малих містах та сільській місцевості).

7) Інформаційно-методичне та організаційне забезпечення розвитку інфраструктури підтримки малого та середнього бізнесу, громадських об'єднань підприємців; розвиток інформаційних систем для сфери підприємництва в регіоні.

8) Розвиток підприємництва у сфері туризму, зокрема в сільському, зеленому туризмі. Частково цей механізм реалізований через розробку низки регіональних проектів [3]:

– ***«Запоріжжя агротуристичне»*** (мета проекту полягає у просуванні агротуристичного бізнесу для організації нових робочих місць у сільській місцевості та поданні іміджу Запорізької області як туристичної з величезним етнопотенціалом; очікувані результати: створення для суб'єктів підприємницької діяльності ефективного каналу зворотного зв'язку з усіх без винятку територій Запорізької області щодо актуальних проблем, що заважають функціонуванню суб'єктів підприємницької діяльності в туристичній галузі);

– ***«Етносело – розвиток зеленого туризму у Червоноказацькому як запорука сталого розвитку села»*** (мета проекту полягає у створенні необхідних умов для залучення усіх категорій туристів, зокрема на інвалідних візках, з особливими потребами та маломобільних рекреантів; експертами-радниками є члени Асоціації інвалідів-спинальників (молоді люди на візках)). Село Червонокозацьке стане першим доступним осередком сільського зеленого туризму, пристосованим до потреб людей на візках та маломобільних рекреантів. Очікувані результати: в Червонокозацькому Вільнянського району буде успішно запроваджено модель відродження депресивного села шляхом партнерства органів місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання, громадської організації «Дивосвіт», місцевої громади та Антонівської школи, які спільно створюють об'єкт зеленого сільського туризму на своїй території. Проект підвищить рівень благополуччя селян та їх загальну якість життя, створить умови для самозайнятості. Також проект суттєво покращить інвестиційний клімат та створить умови для отримання досвіду із забезпечення економічної стабільності Антонівської сільради, виведе місцевість із кризи та надасть поштовх для створення інших подібних проектів [5].

9) Підвищення конкурентоспроможності та інвестиційно-інноваційної привабливості малого і середнього підприємництва в Запорізькій області.

10) Зменшення втручання органів державного нагляду (контролю) в діяльність суб'єктів малого підприємництва.

11) Забезпечення ділової конструктивної співпраці з підприємцями, їх об'єднаннями для вирішення найбільш актуальних питань розвитку підприємництва на засадах партнерства, довіри та взаємодопомоги.

12) Максимальне поєднання інтересів суб'єктів малого і середнього підприємництва з пріоритетними напрямами розвитку регіону.

13) Підвищення якості державного регулювання в Запорізькій області шляхом поглиблення регуляторної діяльності на місцевому рівні (сільськими, селищними, районними та міськими (міст районного значення) радами).

Механізми управління кризами на мікрорівні.

Проблема адаптації організаційно-економічного механізму підприємства туристичної галузі до кризових умов полягає у найкращому і ефективному використанні всього механізму управління, застосуванні найбільш дієвих методів, прийомів і способів впливу суб'єктів управління на об'єкти для подолання кризових проявів і з урахуванням мінливих умов.

З огляду на вищенаведене головними завданнями менеджменту туристичного підприємства в умовах кризи є:

– збереження системи керування;

– підвищення гнучкості й ефективності комунікацій;

– збереження працездатності кадрів;

– підвищення кваліфікації власників, керівників та найманих працівників шляхом проведення семінарів, тренінгів, ділових ігор щодо розроблення проектів відповідно до світових стандартів, підвищення ефективності прийняття управлінських рішень тощо;

– підвищення конкурентоспроможності послуг місцевих суб'єктів підприємницької діяльності у сфері туризму;

– оптимізація системи маркетингу на підприємстві, встановлення пріоритетних напрямів рекламної діяльності;

– адаптивний контроль за використанням та розподілом фінансових ресурсів;

– постійний моніторинг ситуації як на ринку, так і всередині організації.

Отже, алгоритм використання кризового менеджменту туристичної компанії можна представити таким чином: підвищення рівня використання фінансово-виробничого потенціалу – модернізація організаційних форм управління компанією – нові вимоги до процесу надання туристичних послуг – нові запити споживачів **[1, с. 109]**.

Висновки. Аналізуючи ситуацію в країні, можна зробити висновок, що розвиток підприємництва в індустрії гостинності є складним та трудомістким процесом, який супроводжується численними проблемами, що зустрічаються на його шляху. З розвитком ринкових відносин підприємницьку діяльність в нашій країні доводиться здійснювати в умовах наростаючої невизначеності і мінливості економічного середовища, що породжує неясність і невпевненість в отриманні очікуваного результату, а отже, зростає ризик, тобто небезпека, невдачі, непередбачених втрат. Особливо це властиво початковим стадіям освоєння підприємництва. Головним завданням управління підприємством в таких умовах є реалізація заходів щодо підтримання їх фінансового становища та зміцнення конкурентного потенціалу, а основними засобами реалізації – ініціалізація здійснення змін на макрорівні і безпосереднє запровадження змін на мікрорівні.

Оптимізація управління кризовими явищами в туристичній галузі в контексті глобальних зрушень за умови активної участі різноманітних туристичних інституцій веде до залучення більшої кількості туристів та географічного охоплення ширших дестинацій. Пошук новітніх антикризових методів управління ситуаційними завданнями на макро- та макрорівнях може стати чинником, що дасть туристичним підприємствам Запорізького регіону можливість випередити конкурентів, отримати і закріпити стійкі позиції на ринку, побудувати стабільний економіко-виробничий фундамент протидії глобальним та локальним кризовим процесам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Заря І. Особливості управління туристичною діяльністю в умовах загострення глобальної економічної кризи / І. Заря // География и туризм. – 2012. – Вип. 18. – С. 104–109.
2. Колективні засоби розміщування. Регіональна статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tur/zr_u.html
3. Комплексна програма розвитку малого і середнього підприємництва в Запорізькій області на 2015–2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rbc.zp.ua/load/kompleksna_programa_rozvitku_malogo_i_serednogo_pidpriemnictva_v_zaporizkij_oblasti_na_2015_2016_roki_format/1-1-0-332.
4. Основні показники соціально-економічного розвитку Запоріжжя за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://meria.zp.ua/test/index.php?id=50.
5. План заходів на 2016–2018 роки з реалізації Стратегії регіонального розвитку Запорізької області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zoda.gov.ua/images/article/original/000058/58683/plan.pdf.

УДК [631.15:633.11«324»]:58.05(477.54)

Пахуча Е.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

ВПЛИВ ПОГОДНИХ ФАКТОРІВ НА ФОРМУВАННЯ ВРОЖАЮ ТА СТАЛОСТІ ВИРОБНИЦТВА ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ

INFLUENCE OF WEATHER FACTORS ON FORMATION OF HARVEST AND SUSTAINABILITY PRODUCTION WINTER WHEAT

АНОТАЦІЯ

У статті розраховано і проаналізовано динаміку сталого виробництва, урожайності та зволоженості території в сільськогосподарських підприємствах Харківської області. Визначено вплив природно-кліматичних умов у сільськогосподарських підприємствах на сталість виробництва і урожайності озимої пшениці, а також залежність цих показників від природно-кліматичних умов.

Ключові слова: сталість, урожайність, гідротермічний коефіцієнт, коефіцієнт сталого виробництва, вегетаційний період.

АННОТАЦИЯ

В статье рассчитана и проанализирована динамика устойчивого производства, урожайности и увлажненности территории в сельскохозяйственных предприятиях Харьковской области. Определено влияние природно-климатических условий в сельскохозяйственных предприятиях на устойчивость производства и урожайности озимой пшеницы, а также зависимость этих показателей от природно-климатических условий.

Ключевые слова: устойчивость, урожайность, гидротермический коэффициент, коэффициент устойчивого производства, вегетационный период.

ANNOTATION

The paper calculated and analyzed the dynamics of sustainable production, yield and moisture in the area of agricultural enterprises Kharkov region. The influence of climatic conditions in the agricultural enterprises on the stability of the production and yield of winter wheat, as well as the dependence of these parameters on climatic conditions.

Keywords: stability, productivity, hydrothermal coefficient, sustainable production coefficient, growing season.

Постановка проблеми. З усіх природних факторів кліматичний найменше піддається впливу спрямованої діяльності людини. Постійним впливом цього чинника визначається відомий ступінь ризику ведення сільськогосподарського виробництва. Необхідно враховувати вплив кліматичного чинника щодо умов району, конкретного господарства, культури, щоб застосовувати гнучку, відповідну обставинам агротехніку. Для формування високого врожаю, крім наявності в ґрунті елементів живлення, необхідне під час проростання насіння і впродовж усього вегетаційного періоду відповідне вологозабезпечення [1, с. 57]. З огляду на те, що на більшій частині України у вегетаційний період основним лімітуючим чинником урожайності культур є незадовільні умови вологозабезпечення, важливого науково-практичного значення набуває оцінка ступеня сприятливості природного потенціалу зволоження території для функціонування галузей рослинництва.

Лімітуючими агрокліматичними факторами ризику недоотримання планових показників урожайності й валових зборів сільськогосподарських культур є температурний режим (особливо у період початку вегетації) та коефіцієнт зволоження, величина якого має важливе значення для періодів росту, утворення плодів та дозрівання культур. Зазначені фактори є закономірними й об'єктивно іманентними відповідним природно-географічним зонам. Вони незначним чином коливаються стосовно певних фенологічних стадій розвитку сільськогосподарських культур у багаторічному періоді.

Зональні агрокліматичні фактори можуть бути ускладнені планетарними особливостями циркуляції атмосфери, проявами яких можуть бути заморозки, засухи, суховії, зливи, град тощо у період активної вегетації сільськогосподарських культур [2, с. 376].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти сталості сільськогосподарського виробництва та визначення факторів впливу на його рівень досліджено в працях таких українських і зарубіжних вчених, як І. Загайтов, П. Половинкін, А. Каштанов, І. Кауфман, М. Туган-Барановський, М. Четверіков, О. Олійник, Б. Пасхавер, О. Шубравська, В. Шиян. Внесок у дослідження і оцінювання впливу погодних факторів на діяльність підприємств, що спеціалізуються на рослинництві, належить таким вченим, як Л. Бауер, О. Ковтун, А. Минка, С. Наконечний, Р. Пікус, С. Савін, В. Чепурко, Р. Шинкаренко. Як зазначали вище, кліматичний фактор найменше піддається впливу з боку діяльності людини та постійно впливає на ведення сільськогосподарського виробництва, тому дослідження є нині актуальними.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але разом з широким колом дослідження в цій проблематиці подальшого дослідження потребує визначення залежності і впливу природно-кліматичних умов на сталість виробництва сільськогосподарських культур для попередження погодного ризику.

Мета статті полягає у визначенні й аналізі одного з факторів впливу на сталість виробництва і урожайність озимої пшениці, а саме природно-кліматичних умов.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне рослинництво здатне управляти врожайністю на досить високому рівні, однак екологічні фактори роблять набагато більший вплив на формування врожайності [3, с. 18]. Зональні агрокліматичні фактори можуть бути ускладнені планетарними особливостями циркуляції атмосфери, проявами яких можуть бути заморозки, засухи, суховії, зливи, град тощо у період активної вегетації сільськогосподарських культур [4, с. 376].

За даними Ю. Тараріко, використання метеорологічних ресурсів сільськогосподарськими культурами не перевищує 40–60%. Чим нижче рівень землеробства, тим більше воно залежить від ґрунтово-кліматичних умов. Так, при екстенсивному рівні ефективність землеробства на 60% залежить від природних факторів, а при інтенсивному вплив умов навколишнього середовища зменшується майже втричі [5, с. 61].

Було проведено дослідження впливу погодних факторів на формування врожаю та сталості виробництва озимої пшениці в Харківській області. Результативним показником обрано середню врожайність і коефіцієнт сталості виробництва вказаних культур в сільськогосподарських підприємствах Харківської області. Факторною ознакою використовували гідротермічні коефіцієнти за період вегетації рослин, які були визначені за даними метеопоста ХНАУ ім. Докучаєва.

Гідротермічний коефіцієнт Селянінова, ГТК – показник зволоженості території. Встановлений радянським кліматологом Г. Селяніновим.

ГТК розраховують за такою формулою:

$$ГТК = \frac{r}{0{,}1\sum t \rangle 10\,°C}, \qquad (1)$$

де r – кількість опадів за період з температурою вище 10 ;

$\sum t \rangle 10\,°C$ – сума активних температур вище 10°С.

Посушливими вважаються роки з ГТК менше 1,0; у роки з нормальним зволоженням ГТК коливається в межах 1,0–1,3; у вологі роки ГТК перевищує 1,3; надмірно вологі ГТК більше 1,6 [6, с. 7–9].

Визначали рівень сталості сільськогосподарського виробництва шляхом визначення рівня коефіцієнта сталості, який є показником, що доповнює коефіцієнт варіації до одиниці, або до 100%:

$$K_c = 1 - \nu, \text{ або } K_c = 100\%, \qquad (2)$$

де ν – коефіцієнт варіації;

K_c – коефіцієнт сталості.

Чим ближчий цей коефіцієнт до 100%, тим вищою є сталість досліджуваного показника.

На прикладі озимих зернових культур, які відіграють ключову роль у формуванні валу високоякісного продовольчого зерна у Харківській області, проаналізували залежність урожайності і сталість виробництва від впливу природно-кліматичних факторів.

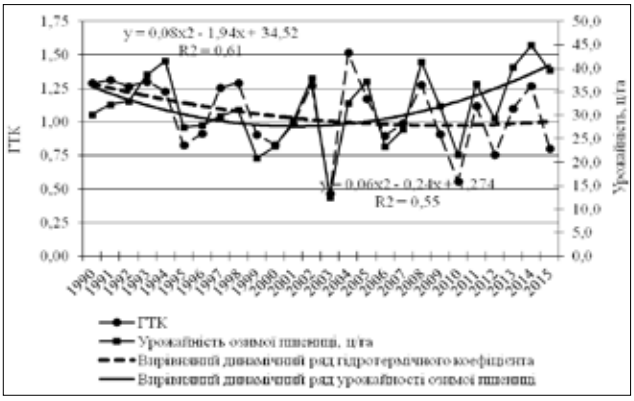


Рис. 1. Динаміка урожайності озимої пшениці та зволоженості території (гідротермічний коефіцієнт) у Харківській області

Джерело: розраховано автором за даними метеопоста ХНАУ ім. Докучаєва та Головного управління статистики у Харківській області, розділ «Сільське, лісове та рибне господарство 2016» [7]

Урожайність озимої пшениці в Харківській області в 1991–1994 рр. була досить високою (32,3–41,6 ц/га), як свідчить розрахований гідротермічний коефіцієнт (рис. 1), який коливається від 1,23 до 1,30; територія у вегетаційний період озимої пшениці була нормально зволожена, що безпосередньо вплинуло на високий рівень врожаїв озимої пшениці; також такий високий показник було досягнуто за рахунок підтримання сталих сівозмін, використання кращих попередників та сортів, адаптованих до умов цієї території. Коефіцієнт сталості збільшився від 90,75% до 94,05%, що вказує на досить високий рівень сталого виробництва озимої пшениці за даний період (рис. 2).

Причиною зниження урожайності 1995 р. до 27,5 ц /га і рівня сталого виробництва до 89,03% були посушливі умови осені, через що вчасні сходи отримано лише на третині засіяних площ. Нестійкі умови зими та весняні заморозки призвели до пересіву близько 40% озимих полів. Посушливі умови у травні та червні не сприяли наливу зерна. Гідротермічний коефіцієнт у вегетаційний період озимої пшениці вказує на посушливий період і становить 0,83.

Погодні умови для формування урожаю в 1996–1998 рр. були досить сприятливими, гідротермічний коефіцієнт коливався від 0,91–1,29, що вказує на нормально зволожену територію, але в цей період уже було порушено порядок чергування культур у сівозмінах, через що озима пшениця часто висівалась за гіршими попередниками, зменшилось внесення добрив, особливо органічних, тому урожайність за ці роки становила 27,8–31,2 ц/га, а коефіцієнт сталого виробництва збільшився лише від 89,13% до 90,36%.

У 1999 та 2000 рр. осіння та весняна посухи, а також весняні заморозки спричинили низькі урожаї озимої пшениці (20,9 та 23,4 ц/га, зменшення рівня сталого виробництва до 86,66% і 87,55% відповідно).

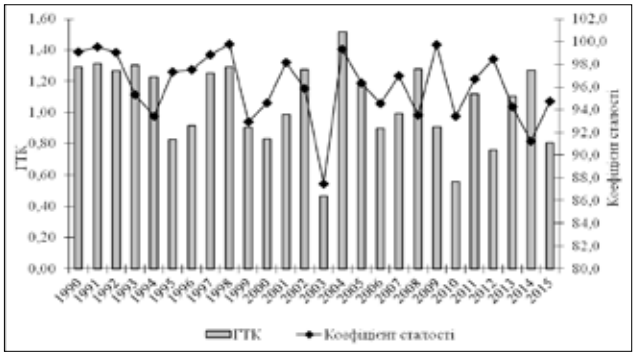


Рис. 2. Динаміка сталості виробництва озимої пшениці та зволоженості території у Харківській області

Джерело: власні розрахунки автора

У період з 2001 по 2008 рр. урожайність зросла від 28,8 до 41,4 ц/га, а коефіцієнт сталого виробництва, хоч і значно коливався за досліджуваний період, у 2008 досяг найбільшого рівня, а саме 94,02%. Гідротермічний коефіцієнт у вегетаційний період озимої пшениці коливався від 0,99 до 1,52, що свідчить про нормально зволожену територію. У цей період також активно впроваджувались сорти озимої пшениці, адаптовані до умов Харківської області. Розроблялись та впроваджувались оптимізовані технології вирощування сортів залежно від їх типу [8, с. 4].

Винятками були 2003 р. (урожайність – 12,6 ц/га, коефіцієнт сталості – 83,67%), коли на посіви озимих культур упродовж зимівлі та весняно-літнього періоду впливав комплекс шкодочинних метеорологічних факторів, а як свідчить гідротермічний коефіцієнт (0,47), цей період був сухий, та 2006 р. (урожайність – 23,3 ц/га, коефіцієнт сталості – 87,52%), для якого були характерні посушлива осінь, низькі температури взимку та значний розвиток вірусних захворювань на рослинах.

Умови 2010 р. в Харківській області були вкрай несприятливими для формування урожаю озимих зернових культур через осінню посуху, тривале залягання (60–80 діб) льодової кірки на посівах взимку, весняно-літню ґрунтову та повітряну посуху, а також значне поширення шкідників на посівах. За таких умов урожайність озимої пшениці по області становила 21,6 ц/га, а ранніх зернових загалом – 18,3 ц/га, коефіцієнт сталості знизився до 86,91%.

У 2011 р. спостерігались такі кліматичні умови, як відносно тепла зима, значні коливання температури навесні, спекотні періоди у червні-серпні та вкрай нерівномірний розподіл опадів упродовж сезонів. Гідротермічний коефіцієнт у вегетаційний періоду озимої пшениці склав 1,12, що свідчить про нормально зволожену територію, що привело до зростання урожайності озимої пшениці в 2011 р. до 36,6 ц/га і рівня сталого виробництва до 92,30%.

Погодні умови весняно-літнього періоду 2012 р. були невластиві для умов Харківської області і за всіма показниками сильно відрізнялися від середніх багаторічних значень. Загалом вегетаційний період 2012 р. характеризувався посушливими умовами та підвищеним температурним режимом, про що свідчить гідротермічний коефіцієнт, який становив в цьому періоді 0,76 і свідчить про посушливий період території, що вплинуло на зменшення сталого виробництва озимої пшениці до 89,64% і рівня врожайності до 29,2 ц/га.

У 2013–2014 рр. були досить сприятливі погодні умови, гідротермічний коефіцієнт збільшився від 1,10 до 1,27, що вказує на нормально зволожену територію, урожайність за ці роки становила 40,3–44,9 ц/га (найвища за досліджуваний період), коефіцієнт сталого виробництва збільшився від 91,22% до 94,71%.

Агрометеорологічні умови 2014–2015 рр. на території Харківської області були переважно сприятливими для росту і розвитку сільськогосподарських культур, але дефіцит опадів в серпні-жовтні 2015 р. спричинив ґрунтову посуху. Внаслідок цього сходи озимих зернових культур на більшості полів були нерівномірними за густотою і розвитком або ж повністю відсутніми [9, с. 3]. Як наслідок, урожайність зменшилась порівняно з 2014 р. на 5,3 ц/га, гідротермічний коефіцієнт зменшився до 0,80, а коефіцієнт сталого виробництва становив 94,25%.

За допомогою кореляційного аналізу визначили вплив зволоженості території на урожайність і сталість виробництва озимої пшениці.

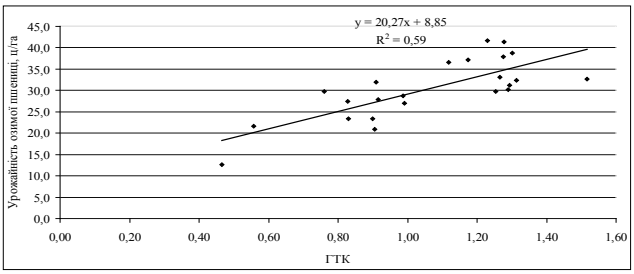


Рис. 3. Залежність урожайності озимої пшениці від зволоженості території у Харківській області

Джерело: власні розрахунки автора

Графік залежність урожайності озимої пшениці від зволоженості території (рис. 3) вказує на те, що за умови достатньо зволоженої території урожайність зростає. Маємо таку лінійну залежність: y = 20,27+ 8,85.

Коефіцієнт кореляції становить 0,59, що вказує на наявність прямого та середнього за тіснотою зв'язку.

Для оцінки достовірності коефіцієнта кореляції визначили критерій Стьюдента.

Табличне значення t – критерію Стьюдента при P = 0,995 та k = 23-2 = 21 складає 3,1350. Оскільки фактичний t – критерій (3,23) більше табличного, можемо стверджувати з ймовірністю 99% про суттєвість коефіцієнта кореляції.

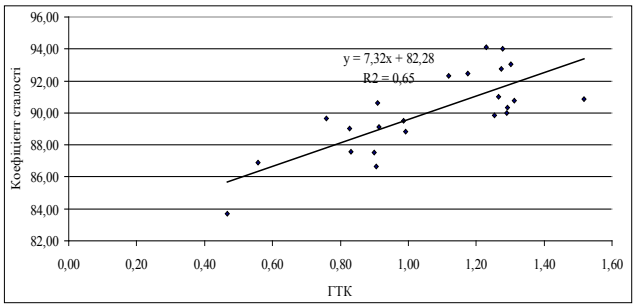


Рис. 4. Залежність сталості виробництва озимої пшениці від зволоженості території у Харківській області

Джерело: власні розрахунки автора

Графік залежності сталості виробництва озимої пшениці від зволоженості території (рис. 4), вказує на те, що за умови достатньо зволоженої території урожайність зростає. Маємо таку лінійну залежність: y = 7,32 + 82,28. Коефіцієнт кореляції становить 0,65, що вказує на наявність прямого та середнього за тіснотою зв'язку. Оцінили достовірності коефіцієнта кореляції за критерієм Стьюдента. Табличне значення t – критерію Стьюдента при P = 0,999 та k=23-2=21 складає 3,8190. Оскільки фактичний t – критерій (5,56) більше табличного, можемо стверджувати з ймовірністю 99% про суттєвість коефіцієнта кореляції.

Висновки. Первинними факторами, що впливають на виробництво, є погодні умови, тому що вони обмежують можливості підприємств у виробництві певної кількості і якості продукції, які б забезпечували параметри сталого виробництва. Залежно від погодних умов кожне підприємство ухвалює управлінські рішення, спрямовані на зміну структури витрат з метою одержання стабільно високих врожаїв всіх культур. Суб'єкти господарювання можуть зменшити ризик впливу несприятливих кліматичних факторів за допомогою сучасних технологій вирощування зернових, правильного підбору сортів і культур, своєчасного захисту посівів від шкідників та хвороб.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Круківська А. Умови вологозабезпечення зернових культур в Україні та їх модельна оцінка / А. Круківська// Навколишнє природне середовище – 2007: актуальні проблеми екології та гідрометеорології; інтеграція освіти і науки : тези доп. другої міжнарод. наук.-техн. конф., (Одеса, 26–28 вересня 2007 р. – О., 2007. – С. 199.
2. Трегобчук В. Аграрна сфера: модель сталого розвитку / В. Трегобчук, В. Прадун // Вісник НАН України. – 2004. – № 9. – С. 8–16.
3. Маренич М. Оцінка впливу агрокліматичних факторів на урожайність і можливості прогнозування валових зборів зерна пшениці озимої / М. Маренич, О. Веревська // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 4. – С. 18–22.
4. Туган-Барановский М. Периодические промышленные кризисы / М. Туган-Барановский. – 4-е изд. – Петроград – М., 1923. – 386 с.
5. Тараріко Ю. Чи впливають агрометеорологічні фактори на сталість землеробства / Ю. Тараріко, В. Просунко // Агроперспектива : інформ.-аналіт. журн. – 2008. – № 6. – С. 60–63.
6. Образцова З. Практикум з агрометеорології / З. Образцова – Ч. ІІ. Агрометеорологічні характеристики та прогнози – Х. : Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва, 1998. – 34 с.
7. Головне управління статистики у Харківській області, розділ «Сільське, лісове та рибне господарство 2016» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/roslynnytstvo-1995-2015rr.
8. Лукин С. Влияние удобрений и погодных условий на урожайность озимой пшеницы / С. Лукин, В. Сушков // Зерновое хозяйство. – 2005. – № 3. – С. 2–4.
9. Прогноз розвитку і поширення шкідливих організмів на території Харківської області та рекомендації щодо боротьби з ними у 2016 р. / [В. Бондаренко, А. Кушнаренко, С. Твердохліб та ін.] ; за ред. В. Бондаренко, А. Кушнаренко. – Х., 2016. – 113 с.

УДК 657:005.591.6

Писарчук О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

METHODICAL ASPECTS OF ACCOUNTING INNOVATION ACTIVE ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні напрями організації обліку інноваційно-активних підприємств. Визначено доцільність узгодження структури формування облікової інформації в підсистемі обліково-аналітичного забезпечення управління інноваційним розвитком із структурною характеристикою параметрів, які описують інновацію. Розглянуто основні напрями виокремлення витрат саме інноваційної діяльності в загальній сукупності витрат підприємства. Сформульовано основні проблеми визнання, оцінки та відображення в бухгалтерському обліку витрат та результатів інноваційної діяльності, які походять із неузгодженості часових параметрів. Запропоновано напрями узгодження критеріїв визнання категорій інноваційної діяльності в бухгалтерському, статистичному, управлінському та стратегічному обліку.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, організація обліку, обліково-аналітичне забезпечення.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные направления организации учета инновационно-активных предприятий. Определена целесообразность согласования структуры формирования учетной информации в подсистеме учетно-аналитического обеспечения управления инновационным развитием со структурной характеристикой параметров, которые описывают инновацию. Рассмотрены основные направления выделения затрат именно инновационной деятельности в общей совокупности затрат предприятия. Сформулированы основные проблемы признания, оценки и отображения в бухгалтерском учете затрат и результатов инновационной деятельности, основанные на несогласованности временных параметров. Предложены направления согласования критериев признания категорий инновационной деятельности в бухгалтерском, статистическом, управленческом и стратегическом учете.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, организация учета, учетно-аналитическое обеспечение.

ANNOTATION

The article deals with main directions of the organization of accounting innovation active enterprises are considered. Feasibility of harmonizing the structure formation of accounting information in the subsystem of registration-analytical maintenance of management of innovative development of the structural characteristic parameters determined innovates. The main cost allocation direction of innovation, out of the total aggregate costs is considered. The main problems are formulated on the recognition, evaluation and display in the accounting of costs and benefits of innovation, based on the timing inconsistency. Directions matching criteria categories innovation offered in accounting, statistical, administrative and strategic account.

Keywords: innovation, innovative activities, organization of accounting, accounting and analytical support.

Постановка проблеми. Тенденції економічного розвитку нового століття мають певні риси і ряд характерних відмінностей, серед яких особливу увагу слід зосередити на високому рівні плинності економічних процесів та багатовекторності її розвитку. Трансформаційні процеси активно охоплюють всі ланки політичних, економічних, соціальних та суспільних відносин, висуваючи до них нові вимоги. Впровадження інновацій в різних сферах життя стає об'єктивною потребою сучасності. Не тільки відбувається зміна пріоритетів, цілей розвитку, але й корегуються основні завдання, інструментарій, методи їх вирішення. Зростання ролі інформації, інформаційних технологій, вихід на якісно новий рівень такої категорії, як знання, зростання пріоритету вміння та здібностей продукувати нові знання на основі синтезу наявної сукупності обумовлюють поступове наближення до такого стану, який визначається як інформаційна економіка, економіка знань. Особливої актуальності набувають питання інформаційного забезпечення та, відповідно, якості управління інформаційними потоками, що сприяють інноваційному розвитку. Основою інформаційної бази є обліково-аналітичне забезпечення інноваційного розвитку через якісну організацію обліку. Саме достовірність обліково-аналітичних даних впливає на якість оцінки ефективності інноваційної діяльності. Об'єктивно, що проблеми формування інноваційних витрат, їх обліку та аналізу є вкрай актуальними для інноваційно-активних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасність обумовлює необхідність запровадження саме інноваційного шляху розвитку підприємств, що підтверджується дослідженнями багатьох вчених-економістів. Так, значна кількість вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків звертають увагу на вагоме місце адекватної інформаційної бази в управлінні інноваційним розвитком підприємства. Зокрема, С.М. Ілляшенко [1, с. 257] у своїх дослідженнях акцентує увагу на значимості інформаційного забезпечення, в структурі якого він виділяє облікову інформацію; А.Я. Кузнєцова, О.Є. Кузьмін, Н.В. Тувакова, [2, с. 73] значну увагу приділяють розгляду особливостей під час використання обліково-інформаційного ресурсу в інноваційній та інвестиційній діяльності; А.О. Трифілова [3, с. 189] окремо розглядає витрати, які понесло підприємство

внаслідок створення інновації; О.В. Кантаєва [4, с. 85] та З.Б. Янченко [5] розглядають особливості бухгалтерського відображення витрат інноваційної діяльності підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак сьогодні питання особливостей формування обліково-аналітичного забезпечення, інноваційних витрат, визначення особливостей їх формування досліджені не повною мірою. Замало уваги було приділено питанням виокремлення витрат, спрямованих на створення саме інноваційного продукту із загальної сукупності витрат; визначення ефективності провадження інноваційної діяльності за секторальними напрямами чи видами продукції, тощо; узгодження облікових періодів щодо визнання продукту як інноваційного зі статистичним та економічним визнанням.

Мета статті полягає в розгляді основних напрямів організації обліку інноваційно-активних підприємств, формулюванні головних проблем визнання, оцінки та відображення в бухгалтерському обліку витрат та результатів інноваційної діяльності, які походять із неузгодженості часових параметрів, висуненні пропозицій щодо напрямів узгодження критеріїв визнання категорій інноваційної діяльності в бухгалтерському, статистичному, управлінському та стратегічному обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж визначити особливості обліку інноваційної діяльності, доцільно досконало проаналізувати об'єкт такого обліку, а саме визначення потребують основні категорії інноваційної діяльності. Згідно з О.М. Тридідом [6, с. 44], інновація визначається як впровадження нового і означає процес використання новації або винаходу, тобто з моменту прийняття до розповсюдження новація, нова ідея набуває нової якості – стає інновацією, а відповідно, процес перетворення нововведення в інновацію є інноваційним процесом.

Урахування комплексного характеру інновацій, розкриття всебічних можливостей їх використання через систему параметрів класифікаційних ознак сприяють підвищенню ефективності управління інноваційним розвитком підприємства. В дисертації [7, с. 35] автором було визначено основні напрями класифікації інновацій, які значною мірою впливають на результати інноваційного розвитку підприємства та сприяють проведенню комплексної оцінки впливу результатів впровадження визначених інноваційних перетворень на ефективність діяльності підприємства загалом.

Автором було виділено п'ять видів інновацій: технологічні, економічні, торгові, соціальні та управлінські (X=1,...,n) залежно від сфери їх застосування. Кожну з них можна описати за допомогою ряду характеристик, а саме: глибина змін, які відбуваються у разі впровадження обраної інновації; джерело залучення, отримання нововведення дають можливість визначити або спрогнозувати ступінь унікальності інновації; напрям перетворень характеризує та визначає об'єкт, на який спрямований управлінський вплив під час впровадження інновацій; користувач результатів інноваційних перетворень, тобто орієнтація на споживача продукту, в якому втілена інновація; масштабність нововведення дає можливість отримати пріоритет часового лага.

Автором були обрані зазначені характеристики інновацій, оскільки вони чинять значний вплив на характер змін, їх кардинальність, а отже, і на тенденції показників, що характеризують ефективність діяльності. Таким чином, сукупність параметрів, що характеризують інноваційні перетворення, дає змогу прогнозувати потенційні результати від впровадження відповідного нововведення та додає додаткових важелів управління як підприємством, так і його розвитком.

Саме детальний опис параметрів інновацій та ознак, що їх характеризують, доцільно покласти в основу структури обліково-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності та урахувати в процесі організації обліку. Важливою складовою як стратегічного, так і управлінського обліку є облік інновацій, витрат на інноваційну діяльність, результатів інноваційної діяльності, супутніх витрат та їх частки в загальній структурі витрат. Ефективність прийняття управлінських рішень як на тактичному, так і на стратегічному рівнях безпосередньо залежить від якості інформаційної бази для прийняття рішень. А інформаційна база формується на основі облікових, обліково-аналітичних даних. Розгалуженість та висока ступінь деталізації таких даних створюють базу для можливості проведення оцінок ефективності інноваційної діяльності за різними критеріями, параметрами та на різних етапах діяльності.

Виходячи із зазначеного, автор вважає, що організація обліку сучасного інноваційно-активного підприємства неможлива без інтеграції в її систему підсистеми обліково-аналітичного забезпечення інноваційного розвитку через систему аналітичних рахунків, зведених регістрів за відповідними заданими критеріями, систематичним моніторингом визначених показників, тощо.

Оскільки кожна інновація може бути описана за допомогою параметрів (J_{xzy}), кожний з яких дає відповідну характеристику інновації з точки зору тієї чи іншої ознаки, така інформація повинна знайти своє відображення в системі аналітичного обліку. Аналітичні рахунки можуть мати складний номер із урахуванням класифікаційного шифру відповідної ознаки параметру інновації. Саме складний номер із урахуванням відповідної ознаки може бути покладено в основу автоматизації процесів обробки інформації за обраними критеріями. Так, характеризуючи інновації з точки зору глибини змін, визначають ступінь новизни, а

саме: чи це радикальні інновації (J_{x11}) – винаходи, створення принципово нових продуктів, чи це поліпшувальні інновації (J_{x12}) у вигляді модернізації та модифікації, чи ординарні інновації (J_{x13}), що є менш значними перетвореннями. Відповідно, зі зростанням ступеня кардинальності інноваційних перетворень, які впроваджуються, відбувається зростання показників, що характеризують ефективність діяльності, і ця тенденція має позитивну динаміку.

На думку автора, не можна не враховувати таку характеристику, як джерело залучення інновації (J_{x2y}). Розроблення її власними силами в підрозділах підприємства з урахуванням усіх потреб, доскональне володіння інформацією про особливості даного виробництва, придбання патенту, права на використання або виробництво чи впровадження досвіду та досягнень конкурентів впливають на можливість отримання переваг на період володіння ними, а також на можливість наближення та реалізації мети підприємства, внаслідок чого все це відповідним чином позначається на його життєвому циклі. А у разі розроблення інновації власними силами ускладнюється процедура визначення первинної вартості інноваційного продукту. Оскільки виникає об'єктивна необхідність виокремлення витрат, які були понесені саме під час розроблення означеної інновації, за всіма статтями калькуляції із загальної структури витрат. З метою оптимізації ресурсів та досягнення максимальних результатів процес управління інноваційним розвитком вимагає не спонтанної дії, а визначення напряму управлінського впливу, тобто напряму перетворень (J_{x3y}). Таким чином, суб'єкт управління конкретизує об'єкт змін. Визначення напряму інноваційних перетворень – внутрішніх, продуктових, технічних чи технологічних – безпосередньо пов'язане із забезпеченням таких інновацій.

Характеристика користувача результатів інноваційного продукту (J_{x4y}) (суспільство, виробник продукції чи кінцевий споживач – людина) дає можливість визначити рівень необхідності такої інновації, спрогнозувати попит на неї, визначити можливі мотиваційні ознаки та дії, а також часові межі використання продукції з втіленою інновацією.

Масштабність (J_{x5y}) використаної інновації, а саме це є інновацією лише для конкретного підприємства (J_{x51}), для галузі (J_{x52}), для країни (J_{x53}) або для світового ринку (J_{x54}), дає змогу спрогнозувати конкурентну позицію підприємства, термін володіння перевагами на ринку. Відповідним чином і буде змінюватись тенденція показників ефективності діяльності підприємства. Крім того, характеристика масштабності інновації впливає на її облікову оцінку, визначення справедливої вартості, а також період визнання такої інновації як інноваційної продукції в системі обліково-аналітичної інформації.

Інновації, потрапляючи до тієї чи іншої групи, за кожною ознакою набувають певних властивостей, які в сукупності чинять значний вплив на результативність втілення перетворень, а отже, і на характер поведінки життєвого циклу підприємства. Так, сукупність параметрів (J_{xzy}) створює унікальну комбінацію, яка властива саме для цієї інновації, характеризує її переваги і недоліки. Відповідно, виходячи з унікальних особливостей кожної складової, суб'єкт управління приймає адекватні управлінські рішення в системі управління інноваційним розвитком підприємства.

Розподіл інновацій за ознаками має суттєве значення для вибору форми і методів впровадження нововведення, а також для збільшення ефективності управління інноваційним розвитком підприємства, оскільки розроблення, впровадження, умови реалізації та подальшого просування на ринку, експлуатація та використання результатів нових розроблень для кожної конкретної інновації будуть неоднаковими. Вид обраної інновації, її класифікаційна характеристика, особливості параметрів, чинять значний вплив на поведінку, характер логістичної кривої, яка є відображенням періоду розвитку в життєвому циклі підприємства, на кут нахилу та ступінь плавності чи різкості змін, частоту, інтенсивність та амплітуду коливань. Збільшення ступеня кардинальності, новизни нововведення приводить до більш різкої, стрімкої зміни поведінки логістичної кривої розвитку від впровадження зазначеної інновації. Навпаки, поліпшуючі зміни, нові лише для даного підприємства, впровадження яких в його діяльність не дасть значного ефекту, на логістичній кривій буде відображено незначними, помірними коливаннями. Таким чином, наявність значної кількості факторів, що впливають, та широкого діапазону умов приводить до необхідності управління процесами інноваційного розвитку. Саме інтегрована система організації обліку дає можливість формування необхідних обліково-аналітичних даних в різних економічних розрізах, за різними критеріями для прийняття оперативних та стратегічних рішень.

На основі аналізу діяльності підприємств, проведеного із урахуванням даних [8], автор виявив, що створення інноваційної продукції та інноваційного продукту не є основною метою діяльності більшості підприємств в Україні. Інноваційна діяльність підприємств, окрім наукових установ, розглядається в еквіваленті можливості інноваційного розвитку для утримання конкурентних позицій на ринку. Відповідно, облік інноваційної діяльності майже не ведеться або відображається за узагальненими величинами.

Виходячи з цього, автор узагальнив проблемні аспекти та основні напрями удосконалення організації обліку для цілей обліку інноваційної діяльності та формування обліково-аналітичного забезпечення системи управління підприємством.

Обліково-аналітичне забезпечення обліку інноваційної діяльності передбачає впрова-

дження змін в організацію обліку. Доцільно передбачити організацію обліку інновацій за напрямами, а саме облік інноваційних витрат; облік інноваційного продукту як результату інноваційної діяльності; облік доходів від реалізації результатів інноваційної діяльності та урахування вигоди від впровадження інновацій; облік ефективності інноваційної діяльності (рис. 1).

Здебільшого на підприємствах різних галузей, окрім наукової сфери, облік інноваційних витрат передбачає урахування прямих витрат на придбання або створення інновацій. Однак для коректного визначення всієї сукупності витрат, які здійснює підприємство під час ведення інноваційної діяльності, із загальної суми витрат необхідно виокремити саме ті, які спрямовані на інноваційну діяльність. Це може бути частка в загальновиробничих витратах, у витратах на збут, маркетинг, у витратах на підготовку та підвищення кваліфікації працівників, які обслуговують інноваційне обладнання, працюють на ньому, із інноваційними продуктами, використовують інноваційні технології тощо.

Економіка знань характеризується процесом створення нових знань. Відповідно, різний рівень інноваційної активності та базової підготовленості, компетентності працівників обумовлює різний результат створення нових знань. Також доцільним може бути розмежування категорій нових знань для інноваційного розвитку, для створення нового інноваційного продукту та нових знань, які використовуються виключно для забезпечення сталого функціонування підприємства.

Додаткового узгодження потребує питання щодо періоду визнання інноваційного продукту як інновації з точок зору бухгалтерського, управлінського, статистичного та стратегічного обліку. В бухгалтерському обліку звітний період дорівнює одному року, і, відповідно, інформація формується на основі даних за звітний період. Статистичний облік передбачає визначення реалізованої інноваційної продукції [8] як обсяг реалізованої інноваційної продукції за період з початку року, що була заново упроваджена, зазнала суттєвих технологічних змін або вдосконалювалася протягом останніх трьох років (інноваційна продукція нова як для ринку, так і лише для підприємства). Тобто період визнання продукції як інноваційної складає три роки. З точки зору управління розвитком підприємства та з огляду на економічну суть категорії інновації період інноваційності може бути різним залежно від параметрів інновації. Більш того, зараз спостерігається тенден-

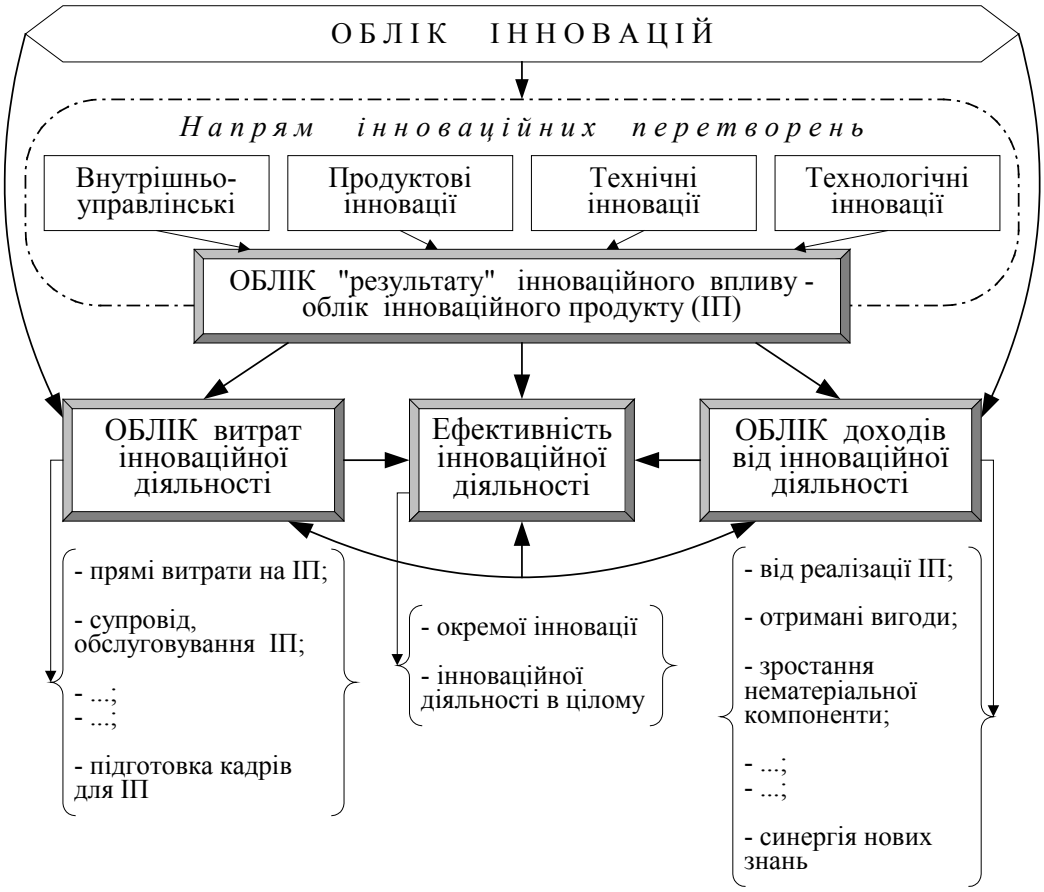


Рис. 1. Основні напрями організації обліку інновацій

Джерело: розроблено автором

ція до скорочення періоду «отримання лідерства» конкретною інновацією. Цей період може бути як більше одного року, так і менше. Все це обумовлює доцільність впровадження додаткових субрахунків з індексом інноваційності для відображення інноваційної продукції в період її такого визнання. Звісно, після переоцінки та втрати такого критерію відповідний продукт переходить на інші рахунки обліку.

Поряд з обліком витрат інноваційної діяльності структурування потребує й облік доходів від інноваційної діяльності. Визначення ефективності ведення інноваційної діяльності загалом за підприємством, а також за окремими інноваціями обумовлює потребу в обліково-аналітичних даних в розрізі кожної інновації. Активна інноваційна діяльність підприємства, окрім отримання фінансового результату, сприяє отриманню вигод нефінансового характеру. Саме такі вигоди нефінансового характеру мають довгострокову перспективу і в стратегічному вимірі часу можуть бути втілені у фінансові категорії. Це обумовлює важливість урахування усіх проявів доходів підприємства в підсистемі обліково-аналітичного забезпечення управління його інноваційним розвитком.

Ведення інноваційної діяльності вимагає інтеграції всіх видів обліку: бухгалтерського, статистичного, управлінського та стратегічного задля оперативного формування адекватної обліково-аналітичної бази прийняття управлінських рішень. Урахування всієї багатогранної структури характеристик інновації та їх різних параметрів в організації обліково-аналітичного забезпечення, з одного боку, ускладнює процедури організації обліку, а з іншого боку, якісно підвищує інформативність створеної бази даних та підвищує якість прийнятих рішень.

Висновки. Таким чином, у статті було розглянуто основні характеристики та параметри характеристик інновацій, які запроваджують підприємства. Доведено необхідність узгодження організації обліку інновацій обліково-аналітичного забезпечення із структурою параметрів інновацій. Визначено основні напрями ведення обліку інновації для забезпечення оперативності прийнятті управлінських рішень. Також в роботі було уточнено основні елементи обліку інноваційних витрат.

Недосконалість нормативно-правового регулювання та незначний перелік регламентуючих актів щодо обліку інноваційної діяльності створюють умови подальшого розвитку зазначеної проблеми та підготовки рекомендацій щодо удосконалення облікових процедур з обліку інновацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємства у транзитивній економіці : [монографія] / [С.М. Ілляшенко, О.В. Прокопенко, Л.Г. Мельник] ; за заг. ред. С.М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2005. – 582 с.
2. Інвестиційна та інноваційна діяльність : [монографія] / [О.Є. Кузьмін, Н.В. Тувакова, А.Я. Кузнєцова, та ін.]. – Львів : ЛБІ НБУ. – 233 с.
3. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия / А.А. Трифилова. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 304 с.
4. Кантаєва О.В. Бухгалтерський облік і аналіз інноваційної діяльності підприємств: організація і методологія : [монографія] / О.В. Кантаєва. – Житомир : ФОП Кузьмін Дн.Л., 2010. – 424 с.
5. Янченко З.Б. Аспекти обліку витрат інноваційної діяльності / З.Б. Янченко // Економіка. Управління. Інновації : електронне наукове фахове видання. – 2014. – № 1 (11). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/jpdf/eui_2014_1_37.pdf.
6. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства : [монографія] / О.М. Тридід. – Х. : ХДЕУ, 2002. – 363 с.
7. Писарчук О.В. Синтез системи управління інноваційним розвитком машинобудівного підприємства : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О.В. Писарчук. – 2008. – 215 с.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

УДК 316.42: 657.1.012.1

Притула М.Ю.
асистент кафедри фінансів і економіки природокористування
Національного університету водного господарства та природокористування

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ПРИНЦИПІВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЯМИ УКРАЇНИ

IMPLEMENTATION PRINCIPLES OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF CORPORATIONS UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено взаємозв'язок між соціальною відповідальністю та сумлінною діловою практикою підприємства. Запропоновано авторське визначення поняття «імплементація принципів корпоративної соціальної відповідальності корпораціями». В процесі аналізу методів впровадження принципів доведено, що дієвим інструментом, який інформує всіх зацікавлених сторін про вплив підприємства на сталий розвиток суспільства та демонструє його прихильність принципам корпоративної соціальної відповідальності, є соціальна, або нефінансова, звітність. Проаналізовано, що загалом соціальна відповідальність корпораціями України перебуває на стадії становлення. Найактивнішими у цій сфері є насамперед представництва іноземних компаній, які переносять на українське підґрунтя сучасні світові практики, принципи і стандарти.

Ключові слова: соціальна відповідальність, нефінансові звіти, корпорація, імплементація, принципи.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована взаимосвязь между социальной ответственностью и добросовестной деловой практикой предприятия. Предложено авторское определение понятия «имплементация принципов корпоративной социальной ответственности корпорациями». В процессе анализа методов внедрения принципов доказано, что действенным инструментом, который информирует всех заинтересованных сторон о влиянии предприятия на устойчивое развитие общества и демонстрирует его приверженность принципам корпоративной социальной ответственности, является социальная, или нефинансовая, отчетность. Проанализировано, что в общем социальная ответственность корпорациями Украины находится на стадии становления. Наиболее активными в этой сфере являются прежде всего представительства иностранных компаний, которые переносят на украинскую основу современные мировые практики, принципы и стандарты.

Ключевые слова: социальная ответственность, нефинансовые отчеты, корпорация, имплементация, принципы.

ANNOTATION

The article examined interrelation between social responsibility and fair business practices of the company. The author definition of "implementation of corporate social responsibility of corporations". During the analysis methods implementing the principles demonstrated that an effective tool to inform all stake holders of the impact on sustainable development of society and demonstrating its commitment to corporate social responsibility is social or non-financial reporting. The analysis that, in general, social responsibility corporations Ukraine is in its infancy. The most active in this area, especially representatives of foreign companies that carry on Ukrainian ground current practices, principles and standards.

Keywords: social responsibility, non-financial reports, corporation, implementation principles.

Постановка проблеми. Однією з цілей збалансованого розвитку для України є економічний розвиток, який полягає у формуванні соціально та екологічно орієнтованої ринкової економіки, забезпечення якості життя населення, раціонального споживання матеріальних ресурсів, охорони навколишнього природного середовища, ресурсозбереження тощо. Проблеми збалансованого розвитку національної економіки набули особливо гострий характер останніми роками, незмінно підштовхували до вирішення питань, пов'язаних з дилемою підвищення економічної ефективності корпоративного сектору економіки та одночасного вирішення соціальних питань працівників та населення регіону, де здійснюється основна діяльність компаній. Орієнтація України на інноваційний розвиток економіки, без якого є неможливою успішна інтеграція України у світову економічну систему, ставить перед українськими корпораціями нові питання, одне з яких пов'язане із соціальною відповідальністю, з одного боку, держави перед своїми громадянами, а з іншого боку, корпорації перед своїми працівниками та державою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних дослідників, які займаються дослідженням корпоративної соціальної відповідальності, слід назвати таких, як І. Акімова, Н. Водницька, Ю. Саєнко. А. Колот, В. Бурега, М. Мурашко. Питанням розроблення механізму управління соціально відповідальною діяльністю присвячені роботи Л. Грициної, М. Стародубської, О. Лазаренко, Ф. Евдокимова, О. Степанової. Дослідженням проблем відносин бізнесу із зацікавленими сторонами займалися Ю. Благов, Р. Краплич, А. Каптєрєв, Н. Калінкіна, Н. Піроженко, В. Мартиненко, С. Литовченко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас відсутність єдиних підходів до впровадження принципів відповідальної діяльності корпорацій, неоднозначність висновків щодо впливу соціальної відповідальності на ефективність управління та прибутковість підприємства зумовлюють необхідність подальших досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні взаємозв'язку між соціальною відповідальністю та сумлінною діловою практикою підприємства, формулюванні визначення поняття «імплементація принципів корпоративної соціальної відповідальності корпораціями».

Виклад основного матеріалу дослідження. На нашу думку, імплементація принципів кор-

поративної соціальної відповідальності корпораціями України – це процес впровадження міжнародних норм, форм, стандартів корпоративної соціальної відповідальності у діяльність корпорацій країни шляхом формування соціальної звітності, підтримки природоохоронних заходів, розроблення та реалізації програм розвитку професійних освітніх закладів, медичних пунктів, дитячих садків, оздоровниць та інших закладів соціальної інфраструктури підприємства, формування систем соціального, освітнього та психологічного забезпечення працівників, впровадження принципів етичної поведінки у відносинах з постачальниками та споживачами.

Соціальна відповідальність корпораціями України перебуває на стадії становлення. Найактивнішими у цій сфері є насамперед представництва іноземних компаній, які переносять на українське підґрунтя сучасні світові практики, принципи і стандарти, а також великі та малі вітчизняні підприємства й організації, які удосконалюють свою діяльність на засадах концепцій підвищення якості продукції (послуг), управління цією якістю та задоволення суспільних потреб.

Водночас необхідно усвідомлювати, що соціальна відповідальність корпорацій в Україні безпосередньо пов'язана з рівнем сумлінної ділової практики (рис. 1). Адже якщо вона є низькою, то навряд чи зможе корпоративний сектор системно і протягом тривалого часу задовольняти потреби всіх зацікавлених сторін. На це вкрай важливо зважати в Україні, де рівень сумлінної ділової практики більшості суб'єктів господарювання суттєво нижчий, ніж відповідний рівень у розвинених країнах.

Саме тому в Україні необхідна підтримка держави для підкреслення важливості етичної і соціально відповідальної поведінки корпорацій, просування найкращих практик вітчизняних компаній із соціальної відповідальності в Україні та за кордоном, а також для того, щоб забезпечити підвищення престижності корпорацій України і процесів безперервного системного їхнього вдосконалення. В результаті це дасть змогу більшості компаній посилити довгострокову конкурентоспроможність і репутацію через практики відповідального ставлення до своїх співробітників, споживачів та інших стейкхолдерів.

Для українських корпорацій соціальна відповідальність переважно носить разовий характер, спрямований на покращення репутації, без бажання (часто і без можливості) розглядати цей процес як тривалий і безперервний, нарешті, відсутня конструктивна, взаємовигідна взаємодія роботодавців і найманих працівників. Розвиток цього процесу в Україні має численні бар'єри, часом як штучні, так і природні. У національній економіці України певною мірою представлені всі рівні реалізації концепції корпоративної соціальної відповідальності. Водночас наявну систему соціальної відповідальності корпорацій неможливо назвати гармонійною, оскільки багато її елементів не виникли в ході еволюційного розвитку ринкових відносин, а залишилися у спадок від радянської системи соціального забезпечення. Механізми соціальної відповідальності, що виникли поза підприємницької культури, виявилися здебільшого нежиттєздатними в умовах ринкової системи господарювання [2, с. 98].

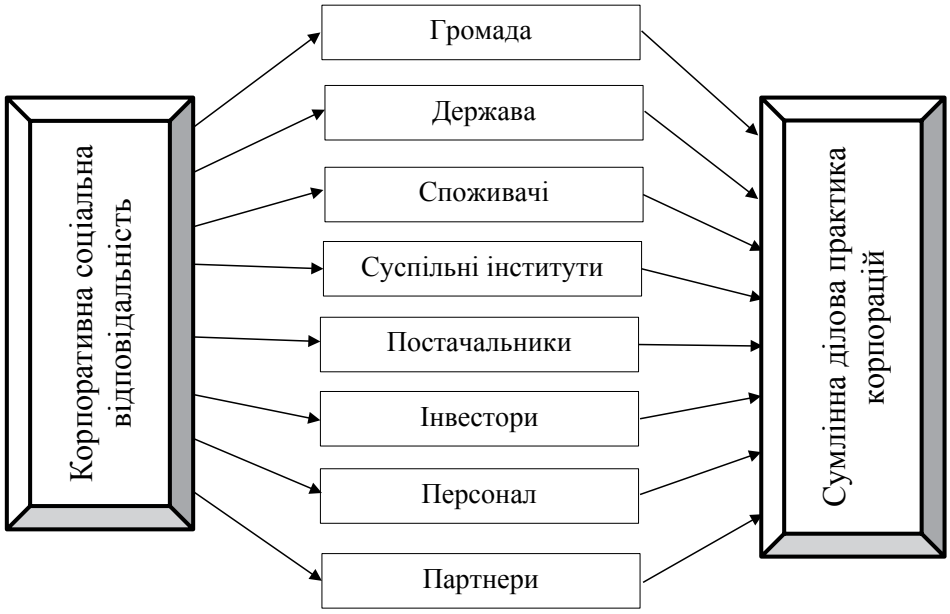


Рис. 1. Взаємозв'язок між соціальною відповідальністю та сумлінною діловою практикою підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [1]

До найважливіших передумов зміни діяльності корпорацій України на засадах сталого розвитку належать:

1) ефективне та екологобезпечне функціонування виробничо-господарської діяльності корпорацій, що дасть можливість досягти вищих показників життєвого рівня населення, цілеспрямовано розв'язувати соціальні та екологічні проблеми розвитку суспільства;

2) раціональне використання, збереження і відтворення природних ресурсів у промисловому виробництві, охорона навколишнього природного середовища для забезпечення економіко-екологічної безпеки регіону, підтримання чистого і здорового довкілля;

3) сприяння стабілізації демографічної ситуації, встановлення у суспільстві принципів соціальної справедливості для досягнення економічного, соціального та екологічного благополуччя кожного працівника;

4) розширення масштабів міжнародного співробітництва у сфері ефективного розв'язання економіко-екологічних проблем і завдань сталого розвитку корпорації, підвищення результативності та ефективності виробничо-господарської діяльності на засадах впровадження найновіших світових досягнень науково-технологічного і соціально-екологічного прогресу.

Одним із найважливіших світових орієнтирів у розвитку питань корпоративної соціальної відповідальності є Глобальний договір ООН, дію якого спрямовано на залучення корпорацій до розв'язання глобальних проблем цивілізації. Нині до Глобального договору приєдналося більше 8 000 учасників з близько 130 країн світу. Значного розвитку набула корпоративна соціальна відповідальність в Україні завдяки її участі в Глобальному договорі, який є одним з найбільших каналів поширення відповідальних бізнес-практик у всьому світі. Презентація ініціативи глобального договору ООН в Україні відбулася у квітні 2006 р., перші збори мережі Глобального договору – у лютому 2008 р. Діяльність української мережі Глобального договору ООН охоплює понад 150 організацій і об'єднує компанії, бізнес-асоціації, профспілки, об'єднання роботодавців, неурядові організації та інші громадські спілки, академічні інституції [15]. Хоча відзначимо, що, згідно з даними аналітичної оцінки вітчизняних компаній-учасників ініціативи «Глобальний договір ООН», про прогрес у дотриманні 10 основоположних принципів мають звітувати 52 корпорації з різних секторів економіки, які у структурі всіх учасників становлять 27,8% і представлені сектором промислових товарів і послуг (25% від 52 корпорацій), сектором телекомунікацій та засобів масової інформації (19,2%), сектором фінансових послуг (13,5%), нафтогазовим та харчовим сектором (по 9,6%) та сектором інформаційних технологій (7,7%) (рис. 2).

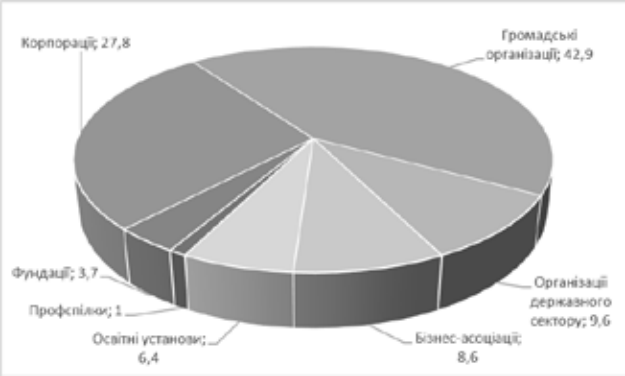


Рис. 2. Структура українських компаній-учасників ініціативи «Глобальний договір ООН», %, 2014 р.
Джерело: побудовано автором за даними [3]

За останні два десятиліття число корпорацій, що прагнуть до політики соціальної відповідальності, різко зросло. Це зростання пов'язане з певними факторами, серед яких слід назвати більш широке розуміння взаємозв'язку між економічною активністю і питаннями соціального розвитку; визнання ролі ризик-менеджменту та усвідомлення економічної вигоди, яку організації можуть отримати під час інтеграції політики соціального розвитку в їх стратегії; вимоги до компаній, що пред'являються зацікавленими сторонами (включаючи інвесторів, працівників, клієнтів тощо), надавати максимально прозору звітність [4].

Важливим принципом формування й розвитку корпоративної соціальної відповідальності України є підвищення інформаційної прозорості діяльності компаній. Інформація про економічні, екологічні, соціальні, етичні й інформаційні показники діяльності компаній є ключовою у процесі формування корпоративної соціальної відповідальності.

Інформаційна прозорість є однією з головних складових корпоративного управління відповідно до «Принципів корпоративного управління ОЕСР», оскільки корпоративне управління є частиною корпоративної соціальної відповідальності (міжнародний стандарт із соціальної відповідальності ISO 26000).

Серед основних принципів корпоративної соціальної відповідальності, згідно з Міжнародним стандартом ISO 26000:2010 «Настанова по соціальній відповідальності», слід назвати підзвітність. Тим дієвим інструментом, який інформує всіх зацікавлених сторін про вплив підприємства на сталий розвиток суспільства та демонструє його прихильність принципам корпоративної соціальної відповідальності, є соціальна або нефінансова звітність. В Україні лише 10% компаній зі 100 найбільших оприлюднюють нефінансові звіти, у розвинених країнах – 80%. Можна констатувати, що найбільш розповсюдженими є звіти, які готують за такими стандартами звітності: звіт із прогресу (про виконання принципів Глобального Договору ООН); звіти за стандартами GRI (Global

Reporting Initiative), AA (Account Ability) 1000, ISO 14000, SA 8000, ISO-26000.

Найбільш авторитетними у світі вважаються нефінансові звіти, складені з використанням Керівництва зі звітності у сфері сталого розвитку, підготовленого організацією «Глобальна ініціатива зі звітності» (GRI). Це керівництво стає все більш популярним, де-факто набуваючи статус стандарту звітності. За стандартами GRI в Україні складають нефінансові звіти лише декілька компаній, зокрема ДТЕК, СКМ, Метінвест, Оболонь. GRI містять набір критеріїв, на яких будується звітність з економічної, екологічної та соціальної результативності компанії [5, с. 323].

Компанії, що складають нефінансову звітність в Україні, називають її по-різному: соціальний звіт (Компанія «Нестле»), звіт про корпоративну соціальну відповідальність (Компанія "PwC", Компанія "Intel", Компанія «Эрнст энд Янг»), звіт про сталий розвиток («ДТЕК», Група «СКМ», Компанія "TetraPak", Група «Бритиш Американ Тобакко»), КСВ-звіт (Компанія "Carlsberg Group"), звіт про прогрес (Агропромхолдинг «Астарта-Київ»), звіт про корпоративне громадянство, звіт про вплив компанії на навколишнє середовище тощо.

Необхідно відзначити, що в рамках проекту «Об'єднуємося заради реформ (UNITER)» Центром «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» у 2011 р. був започаткований Індекс прозорості компаній (ІПК). Цей Індекс складається на основі міжнародної методики організації "Beyond Business" [6]. Розрахунок Індексу базується на оцінці сайтів найбільших публічних компаній із різних галузей за 4 групами критеріїв: рівні звітності GRI, прозорість звітності, навігація сайту та інформаційна доступність. Основна його мета полягає в тому, щоб стимулювати компанії більшою мірою розкривати інформацію про власну діяльність у сфері корпоративної відповідальності. Фрагмент результатів ІПК України наведено в табл. 1.

Необхідно зауважити, що підсумковий показник рівня відкритості та системності у сфері корпоративної соціальної відповідальності розраховується із використанням інтегрованого методу та системного аналізу на основі результатів оцінки показників діяльності компанії за 4 категоріями критеріїв: соціальний звіт як інструмент діалогу із суспільством; системність в управлінні корпоративною соціальною відповідальністю; відкритість та системність у взаємодії із зацікавленими сторонами; відкритість та системність діяльності корпорацій за основними напрямами корпоративної соціальної відповідальності (розвиток персоналу, охорона праці та здоров'я населення, охорона навколишнього середовища та ресурсозбереження, підтримка добросовісної ділової практики та етичної поведінки, удосконалення товарів/послуг та відносин зі споживачами, благодійність та меценатство).

Нефінансова звітність в Україні значно відстає за своїм поширенням від інших країн і має значний потенціал для розвитку. З огляду на недовгу історію нефінансового звітування українські компанії обережно підходять до розкриття інформації про нефінансові аспекти своєї діяльності. Звіти значно відрізняються як за обсягом наданої інформації, так і за глибиною розкриття інформації. Найпоширенішими аспектами нефінансового звітування в Україні є умови праці та розвиток людського капіталу, збереження і відтворення довкілля, доброчинність і благодійництво, співпраця з місцевими громадами [8].

Позитивним моментом у формуванні нефінансової звітності корпораціями України варто відзначити той факт, що компанії започатко-

Таблиця 1

ТОП-15 найпрозоріших корпорацій українського бізнес-середовища, 2012–2014 рр.

Назва компанії	Вид діяльності	Індекс прозорості компаній			
		2012 р.		2014 р.	
		бали	%	бали	%
Арселор Міттал Кривий Ріг	Важка промисловість	112	56	175	87
ДТЕК	Електроенергетика	133	66	173	86
Сістем Кепітал Менеджмент	Холдингова компанія	147	73	160	80
Оболонь	Харчова промисловість	–	–	140	70
Метінвест Холдинг	Важка промисловість	127	63	131	65
Калсберг Україна	Харчова промисловість	–	–	107	53
Київстар	Телекомунікації	106	53	106	53
ОККО-Бізнес	Нафта і газ	79	39	102	51
Дніпроспецсталь	Важка промисловість	78	39	88	44
Крафт Фудз Україна	Харчова промисловість	40	20	79	39
Нібулон	Аграрний сектор	33	16	72	36
Метро Кеш енд Кері Україна	Рітейл	68	34	72	36
Київенерго	Аграрний сектор	–	–	71	35
МТС Україна	Телекомунікації	67	33	71	35
Нестле Україна	Харчова промисловість	29	14	66	33

Джерело: побудовано автором

вують практику складання нефінансових звітів за міжнародними стандартами, зокрема за стандартами GRI («Дніпроспецсталь», Холдинг «Метінвест», Холдинг «СКМ»). Так, компанія «Дніпроспецсталь» підготувала ґрунтовний звіт з відображенням багатьох індикаторів за GRI, інформація надається у порівнянні за 2–3 роки, що створює можливості для аналізу прогресу.

Характерними особливостями корпоративної звітності вітчизняних корпорацій є такі [9].

1) Пасивна соціально-орієнтована діяльність. Не усі власники корпорацій розуміють необхідність і важливість корпоративного звітування. Основні причини – це відсутність прибутків і додаткова завантаженість. Втім, варто звернути увагу на статистику, адже близько 50% рейтингу компаній "Forbes" складають корпоративну звітність. Додаткових витрат вимагатиме також залучення менеджерів, бухгалтерів та аудиторів з урахуванням потреб управління соціально-економічною діяльністю підприємств, вимог щодо складання і використання корпоративних звітів.

2) Відсутність чітко визначеної форми і вигляду звіту. Подання звітів здійснюється у довільній формі у вигляді брошур і буклетів, а також звітам притаманний описовий характер.

3) Інтеграція фінансової та корпоративної звітності. На нашу думку, недоцільно поєднувати звіти, що відображають фінансову і нефінансову сторони діяльності. Корпоративний звіт повинен бути окремої форми, мати регламентований вигляд і містити чіткі рекомендації щодо його заповнення.

4) Окремі українські компанії відображають інформацію про соціально відповідальну діяльність або хоча б благодійність у своїх річних звітах. На жаль, такі звіти найчастіше недоступні зацікавленим сторонам. Крім того, інформація про соціальну відповідальність у таких звітах подається в дуже стислому вигляді (всього декілька сторінок) і має характер загального огляду пріоритетних напрямів благодійної, природоохоронної діяльності або соціальної політики компанії. Водночас є компанії-лідери, які відображають свою позицію щодо соціальної відповідальності не лише кількома сторінками в річних звітах, але й на сайтах та навіть публікацією нефінансових (соціальних) звітів [8, с. 173].

Ситуація, яка склалася в Україні, свідчить, по-перше, про відсутність теоретичного обґрунтування і практичного досвіду у більшості вітчизняних підприємств у сфері соціально відповідального, а по-друге, про нерозуміння переваг «стандартизованих» звітів (значущості стандартизованим звітам додає можливість чи необхідність проходження аудиту і, як результат, більша довіра до них користувачів і більший вплив на нематеріальну складову вартості бізнесу) [10, с. 102]. Крім того, більшість корпорацій, які складають соціальну звітність в Україні, є міжнародними. Лише одиниці вітчизняних компаній сьогодні розкривають інформацію про позитивні та негативні результати своєї діяльності у сфері корпоративної соціальної відповідальності.

У впровадженні соціальної звітності в Україні перш за все зацікавлені компанії, які вийшли або виходять на світові ринки. Одними із ключових моментів, які спонукають вітчизняні компанії складати нефінансові звіти, є вплив глобалізаційних процесів, прагнення виходу на світові ринки, необхідність формування сталої репутації компанії в суспільстві.

Соціальний звіт в Україні – це один із способів подолати недовіру інвесторів, сприяти гармонізації відносин у суспільстві, а також провести аудит соціальної діяльності компаній, яка здебільшого має хаотичний характер [11]. Так, згідно з даними соціального опитування тільки 42% українських роботодавців мають чітку стратегію реалізації соціальних програм, 43% регулярно реалізують корисні для суспільства ініціативи, однак без особливого стратегічного планування та довгострокових задач. Для 16% роботодавців соціальні програми – це лише разові нерегулярні проекти. При цьому серед крупних українських компаній системно підходять до соціальних програм 60%, серед середніх та невеликих – 30–40% [12].

Отже, подальший розвиток нефінансової звітності та використання досвіду розвинених країн світу дасть змогу Україні вийти на новий, вищий етап свого соціального та економічного розвитку.

На успішність функціонування інституту соціальної відповідальності корпорацій в Україні негативно впливають безперервні дії перерозподілу власності у вигляді рейдерства через незавершеність процесу первинного накопичення капіталу. Звідси походить прагнення максимізувати прибуток в короткостроковій перспективі, займатися вирішенням лише поточних проблем і не думати про стратегічні завдання розвитку. Отже, рівень мотивації до масового впровадження інституту соціального партнерства в Україні залишається вкрай низьким [13, с. 23].

Прагнення вітчизняних корпорацій до вирішення соціальних питань може зіткнутися з проблемою відсутності необхідного досвіду. А це вимагає додаткових витрат на залучення необхідних фахівців, ретельного вивчення розв'язуваної соціальної проблеми, зрештою, вимагає тісної співпраці з державними і громадськими інститутами. «Процес моделювання корпоративної соціальної відповідальності в реаліях українського суспільства потребує певної координації та мотивування, а відтак, активної участі в ньому держави, яка має визначити це явище як бажану поведінку для бізнесу і розробити комплекс відповідних заохочень та законодавчих норм» [14, с. 47].

Для того щоб ефективно імплементувати принципи корпоративної соціальної відпові-

дальності, корпораціям слід не лише знати про традиції доброчинності, але й зважати на такі особливості соціально-економічного розвитку України [15]:

1) нерозвинена система соціального захисту населення та робітників вітчизняних корпорацій;

2) економічна залежність вітчизняної економіки від важких галузей, таких як металургійна промисловість;

3) неефективне розміщення ресурсів, неефективні технологічні, екологічні та управлінські технології;

4) національне самовизначення – значне зростання інтересу до національних питань; сфера інтересів населення звужується до рівня місцевості, інтересу до місцевого національного розвитку.

Висновки. Вищезгадані особливості здатні помітно вплинути на рівень імплементації принципів корпоративної соціальної відповідальності. Наприклад, корпорації, у власність яких перейшли великі індустріальні комплекси, повинні забезпечити наявність соціальної інфраструктури, до якої працівники звикли. З огляду на традиції української доброчинності від корпорацій очікуватимуть допомоги для закладів культури або заходів, що сприяють національному самовизначенню.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зеленко О. Можливість оцінки ділової репутації як результату соціальної відповідальності підприємства / О. Зеленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/1181/1/Zelenko.
2. Петрушенко Ю. Особенности реализации концепции социальной ответственности бизнеса в национальном хозяйстве Украины / Ю. Петрушенко // Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований). – 2013. – № 1, Т. 5. – С. 92–107.
3. Participants & Stakeholders of United Nations Global Compact: Participant Search [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.unglobalcompact.org/participants/search.
4. Исследование АССА выявило тенденции устойчивого развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.b-soc.ru/theory-and-practice/materials/material/corpsocotv/75.
5. Москалюк Г. Нефінансова звітність у реалізації концепції сталого розвитку в Україні / Г. Москалюк // Облік і контроль в управлінні економічною стійкістю підприємств в умовах глобалізації : [монографія] / за ред. В. Максімової. – О. : ОНЕУ, 2014. – С. 323–373
6. Петрашко Л. Інформаційна прозорість українського бізнесу в умовах формування вітчизняної моделі відповідального інвестування / Л. Петрашко, Т. Романьок // Механізм регулювання економіки : міжнар. наук. журн. – 2014. – № 4. – С. 54–64.
7. Прозорість сайтів українських ТОП-100 не підвищується / Центр Розвитку КСВ, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://csr-ukraine.org/article.
8. Шигун М. Корпоративна соціальна звітність як перспектива інформування про людський капітал вітчизняних компаній / М. Шигун, Т. Давидюк // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1 (9). – С. 173–178.
9. Сулима М. Характерні особливості корпоративної звітності вітчизняних підприємств / М. Сулима // Наукові конференції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://conferences.neasmo.org.ua/node/2569.
10. Король С. Нефінансова звітність підприємств / С. Король / ВІСНИК КНТЕУ. – 2011. – № 6. – С. 102–113.
11. The official site of Account Ability [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.accountability.org.
12. CSRJORNAL : інформаційно-аналітичний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.csrjournal.com.
13. Благов Ю. Корпоративная социальная ответственность в России: уроки Национального доклада о социальных инвестициях / Ю. Благов, Е. Иванова // Российский журнал менеджмента. – 2009. – № 1. – С. 3–24.
14. Пермінова Г. Моделі корпоративної соціальної відповідальності: зарубіжний та вітчизняний досвід / Г. Пермінова // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2012. – Т. 17. – Вип. 1. – С. 41–47.
15. Орлова Н. Концептуальні засади корпоративної соціальної відповідальності в Україні : [монографія] / Н. Орлова, А. Харламова. – Донецьк : Издательство, 2014. – 250 с.

УДК 339.137.2

Приходько Д.О.
кандидат економічних наук,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕСТОРАНІВ ЯПОНСЬКОЇ КУХНІ

THEORETICAL ASPECTS OF JAPANESE RESTAURANTS COMPETITIVENESS

АНОТАЦІЯ

Об'єктом дослідження виступає процес діяльності ресторанів японської кухні. Предметом дослідження є конкурентоспроможність ресторанів японської кухні. Метою статті є дослідження та розроблення теоретичних аспектів оцінки конкурентоспроможності ресторанів японської кухні. У статті надано загальну характеристику поняття конкурентоспроможності в ресторанному бізнесі. Розкрито базові основи забезпечення конкурентоспроможності в ресторанах японської кухні: перераховані фактори, що визначають якість обслуговування в ресторані, перераховані фактори, що впливають на вибір ресторану споживачем, наведені приклади технологій підвищення конкурентоспроможності ресторану (розкрита їх сутність, визначені переваги та недоліки). Розроблено теоретичні аспекти оцінки конкурентоспроможності ресторанів японської кухні, а саме визначено критерії оцінки конкурентоспроможності; запропоновано бальну шкалу оцінки критеріїв конкурентоспроможності за їх проявами, запропоновано розрахунок рівня конкурентоспроможності ресторанів японської кухні.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, ресторан, суші, бізнес.

АННОТАЦИЯ

Объектом исследования выступает процесс деятельности ресторанов японской кухни. Предметом исследования является конкурентоспособность ресторанов японской кухни. Целью статьи является исследование и разработка теоретических аспектов оценки конкурентоспособности ресторанов японской кухни. В статье дана общая характеристика понятия конкурентоспособности в ресторанном бизнесе. Раскрыты базовые основы обеспечения конкурентоспособности в ресторанах японской кухни: перечислены факторы, определяющие качество обслуживания в ресторане, перечислены факторы, влияющие на выбор ресторана потребителем, приведены примеры технологий повышения конкурентоспособности ресторана (раскрыта их сущность, определены преимущества и недостатки). Разработаны теоретические аспекты оценки конкурентоспособности ресторанов японской кухни, а именно определены критерии оценки конкурентоспособности; предложена балльная шкала оценки критериев конкурентоспособности при их проявлениях, предложен расчет уровня конкурентоспособности ресторанов японской кухни.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, ресторан, суши, бизнес.

ANNOTATION

The object of research is Japanese restaurants functioning. Subject of research is the competitiveness of Japanese restaurants. The purpose of the article is research and development of the theoretical aspects of Japanese restaurants competitiveness assessment. The article provides a general description of the competitiveness concept in the restaurant business. Basic fundamentals of ensuring competitiveness in Japanese restaurants were revealed: the factors that determine the quality of service were, as well as factors that influence the customer's choice of restaurant, examples of ways of increasing restaurant's competitiveness were given (revealed their essence, identified advantages and disadvantages).The theoretical aspects of Japanese restaurants competitiveness assessment were developed, namely: evaluation criteria of competitiveness were defined; grade scale estimation of competitiveness; and Japanese restaurants competitiveness level calculation was suggested.

Keywords: competition, competitiveness, restaurant, sushi, business.

Постановка проблеми. Сучасний ринок характеризується динамічними змінами, причому в усіх сферах господарювання. Ресторанний бізнес не є винятком. Особливо це відчувається в момент зменшення платоспроможності споживачів. В умовах виживання йде боротьба за кожного клієнта. Застарілі прийоми ведення конкурентної боротьби вже відходять на другий план. Настає час інноваційних введень, що здатні зацікавити споживача прийти до певного закладу та стати його клієнтом. Тому оцінка конкурентоспроможності підприємства та розроблення заходів щодо її підвищення є важливими завданнями підприємства, орієнтованого на ефективну діяльність, особливо за скрутних часів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінку конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства проводили такі вчені, як Т.В. Андросова, Н.О. Власова, Н.В. Михайлова, О.А.Круглова [1]. Праці М.Д. Давидової присвячені шляхам підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації [2]. Дослідження того, як приймається рішення споживачем щодо вибору ресторану, проводив В.В. Дев'ятко [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість науковців у своїх працях під час дослідження конкурентоспроможності узагальнює заклади харчування, тобто не продляє їх на певні види залежно від специфіки діяльності. Тому питання дослідження окремих аспектів конкурентоспроможності ресторанів японської кухні є недостатньо вивченими.

Мета статті полягає у дослідженні та розробленні теоретичних аспектів оцінки конкурентоспроможності ресторанів японської кухні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявність великої кількості підприємств харчування різних типів, що реалізують широкий чи вузький асортимент продукції на однорідному сегменті ринку, а також відносно вільний вхід та вихід з ринку дають змогу зробити висновок,

що підприємства харчування працюють в умовах досконалої конкуренції [1].

Згідно з визначенням Європейського форуму з проблем управління конкурентоспроможність підприємства – це реальна та потенційна можливість фірм за наявних для них умов проектувати, виготовляти та збувати товари, що за ціновими та нецiновими характеристиками є більш привабливими для споживача, ніж товари їх конкурентів [1].

Особливий характер конкуренції у ресторанному бізнесі пов'язаний з функціями, що взагалі властиві підприємствам: виробництво, реалізація та організація споживання продукції. Така комплексність та поєднання функцій виробничої та невиробничої сфер обумовлюють ускладнення предмета конкуренції на підприємствах харчування. На відміну від підприємств більшості галузей, предметом конкуренції для яких є переважно продукція, робота чи послуга, для підприємств ресторанного господарства конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта обумовлена як конкурентоспроможністю продукції, так і рівнем послуг. Слід відзначити, що за сучасних умов розвитку національної економіки послуги все частіше розглядаються як спосіб підвищення цінності окремого підприємства для споживача та забезпечення таким чином конкурентоспроможності на визначений термін часу. Однак, на відміну від підприємств інших галузей, надання послуг та організація обслуговування є невід'ємними складовими організації діяльності підприємства ресторанного господарства та сприймаються споживачем невіддільно від страв та продукції, що пропонуються. Отже, з одного боку, виконання функцій виробництва, реалізації та організації споживання продукції розширює поле конкуренції для підприємств ресторанного господарства, а з іншого – свідчить про складність забезпечення конкурентоспроможності суб'єкта, адже потребує урахування всіх складових його діяльності (продукт ресторану значно ширший, він враховує створену атмосферу, чистоту, комфортність, компетентність і турботу з боку обслуговуючого персоналу тощо) [1].

Згідно з інформацією Державного комітету статистики більшість підприємств ресторанного господарства належить до недержавної форми власності та існує у вигляді одноосібних та партнерських господарюючих суб'єктів, а також підприємств, заснованих на акціонерній власності. За розміром у ресторанному бізнесі переважають малі та середні підприємства. Більшість суб'єктів господарювання – окремі підприємства, але в останній час активного розвитку набувають ресторанні мережі, що просуваються на ринку через власну мережу та через систему франчайзингу [1].

Масштаби розвитку конкуренції зумовлюють форми й методи конкурентної боротьби. Через те, що до кола конкурентів підприємств ресторанного господарства входять не лише підприємства ресторанного бізнесу, але й підприємства роздрібної торгівлі й харчової промисловості, вітчизняні господарюючі суб'єкти сфери ресторанного бізнесу активно використовують як цінові, так і нецінові методи конкуренції, поєднуючи заходи зі зниження цін з розширенням і підвищенням якості страв та обслуговування, враховуючи при цьому споживчі переваги й очікування та здійснюючи моніторинг конкурентів.

Конкуренція для підприємств ресторанного господарства є суперництвом між суб'єктами господарювання за споживача на основі виробництва, реалізації й організації споживання продукції, надання послуг, а також на основі формування й використання економічних ресурсів.

Особливостями конкуренції у сфері ресторанного бізнесу визначено безпосередню залежність від споживчого попиту; значущість просторових та трудових ресурсів; розгалуженість складу конкурентів; високий рівень ризику діяльності [1].

Японська кухня – національна кухня японців, що відрізняється перевагою натуральних, мінімально оброблених продуктів, широким застосуванням морепродуктів, сезонністю, характерними стравами, специфічними правилами оформлення страв, сервіровкою, застільним етикетом [4]. Страви японської кухні, як правило, є дуже екзотичними, тому вони швидко набули популярності далеко за межами країни їх походження.

Суші – традиційна страва японської кухні, яка зроблена на основі рису, оброблена рисовим оцтом чи сіллю та містить різноманітні начинки чи нашарування, серед яких переважають морські продукти, але в них можуть входити м'ясо, овочі, водорості, гриби чи яйця. Суші бувають сирими, приготовленими чи маринованими [5].

На українському ринку страва «суші» почала набирати свою популярність десь з 2001 року. До 2010 року в крупних містах України нараховувалося вже близько 25 закладів харчування в одному місті, що пропонували японські суші. До 2016 року кількість таких закладів збільшилася втричі, що пов'язано з розвитком онлайн-ресторанів, які через телефон чи Інтернет приймають замовлення та пропонують доставку японської їжі додому.

Найчастіше заклади харчування, які пропонують японські страви, називають суші-барами. Суші-бар – це ресторан чи кафе, меню якого за більшість позицій представлено стравами японської кухні (суші, сашимі, різноманітні морепродукти, рамен, гохан, місосіру, гамадарі тощо).

Відповідно до останніх подій в країні та з подорожчанням усіх ресурсів конкуренція серед закладів харчування, зокрема тих, що пропонують японську їжу, значно загострилася. Вже цінова конкуренція та конкуренція якості відходить на другий план, адже заклади

пропонують страви приблизно однакової якості за приблизно однаковою ціною.

Сьогодні успіх ресторану залежить від наявності хорошого менеджменту, сучасної кухні, наявності концепції ресторану, бездоганного сервісу, цікавого інтер'єру і розумних цін.

Сучасні ресторани досягають конкурентних переваг за допомогою інновацій. Вони освоюють нові методи досягнення конкурентоспроможності або знаходять кращі способи конкурентної боротьби під час використання старих способів. Інновації можуть виявлятися в новому дизайні ресторану, в новому процесі виробництва, в новому підході до маркетингу або в новій методиці підвищення кваліфікації працівників.

Якість обслуговування в ресторанному бізнесі диктується запитами клієнтури і визначається переважно обсягом, видом і характером послуг, які надає ресторан своїм відвідувачам. До числа факторів, що визначають якість обслуговування, належать [6] зручність розташування; правильний вибір режиму роботи підприємства; якість своєї кулінарної продукції; технологічний рівень виробництва; безпека (дотримання санітарно-технічних вимог до утримання приміщень, посуду, меблів); комфортні умови в залах; професійна підготовленість персоналу (кваліфікація кухарів, уважність, ввічливість і люб'язність обслуговуючого персоналу по відношенню до гостей; якість менеджменту, швидкість обслуговування); наявність ефективної стратегії маркетингу і збуту.

Також на ефективність роботи ресторану впливають певні фактори, що обумовлюють вибір споживачем саме цього ресторану.

До факторів, що впливають на вибір ресторану споживачем, належать [3] близьке роз-

Таблиця 1

Приклади технологій підвищення конкурентоспроможності ресторану

Технологія	Опис	Переваги	Недоліки
Платіжний термінал	Можливість розрахуватися банківською карткою.	Зручність розрахунку: не маючи готівки, клієнт може розплатитися карткою.	Витрати на закупівлю та встановлення терміналів.
Виклик таксі	На прохання клієнта адміністратор викликає йому таксі.	Формування думки у клієнта, що про нього піклуються.	Витрати часу на дзвінок.
Бронювання столиків за телефоном	Клієнт дізнається інформацію про наявність вільних столиків, про можливість їх бронювання.	Упевненість, що за клієнтом закріплено місце, відповідно до чого можна планувати подальшу розсадку гостей.	Ймовірність втрати новоприбулих клієнтів.
Замовлення їжі з доставкою додому	Замовлена клієнтом їжа доставляється кур'єром додому.	Економія часу клієнта на приготування їжі, відсутність черг.	Тривала доставка, витрати на доставку.
Розіграш знижки на обслуговування	Клієнт закладу бере участь у конкурсі, виграє знижку або вечерю на двох.	Формування приємного враження про заклад.	Фінансові витрати ресторану.
Зона wi-fi	Під час очікування замовлення клієнт може скористатися безкоштовним Інтернетом.	Залучення додаткових клієнтів, які розраховують перекусити і попрацювати в Інтернеті.	Клієнт може здійснити незначне замовлення протягом тривалого часу.
Інтернет-сайт ресторану	Клієнт може ознайомитися з особливостями роботи ресторану та його меню.	Просування ресторану, рекламування його в Інтернеті.	Витрати на обслуговування сайту.
Теплан-шоу	Процес приготування страв відбувається на очах гостя.	Впевненість в якості приготовленої їжі, контролювання виробничого процесу.	Кухонні запахи, вид використаного посуду.
Інтерактивне електронне меню	Клієнт переглядає меню на екрані, що знаходиться за столиком, може вносити зміни у своє замовлення, викликати офіціанта.	Підвищення швидкості обслуговування.	Фінансові вкладення на закупівлю обладнання для інтерактивного меню і його розроблення.
QR-код	Кодування адреси сайту ресторану в такому коді; його використання в оповіщенні клієнтів про акції, лотереї.	Швидкий доступ до інформації про заклад, зниження витрат на рекламу сайту закладу.	Додаткові фінансові витрати.
3D-проекція	Приготування страв на очах у клієнта за допомогою проекторів.	Стимулювання попиту на страви, які демонструються на проекторі.	Фінансові вкладення на закупівлю обладнання; відволікання клієнтів один від одного.
«Тематичні заклади»	Можливість прийти в кафе з твариною, поспілкуватися з тваринами, яких неможливо тримати вдома.	Допомога бездомним тваринам.	Додаткові витрати на дотримання санітарних правил.

Таблиця 2

Бальна оцінка критеріїв конкурентоспроможності ресторанів японської кухні

Критерій	Прояви критерію та його бальна оцінка			
Національна кухня (їжа)	Страви японської кухні, процес приготування яких не відповідає японським традиціям	Страви японської кухні з незначним відтворенням процесу приготування за японськими традиціями	Страви японської кухні з частковим відтворенням процесу приготування за японськими традиціями	Страви японської кухні з повним відтворенням процесу приготування за японськими традиціями
	0	**1**	**2**	**3**
Стилізація оформлення ресторану (відтворення стилю закладу харчування за японською культурою)	Відсутність відтворення стилю закладу харчування за японською культурою	Незначне відтворення стилю закладу харчування за японською культурою (комбінування японського та місцевого стилю оформлення з переважанням місцевого стилю)	Часткове відтворення стилю закладу харчування за японською культурою (комбінування японського та місцевого стилю оформлення з переважанням японського стилю)	Повне відтворення стилю закладу харчування за японською культурою
	0	**1**	**2**	**3**
Дотримання традиційного японського застільного етикету	Відсутність традиційного японського застільного етикету	Незначне дотримання традиційного японського застільного етикету (сервіровка, оформлення страв)	Часткове дотримання традиційного японського застільного етикету (сервіровка, оформлення страв, обслуговування)	Повне дотримання традиційного японського застільного етикету (сервіровка, оформлення страв, обслуговування тощо)
	0	**1**	**2**	**3**
Режим роботи закладу за адресою	Менше 8 годин	Від 8 до 12 годин	Від 12 до 20 годин	24 години
	0	**1**	**2**	**3**
Середній чек	Більше 200 грн.	Від 150 до 200 грн.	Від 100 до 150 грн.	Менше 100 грн.
	0	**1**	**2**	**3**
Кількість місць	Тільки самовивіз	Менше 50	Від 50 до 100	Більше 100
	0	**1**	**2**	**3**
Кількість закладів мережі в місті	Один	Два	Три	Чотири і більше
	0	**1**	**2**	**3**
Можливість доставки суші додому	Менше 8 годин	Від 8 до 12 годин	Від 12 до 20 годин	24 години
	0	**1**	**2**	**3**
Можливість безкоштовної доставки	За умови замовлення від 200 грн.	За умови замовлення від 150 грн.	За умови замовлення від 100 грн.	За умови замовлення від 50 грн.
	0	**1**	**2**	**3**
Час очікування замовлення в закладі	Більше 30 хвилин	20–25 хвилин	15–20 хвилин	Менше 15 хвилин
	0	**1**	**2**	**3**
Час очікування замовлення додому	Більше 120 хвилин	Від 90 хвилин до 120 хвилин	Від 60 хвилин до 90 хвилин	Менше 60 хвилин
	0	**1**	**2**	**3**
Розрахунок	Лише готівка	Готівка та Maestro	Готівка, Maestro, MasterCard,	Готівка, Maestro, MasterCard, Visa
	0	**1**	**2**	**3**
Додаткові послуги	Відсутність додаткових послуг	Одна додаткова послуга	Дві додаткові послуги	Три та більше додаткових послуг
	0	**1**	**2**	**3**
Основні знижки / бонуси	Відсутні	Діюча бонусна чи дисконтна програма в певні дні тижня	Діюча бонусна чи дисконтна програма в певний період доби	Постійно діюча бонусна чи дисконтна програма
	0	**1**	**2**	**3**
Знижка на День народження клієнта	Відсутня	10%	20%	Більше 20%
	0	**1**	**2**	**3**
Знижка за взяте замовлення з собою	**Відсутня**	**До 5%**	**Від 5% до 10%**	**Більше 10%**
	0	**1**	**2**	**3**
Додаткові акції	Відсутні	Діючі додаткові акції в певні дні тижня	Діючі додаткові акції в певний період доби	Постійно діючі додаткові акції
	0	**1**	**2**	**3**

ташування від основних пішохідних маршрутів; наявність поруч метрополітену; наявність парковки біля ресторану; високі смакові якості страв; кухня (французька, італійська, японська тощо); широкий вибір страв; широкий вибір спиртних напоїв; вартість страв (середній чек закладу); спосіб обслуговування гостей (обслуговування офіціантом, самообслуговування тощо); якість обслуговування (швидкість обслуговування, поведінка персоналу з гостями, сервіровка столу тощо); контингент відвідувачів (наявність «зірок», публічних персон, просто пристойної публіки тощо); інтер'єр; розміри ресторану; наявність системи вентиляції приміщення; рівень шуму в приміщенні (рівень гучності музики, шум з вулиці, шум з кухні ресторану); реклама ресторану в ЗМІ (відгуки ресторанних критиків); престижність закладу; мода на подібні заклади; ситуації (відвідування всією сім'єю, ділова зустріч, зустріч з друзями, романтична вечеря, банкет); наявність акцій та скидок; можливість замовити страву і взяти її з собою.

Ресторани японської кухні для підвищення конкурентоспроможності закладу вдаються до таких нецінових дій (табл. 1).

Для розроблення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності ресторанів японської кухні перш за все слід дослідити положення цього закладу на ринку та оцінку його конкурентоспроможності.

Для оцінки конкурентоспроможності ресторанів японської кухні можна обрати такі критерії, як національна кухня (їжа), стилізація оформлення ресторану (відтворення стилю закладу харчування за японською культурою), дотримання традиційного японського застільного етикету, режим роботи ресторану за адресою, середній чек, кількість місць, кількість ресторанів мережі в місті, можливість доставки суші додому, можливість безкоштовної доставки, час очікування замовлення в ресторані та під час замовлення їжі додому, додаткові послуги, розрахунок, основні знижки / бонуси, знижка на День народження клієнта, знижка за взяте замовлення з собою, додаткові акції.

Загалом нараховується 17 критеріїв. Для того щоб кількісно виразити рівень конкурентоспроможності ресторанів японської кухні, пропонується встановити певні шкали бальної оцінки кожного критерію (табл. 2). На наш погляд, є доцільним використання чотирибальної шкали оцінювання (від 0 до 3 балів), з них максимальну кількість балів повинні отримати прояви критерію, що мають максимальний вплив на рівень конкурентоспроможності.

У зв'язку з жорсткою конкуренцією закладів харчування та великим значенням нецінових засобів конкурентної боротьби було введено значення «нуль», яке здатне більш жорстоко оцінювати конкурентоспроможність підприємств.

За розробленими шкалами можливо оцінити конкурентоспроможність ресторанів японської кухні. Шляхом аналізу порівняння конкуруючих ресторанів та встановлення порівняльних переваг кожному закладу нараховуються бали. Максимально можливий бал – 4, мінімально можливий – 0. Сумарна максимальна кількість балів, яку може набрати ресторан, становить 68 балів, сумарна мінімально можлива кількість балів, яку може набрати заклад, – 0.

Якщо розділити отриману кількість балів на еталонне значення – максимальну кількість балів, що може бути набрана рестораном за критеріями конкурентоспроможності, – то можна встановити рівень конкурентоспроможності конкретного ресторану.

$$K_i = \frac{\sum_1^{17} X_i^{Ф}}{X_{\max}},$$

де K_i – рівень конкурентоспроможності і-го ресторану японської кухні;

$X_i^{Ф}$ – фактична сумарна кількість балів і-го ресторану японської кухні за критеріями конкурентоспроможності;

X_{max} – сумарна максимальна кількість балів за критеріями конкурентоспроможності (еталонне значення).

Чим ближчим є значення рівня конкурентоспроможності ресторану японської кухні до 1, тим більшою є конкурентоспроможність ресторану.

Висновки. У статті дано загальну характеристику поняття конкурентоспроможності в ресторанному бізнесі. Розкрито базові основи забезпечення конкурентоспроможності в ресторанах японської кухні: перераховані фактори, що визначають якість обслуговування в ресторані, перераховані фактори, що впливають на вибір ресторану споживачем, наведені приклади технологій підвищення конкурентоспроможності ресторану (розкрита їх сутність, визначені переваги та недоліки). Розроблено теоретичні аспекти оцінки конкурентоспроможності ресторанів японської кухні, а саме визначено критерії оцінки конкурентоспроможності, запропоновано бальну шкалу оцінки критеріїв конкурентоспроможності за їх проявами, запропоновано розрахунок рівня конкурентоспроможності ресторанів японської кухні.

Загалом зараз відбувається трансформація ресторанного бізнесу. Задля виживання заклади харчування, зокрема суші-бари, використовують інноваційні підходи до конкурентної боротьби. Однак, незважаючи ні на що, споживач залишається головною ланкою, врахування його бажань та задоволення його потреб є основами будь-яких дій для управлінців ресторану. Тому дуже важливою є оцінка загального ставлення споживачів до закладу та можливих змін, що є перспективним напрямом подальших наукових досліджень у цій сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Оцінка конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства : [монографія] / [Т.В. Андросова, Н.О. Власова, Н.В. Михайлова, О.А. Круглова]. – Х. : ХДУХТ, 2010. – 144 с.
2. Давыдова М.Д. Пути повышения конкурентоспособности предприятия в условиях глобализации / М.Д. Давыдова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bit.ly/1mKMAb6.
3. Девятко В.В. Как принимается решение о выборе ресторана? / В.В. Девятко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bit.ly/1MYZZB6.
4. Японская кухня / Материал из Википедии – свободной энциклопедии [Електронний ресурс]. – Режим доступу – http://bit.ly/1Sa7hdg.
5. Суши / Материал из Википедии – свободной энциклопедии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bit.ly/1JBfpAH.
6. 8 шагов к успешному планированию продвижения ресторана [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bit.ly/1Rf4wXR.

УДК 658.339.56

Прохорова В.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та організації діяльності
суб'єктів господарювання
Української інженерно-педагогічної академії

ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНА ОРІЄНТАЦІЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ

EXPORT-IMPORT ORIENTATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN STRATEGIC MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті автором розглянуто питання експортно-імпортної орієнтації розвитку промислових підприємств у стратегічному управлінні. Сформовано ризики експортно-імпортної орієнтації розвитку промислових підприємств у стратегічному управлінні, що виникають в процесі їх функціонування. Визначено, що експортно-імпортна орієнтація розвитку промислових підприємств у стратегічному управлінні в останній час постійно зростає, це зростання здійснюється залежно від характеру розвитку національної і регіональної економіки і від стану світової економічної та політичної ситуації.

Ключові слова: експорт, імпорт, розвиток, промислове підприємство, стратегічне управління.

АННОТАЦИЯ

В статье автором рассмотрены вопросы экспортно-импортной ориентации развития промышленных предприятий в стратегическом управлении. Сформированы риски экспортно-импортной ориентации развития промышленных предприятий в стратегическом управлении, возникающие в процессе их функционирования. Определено, что экспортно-импортная ориентация развития промышленных предприятий в стратегическом управлении в последнее время постоянно растет, этот рост осуществляется в зависимости от характера развития национальной и региональной экономики и от состояния мировой экономической и политической ситуации.

Ключевые слова: экспорт, импорт, развитие, промышленное предприятие, стратегическое управление.

ANNOTATION

Author describes of article how to import and export oriented development of industrial enterprises in strategic management. Formed risks of import-export oriented development of industrial enterprises in strategic management, arising in the course of their operation. It was determined that export-import orientation of the development of industrial enterprises in strategic management is constantly growing in recent years, this growth is dependent on the nature of the development of national and regional economy and the state of the world economic and political situation.

Keywords: export, import, development, industrial enterprise, strategic management.

Постановка проблеми. Розвиток України як потужної економічної держави багато в чому визначається ступенем і типом залученості її економіки в світове господарство, в міжнародний поділ праці, а це залежить від того, наскільки і як у світогосподарських зв'язках беруть участь промислові підприємства, які отримали право виходу на зовнішній ринок. Це передбачає оцінку всього комплексу проблем, пов'язаних з оптимальним розвитком експортно-імпортних операцій, включаючи організаційно-правові, економічні, соціально-політичні, науково-технічні та інші аспекти.

Складність процесу виходу промислових підприємств на міжнародні ринки пов'язана із суперечливими економічними, політичними та іншими процесами в Україні, під впливом яких складаються експортно-імпортні операції, з невідпрацьованістю як на теоретичному, так і практичному рівнях механізму регулювання економічного розвитку всього промислового комплексу, відсутністю ефективної законодавчої бази для умов перехідного періоду. У зв'язку з переходом до постіндустріальної економіки необхідно розробляти якісно нові форми та методи організації експортно-імпортних операцій на промислових підприємствах.

Актуальність цієї проблеми посилюється тією обставиною, що під час визначення напрямів реконструкції і розвитку промислового комплексу і ролі експорту та імпорту в цьому процесі необхідно враховувати істотні зміни механізмів і закономірностей розвитку територіальних економічних систем в рамках світової економіки. Тому раціональне використання експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств, а також правильна і своєчасна оцінка ефективності функціонування зовнішньоекономічної діяльності підприємств загалом є головними завданнями в розвитку національної економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізом і узагальненням досвіду, накопиченого в розвинених країнах у сфері організації та стимулювання експортно-імпортної діяльності, займаються такі дослідники, як, зокрема, А. Мазаракі [6], Р. Кулинич [5], Я. Жаліло [4], К. Кононенко [4], В. Яблонський [4], І. Софіщенко [7], В. Кремінь [1], О. Кремінь [1].

Мета статті полягає в обґрунтуванні експортно-імпортної орієнтації розвитку промислових підприємств в стратегічному управлінні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Експортно-імпортна орієнтація розвитку промислових підприємств у стратегічному управлінні в останній час постійно зростає, це зростання здійснюється залежно від характеру розвитку національної і регіональної економіки і від стану світової економічної та політичної ситуації.

Глобалізація міжнародних ринків, зростаюча конкуренція з боку нових виробників товарів і послуг, капіталу, зростання регіональних спілок, спонукають промислові підприємства до подальших серйозних перетворень у зовнішньоекономічному напрямі.

Положення вітчизняних промислових підприємств на світовому ринку визначається можливостями використання потенціалу світової економічної системи для компенсації несприятливих змін стану національної економіки, обумовлених внутрішніми факторами. Ці можливості збільшуються за умови розширення структури експортно-імпортних зв'язків і більш повного залучення національного господарського комплексу в систему світової економіки.

Участь вітчизняних промислових підприємств в міжнародному поділі праці здійснювалася через галузі, що мають свої конкурентні переваги. Експортно-імпортні зв'язки повинні розглядатися як каталізатор економічних перетворень. Вони активно впливають на формування в країні ринкових структур і механізмів, сприяють накопиченню капіталу, створенню конкурентного середовища і визначенню ринкової мотивації у вітчизняному бізнесі, залученню його до зарубіжного підприємництва.

Ринкова економіка відкритого типу, ліквідація державної монополії зробили більш доступним внутрішній вітчизняний ринок для іноземних товарів і капіталів та вимагають здійснювати прогресивні зрушення у вітчизняній економіці, а саме підвищувати конкурентоспроможність вітчизняних промислових підприємств, що дасть реальну можливість інтеграції в світове господарство. Однак на практиці ці можливості реалізуються непослідовно і суперечливо, терміни вирішення проблеми економічного зростання загалом відкладаються на довгі роки.

Взаємовідносини на сучасному етапі будь-якого окремо взятого промислового підприємства зі світовою господарською сферою характеризуються як проблематичні, що пов'язано з невідповідністю за багатьма параметрами сучасної системи, непідготовленістю суспільної свідомості до більш ефективних форм співробітництва з експортно-імпортних операцій.

У цьому контексті експортно-імпортна орієнтація розвитку промислових підприємств у стратегічному управлінні розглядається як визначальний фактор оволодіння новими досягненнями науково-технічних програм, відкриває доступ до передової технології і управлінського досвіду.

При цьому реалізація ринкової концепції інтеграції промислових підприємств у систему світових господарських зв'язків передбачає не тільки пошук шляхів взаємовигідного експортно-імпортного співробітництва, але й захист інтересів регіонального ринку від несприятливого впливу світової кон'юнктури і нерівномірної іноземної конкуренції. При цьому повинні бути забезпечені державна підтримка і стимулювання експортно-імпортної діяльності, а також необхідний контроль в цьому напрямі.

В умовах перенесення центру ваги економічних реформ в регіони і розширення їх повноважень у сфері експортно-імпортної діяльності розвиток зовнішньоекономічних зв'язків промислових підприємств має певний науковий та практичний сенс.

Нинішній стан зовнішньоекономічних зв'язків потребує вирішення низки складних, але невідкладних завдань, серед яких перш за все слід назвати відновлення і розвиток експортно-імпортного потенціалу країни, підвищення конкурентоспроможності продукції на світових ринках, формування раціональної структури експорту та імпорту, залучення іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, забезпечення економічної безпеки.

У формуванні стратегії експортно-імпортного розвитку промислове підприємство повинно керуватися певними тактично визначеними положеннями, а саме розвитком економічних відносин з усіма країнами світу на основі взаємної вигоди і рівноправності, невтручанням у внутрішні справи партнера, повагою прийнятих міжнародних зобов'язань, активною участю в міжнародних фінансових і торговельних організаціях, угодах і конвенціях, що відповідають її інтересам і потребам, перетворенням валютної та зовнішньоторговельної систем з урахуванням міжнародних норм і правил.

Складність полягає в тому, що глибинне розміщення багатьох експортних вітчизняних виробництв невисокого ступеня обробки не відповідає умовам міжнародних ринків. Але при цьому не можна допустити руйнування наявного потенціалу, оскільки він створює матеріальні передумови для структурної перебудови експортної бази і зміни її місця в світовому господарстві.

В сучасних умовах теоретична думка повинна сформувати основу для розроблення стратегії і тактики включення суб'єктів вітчизняного ринку в світову господарську систему, допомогти їм знайти свій економічний сегмент. Іншими словами, необхідний пошук нових принципових основ побудови зовнішньоекономічної теорії та методології.

Головна мета експортно-імпортної орієнтації розвитку промислових підприємств полягає в стратегічному управлінні – це досягнення дійсної відкритості економіки держави та її інтеграції до світової системи. І важливість дослідження визначається перш за все необхідністю розроблення не тільки стратегічних напрямів і прийомів інтеграції промислового підприємства як основи промислового регіону в світове господарство (зовнішньоекономічних орієнтирів і доктрини), але й практичних прийомів, які б дали змогу оцінювати економічні відносини із зарубіжними партнерами і конкурентами, завдяки чому сприяли б ефективному здійсненню внутрішньоекономічних перетворень.

Досягненню результатів в якісному розвитку експортно-імпортної діяльності промислових підприємств перешкоджають високі інвестиційні ризики, проблеми платежів і наявність великої кількості незавантажених виробничих потужностей, а останнє веде до того, що не створюються робочі місця.

Основна тенденція розвитку промислових підприємств в розрізі експортно-імпортної орієнтації – втрата ринків збуту промислової продукції перш за все в країнах СНД і переорієнтація на ринки розвинених країн. Результатом таких змін виявляється підпорядкування розвитку економічним інтересам нових партнерів, зацікавлених перш за все в продукції з низьким ступенем переробки. Формування такої структури, з одного боку, є фактором посилення сировинної спрямованості експорту, а з іншого – закріплює сформовану неефективну галузеву структуру регіонального експорту. В умовах збереження в найближчій і середньостроковій перспективі сировинної спрямованості експорту промислових підприємств і посилюються потреби в імпорті високих технологій.

Існує безліч причин, чому промисловим підприємствам необхідно розробляти міжнародний варіант стратегічного розвитку.

Вони породжуються недоліком можливостей для розвитку бізнесу на місцевому ринку у зв'язку з низькими цінами на продукцію або обмеженнями з боку уряду (наприклад, антимонопольне законодавство), що є причиною

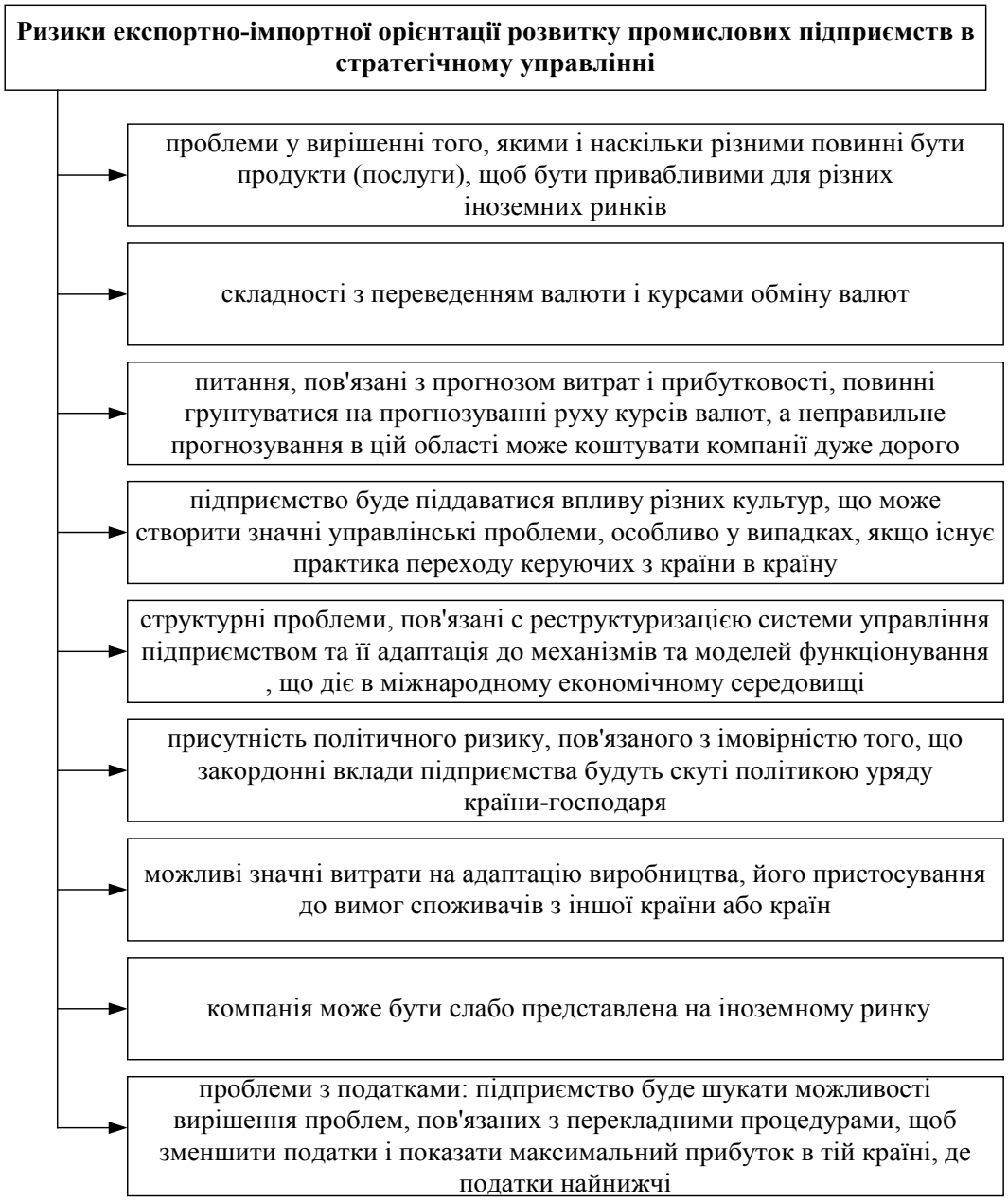


Рис. 1. Ризики експортно-імпортної орієнтації розвитку промислових підприємств у стратегічному управлінні

звернення компанії до вивчення можливостей діяльності на міжнародних ринках [5].

Експортно-імпортна орієнтація розвитку промислових підприємств у стратегічному управлінні пов'язана з досить високими ризиками, які наведено на рис. 1.

Участь в експортно-імпортних операціях часто є єдиним вибором для промислових підприємств, які хочуть прорватися на міжнародний ринок з мінімальним обсягом вкладень. Як правило, установка на експорт-імпорт є лише перехідною стратегією, першим кроком залучення в міжнародний бізнес.

Висновки. Отже, експортно-імпортна орієнтація розвитку промислових підприємств в стратегічному управлінні має певні переваги, а саме відносно дешевий і низькоризиковий метод продажу за кордон; паперова робота з документацією та іноземною валютою, яка вимагає певних навичок, може проводитися зовнішніми експертами; стратегія, відкрита для підприємств будь-яких розмірів; банки можуть бути більш підготовлені для надання фінансової допомоги для підприємства, що здійснює експортно-імпортну стратегію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кремінь В. Фінансова статистика : [навч. посіб.] / В. Кремінь, О. Кремінь. – К. : Центр навчальної літератури, 2014. – 368 с.
2. Зовнішньоекономічна діяльність // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Экспорт и импорт Украины // Финансовий портал Минфин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://index.minfin.com.ua/index/gdp/eximp.php.
4. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання : аналіт. доп. / [Я. Жаліло, К. Кононенко, В. Яблонський та ін.] ; за заг. ред. Я. Жаліла. – К. : НІСД, 2014. – 132 с.
5. Кулинич Р. Аналіз зовнішньоторговельної діяльності як один із чинників формування обсягу ВВП України / Р. Кулинич // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2003. – № 1. – С. 216–227.
6. Мазаракі А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України / А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 2. – С. 5–14.
7. Софіщенко І. Фінансування зовнішньоторговельної діяльності підприємства : [навч. посіб.] / І. Софіщенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 138 с.

УДК 338.431.2

Савінова Т.С.
студентка
Сумського національного аграрного університету

МОДЕЛЬ СЕЛОЗБЕРІГАЮЧОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

MODEL OF THE VILLAGE KEEPING ENTERPRISE AS BASICS OF SOCIAL AND ECONOMICAL DEVELOPMENT OF AGRICULTURE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність моделі селозберігаючого підприємства як основи соціально-економічного розвитку сільського господарства. Досліджено місце сільськогосподарського виробничого кооперативу у селозберігаючому господарюванні та проведено аналіз впливу його діяльності на соціальний розвиток села на прикладі підприємств Сумської області. Доведено, що стрімкий розвиток агрохолдингів не сприяв розвитку сільських громад, які відчувають сьогодні підтримку лише від малих та середніх підприємств. Розроблено основні принципи побудови механізму забезпечення стійкого розвитку селозберігаючого підприємства. Запропоновано заходи, спрямовані на розвиток селозберігаючих підприємств.

Ключові слова: селозберігаюче підприємство, сільський розвиток, сільські території, модель селозберігаючого розвитку, аграрний сектор економіки.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность модели селосберегающего предприятия как основы социально-экономического развития сельского хозяйства. Исследовано место сельскохозяйственного производственного кооператива в селосберегающем хозяйствовании и проведен анализ влияния его деятельности на социальное развитие села на примере предприятий Сумской области. Доказано, что стремительное развитие агрохолдингов не способствовало развитию сельских общин, которые испытывают сегодня поддержку только от малых и средних предприятий. Разработаны основные принципы построения механизма обеспечения устойчивого развития селосберегающего предприятия. Предложены меры, направленные на развитие селосберегающих предприятий.

Ключевые слова: селосберегающее предприятие, сельское развитие, сельские территории, модель селосберегающего развития, аграрный сектор экономики.

ANNOTATION

The given article delves deeper into understanding a village keeping enterprise, as basics of social and economical development of agriculture. There has been researched the place of manufacturing cooperative in village keeping managing as well as there has been performed the analysis of its activity impact on a social development of a village on the example of enterprises in Sumy region.. It has been proved that hectic development of agrarian holdings did not facilitate the development of rural communities, who, nowadays, get support only from small and medium enterprises. There were developed main principals of building mechanism of a village stable development. There was offered a number of arrangements, aimed on village keeping enterprises development.

Keywords: village keeping enterprises, rural development, rural development, model of the village keeping enterprises development, agrarian economy.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день занепад села та погіршення рівня життя сільських жителів є одними з найболючіших соціально-економічних проблем в Україні. Зміни, які відбулися в сільському господарстві останніми роками, не тільки не покращили, а навіть погіршили становище сільських жителів. У зв'язку із цим пошук підходів до формування соціально-економічної бази сталого розвитку села є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження даної проблеми зробили такі вітчизняні вчені-економісти, як В. Андрійчук, О. Бородіна, В. Геєць, С. Белей, Я. Гадзало, П. Гайдуцький, Д. Гресько, А. Гуторов, В. Жук, О.Ковтун, С. Лучик, П. Саблук, М. Орлатий, Т. Осташко, О. Павлов, І. Прокопа, В. Рябоконь, Л. Шепотько, В. Юрчишин, М. Хвесик, Б. Пасхавер та ін.

Поряд із наявними досягненнями необхідність дослідження розвитку селоутворюючих підприємств потребує особливої уваги та теоретичного осмислення. Зокрема, недостатньо вивченим є механізм впливу діяльності багатофункціональних підприємств у розвитку села та сільських територій.

Мета статті полягає в обґрунтуванні інструментів забезпечення стійкого розвитку селозберігаючого підприємства та сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняна модель аграрного виробництва забезпечила досягнення економічного зростання, але продовольча безпека, умови життя сільського населення та підтримання екологічної рівноваги не забезпечуються. Проблеми соціально-економічного розвитку села виникли під час реформування аграрної сфери, коли підприємства почали займатися винятково агробізнесом: у холдингах, які спеціалізуються переважно на виробництві зернових та олійних культур, сільське населення на 100% стає безробітним [6]. Це призводить до поступового вимирання села. Так, за 1991–2013 рр. чисельність сільського населення України скоротилася майже на 3 млн. осіб. Нині там проживає трохи більш 14 млн. громадян.

Середньорічна кількість працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві Сумської області, скоротилася взагалі більш ніж у 10 разів – із 155 089 осіб у 1990 р. до 15 285 осіб у 2015 р. [15].

Серед основних складників інтегрованого падіння індексу сталого сільського розвитку особливе занепокоєння викликає різке скорочення підприємницької зайнятості. Нею охо-

плено до 600 тис. осіб, тоді як у кращі часи цей показник становив майже 5 млн. Така тенденція характерна для країн третього світу, які вважаються сучасними сировинними придатками. Натомість розвинені країни вдаються до політики стримування падіння підприємницької зайнятості у сільській місцевості. Так, у США з 1990 до 2013 р. вона знизилася на 7% проти 81% в Аргентині та 72% в Україні [2].

Агрохолдинги є великими землекористувачами (табл. 1), мають перевагу за рахунок економії на масштабі, отримують левову частку державної підтримки, що виділяється аграріям, і витісняють малі та середні підприємства.

Більшість фахівців одностайні щодо негативного впливу агрохолдингів на розвиток сільських територій [1–4; 6; 12; 18]. Діяльність агрохолдингів не сприяє соціально-економічному розвитку сільських територій. Оскільки материнські компанії агрохолдингів зареєстровані в містах країни та за її межами, місцеві бюджети не мають від них необхідних надходжень. Підтримка агрохолдингами сільських територій має винятково фрагментарний характер і переважно пов'язана з косметичним ремонтом об'єктів соціальної інфраструктури [4]. Для великої агропромислової корпорації економічний інтерес, прибуток виходять на перший план, а соціальне і природне середовище їх цікавлять лише як фактор виробництва [11, с. 86]. Експортна орієнтація агрохолдингів (табл. 2) призводить до порушення сівозмін і тим самим деградації сільськогосподарських земель, відмови від тваринництва, скорочення зайнятості у сільській місцевості.

За загального зменшення посівних площ більше ніж у 10 разів виросли площі під соняшником та майже в шість разів – під кукурудзою на зерно, які не сприяють збереженню родючості ґрунтів. Натомість площі посіву під кормовими культурами зменшилися у шість разів, а під плодово-ягідними насадженнями – більше ніж у сім разів.

Першочерговим завданням сільського господарства як стратегічної галузі є забезпечення продовольчої безпеки, але слід зазначити, що за останні 10 років доходи зросли у вісім разів, витрати на харчування в сукупних доходах населення залишилися без змін (55%), а в інших країнах світу – скоротилися на 10–20%.

Унаслідок цього 70–90% населення України споживає окремих видів продуктів харчування (передусім тваринного походження) менше фізіологічної норми (табл. 3).

Зменшення виробництва м'яса та молока, які споживаються переважно українськими споживачами, відбувається на фоні значного зростання виробництва експортних видів про-

Таблиця 1

Порівняльний аналіз середнього розміру угідь [2]

	Агро-холдинги	Середні підприємства	Фермерські господарства	Господарства населення
Кількість, тис.од.	156	6,8	40,7	4242
Середній розмір, га	55546,8	1065,6	109,2	1,52

Таблиця 2

Посівні площі основних сільськогосподарських культур у Сумській області, тис. га

Показники	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2015 у % до 1990
Уся посівна площа	1362,7	1282,9	1059,5	907,9	990,2	1113,9	81,7
Зернові культури, всього	609,8	601,5	548,5	539,7	616,9	668,3	109,6
у тому числі кукурудза	51,9	16,8	16,9	23,8	139,3	305,5	588,6
Технічні культури	162,4	146,8	104,9	86,9	187,1	295,4	181,9
у тому числі соняшник	16,8	29,4	42,9	29,8	85,8	175,4	1044,0
Картопля і овочебаштанні культури	100,6	86,5	90,3	78,0	73,8	69,2	68,8
Кормові культури	489,9	448,1	315,8	203,3	112,4	81,0	16,5
Плодово-ягідні насадження	25,5	22,6	8,4	4,1	3,7	3,5	13,7

Джерело: розраховано на основі даних Державної служби статистики в Сумській області

Таблиця 3

Виробництво основних видів продукції сільського господарства на одну особу в Сумській області, кг

Продукція	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2015 у % до 1990
Зернові культури	1318,6	982,6	728,5	906,2	1134,5	3339,3	**253,2**
Соняшник	18,7	27,5	30,3	22,2	110,6	421,4	**2253,5**
Картопля	656,5	439,9	698,3	742,7	839,8	955,3	**145,5**
М'ясо (у забійній вазі)	107,4	64,4	50,9	45,7	34,6	39,2	**36,5**
Молоко	716,2	511,9	361,3	403,4	368,9	373,4	**52,1**

Джерело: розраховано на основі даних Державної служби статистики в Сумській області

дукції – соняшнику та зернових (передусім кукурудзи).

Нерівномірність розвитку різних форм господарювання за послаблення позицій середнього за розмірами виробника визначена як одна з ключових проблем у Стратегії розвитку аграрного сектору економіки, в якій визначено основні принципи розвитку аграрного сектору: пріоритетність формування селозберігаючих господарств, формування зацікавленого в довгостроковому ефективному господарюванні відповідального виробника/користувача (власника) землі та збалансованість розвитку за економічними, соціальними та екологічними критеріями [16].

Селозберігаюче підприємство виконує низку важливих функцій: економічну, соціальну, екологічну та культурно-історичну (рис. 1).

Фахівці Інституту аграрної економіки стверджують, що тільки за умов проживання бізнесовий інтерес власника буде гармоніювати з потребами і інтересами сільського населення та розвитку територій. Власники великого аграрного бізнесу не планують довго господарювати, а тим більше жити на скупленій землі. У 2013 р. було проведене відповідне дослідження, і з'ясовано, що ніхто із власників (керівників) агрохолдингів не проживає в сільській місцевості [2].

Автором узагальнено критерії віднесення підприємств до селозберігаючого типу (рис. 2).

Нами проведено оцінку впливу селозберігаючого господарювання на розвиток сільських територій на прикладі СВК «АФ «Перше травня», яке розташоване у с. Великі Вільми Сумської області. Стабільний фінансово-економічний стан підприємства дає можливість підприємству позитивно впливати на соціально-економічний розвиток села та сільських територій, на добробут працівників підприємства та на рівень життя населення громад узагалі. Слід зазначити, що кооператив забезпечує

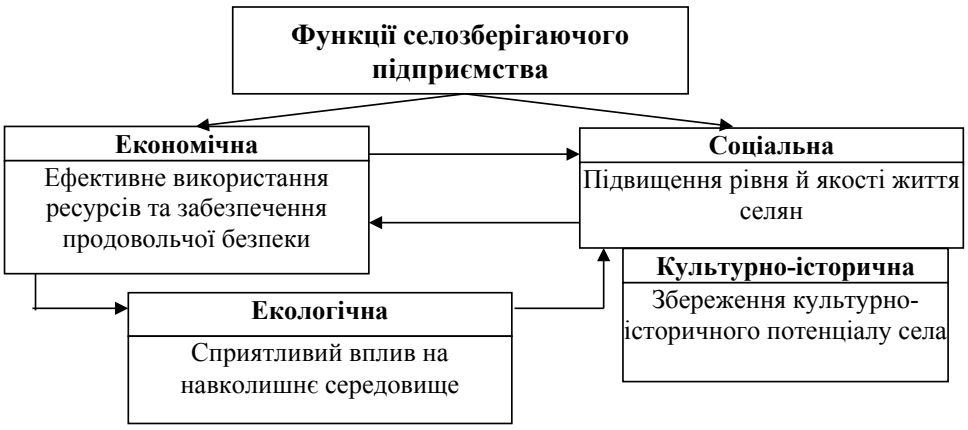


Рис. 1. Функції селозберігаючого підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [5; 8; 16; 19]

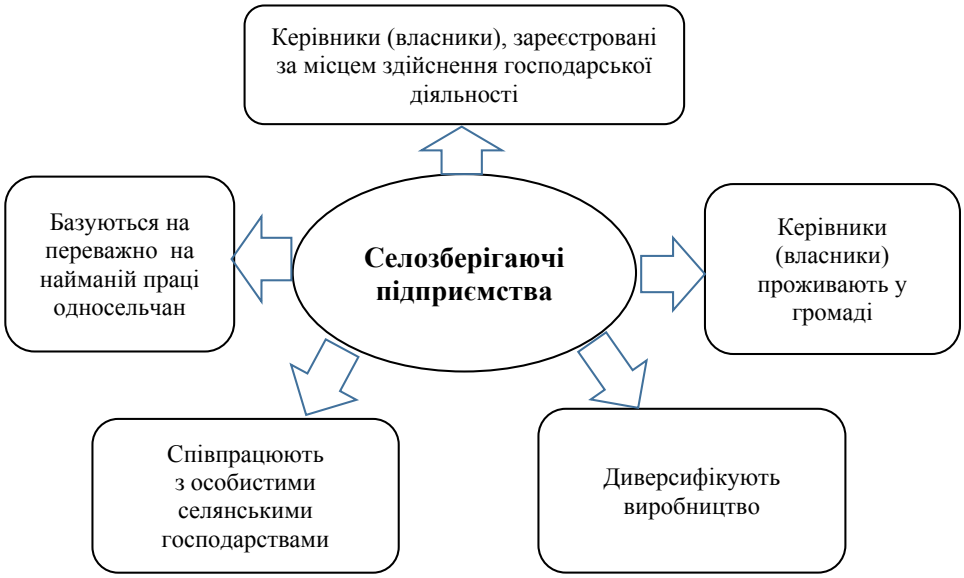


Рис. 2. Критерії віднесення підприємств до селозберігаючого типу

Джерело: систематизовано автором на основі [2; 11; 16; 17]

фінансування розвитку фізичної культури та спорту на селі. Дане село належить до розвинених сіл як на матеріально-економічному рівні, так і на культурному-соціальному завдяки діяльності досліджуваного підприємства. Кооператив допомагає у фінансуванні місцевим бібліотекам. Так, за 2015 р. було закуплено 10 наукових сучасних енциклопедій для підлітків, понад 45 дитячих видань, оновлена полиця з публікаціями декоративно-прикладного мистецтва тощо. Керівники і адміністрація кооперативу щороку заохочують своїх працівників преміями, подарунками до свят, відпустками, оздоровчими сертифікатами. Робітники, які офіційно на пенсії, але працювали в кооперативі, також мають один раз на рік матеріальну допомогу у вигляді необхідного набору продуктів (як сировини, так і готової продукції) [14]. Сільськогосподарський виробничий кооператив працює не тільки на підвищення рівня виробництва, реалізації, покращення якості продукції, збільшення власного прибутку, а й на забезпечення розвитку села, підвищення якості проживання місцевих жителів, розвитку інфраструктури, розвитку цілісності громад.

Розглянемо приклад селозберігаючого господарювання та визначимо місце в ньому досліджуваного кооперативу (табл. 4).

Як свідчать наведені дані, порівняння великих підприємств із виробничими кооперативами є конкретним прикладом позитивного впливу функціонування селозберігаючого господарювання. Досліджуваний нами сільськогосподарський кооператив розвиває галузь тваринництва, яка займає навіть більшу питому вагу в структурі товарної продукції порівняно з рослинництвом.

Отже, основою подальшого збалансованого розвитку сільського господарства та сільських територій є стійкий розвиток селозберігаючих підприємств, які забезпечать населення України доступними та якісними продуктами харчу-

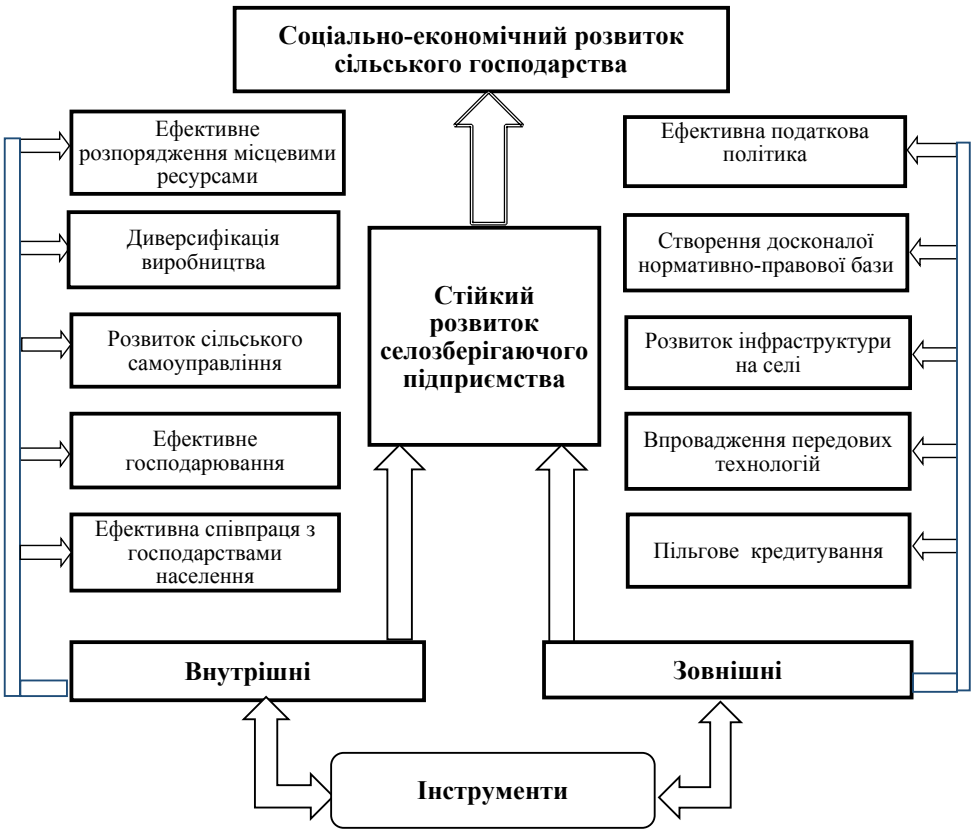


Рис. 3. Механізм забезпечення стійкого розвитку селозберігаючого підприємства
Джерело: розроблено автором на основі [1; 2; 10; 16; 19]

Таблиця 4

Місце досліджуваного підприємства у селозберігаючому господарюванні (на 100 га ріллі)

Назва підприємства	Сіл на території господарювання	Працює (ос.)	Поголів'я тварин, ум. голів	Внесено орг.добр. (т)	Сплачено податків (тис. грн.)
ВК «Батьківщина» [2]	5	7,2	50,4	657,1	98,0
СВК «АФ «Перше травня»	6	7,5	101	813,4	102,5
У середньому агрохолдинги [2]	38	0,1	0,8	0,0	10,7

вання та робочі місця для жителів села. Запропонований нами інструментарій механізму забезпечення стійкого розвитку селозберігаючого підприємства та сільських територій відображено на рис. 3.

Складовими частинами механізму є інструменти, які розподілені на внутрішні та зовнішні. Зовнішніми інструментами забезпечення стійкості селозберігаючого підприємства і сільських територій є: державна політика, наукове забезпечення, сприяння розвитку соціально-відповідального підприємництва. Внутрішніми складниками є розвиток сільського самоуправління, яке організовує ефективне розпорядження місцевими ресурсами та контроль над дотриманням підприємствами і домогосподарствами критеріїв сталого розвитку і забезпечує формування гідних умов проживання і розвитку людей [1; 2].

Основними підходами до реалізації механізму забезпечення розвитку селозберігаючого підприємства повинні стати: пріоритетність забезпечення соціальної справедливості над економічною ефективністю під час проведення державної аграрної політики, яка полягає у підтримці суб'єктів господарювання, що мають значний вплив на соціальний розвиток сільських територій; соціо-еколого-економічна ефективність функціонування селозберігаючого підприємства. Отже, майбутнє сільського господарства, і це підтверджує досвід розвинутих країн, – у селозберігаючому розвитку.

Висновки. Проведений аналіз свідчить про необхідність формування такого суб'єкта господарювання на селі, який буде основою не тільки економічного, а й соціального, природозберігаючого та культурного життя в сільській місцевості. Отже, основою подальшого сільського розвитку збалансованого за економічними, соціальними та екологічними критеріями є стійкий розвиток селозберігаючих господарств. Стійкий розвиток селозберігаючих підприємств можливий лише за умови проведення ефективної аграрної політики. Реалізація селозберігаючого господарювання призведе до підвищення рівня життя сільського населення та забезпечення продовольчої безпеки. Метою подальших наукових досліджень є розробка методичних підходів до оцінки ефективності дії внутрішніх та зовнішніх інструментів забезпечення стійкого розвитку селозберігаючих підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бородіна О.М. Село і селянство на роздоріжжі можливостей і перехресті надій / О.М. Бородіна, І.В. Прокопа // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 2. – С. 132–147.
2. Гадзало Я.М. Наукові основи розвитку аграрного підприємництва та сільських територій за селозберігаючою моделлю (наукова доповідь) / Я.М. Гадзало, В.М. Жук. – К. : ННЦ ІАЕ, 2015. – 40 с.
3. Агрохолдинги в Україні та їх вплив на розвиток сільських територій / С.І. Дем'яненко, О.О. Єранкін, М.М. Коцупатрий [та ін.] ; за заг. ред. С.І. Дем'яненка. – К. : КНЕУ, 2013. – 350 с.
4. Залізко В.Д. Вплив агрохолдингізації сільськогосподарських підприємств на соціально-економічний розвиток сільських територій / В.Д. Залізко // Економіка України. – 2013. – № 6(619). – С. 71–78.
5. Иванов В.А. Методологические основы устойчивого развития региональных социо-эколого-экономических систем / В.А. Иванов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://koet.syktsu.ru/vestnik/index.htm.
6. Калінчик М. Обговорення Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій України на 2015–2020 рр. / М. Калінчик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.farmer-ukr.com/?p=1504#more-1504.
7. Коваль Н.В. Соціальний розвиток села / Н.В. Коваль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pdatu.edu.ua/biblioteka/2014/zbirnuk-PDATU-21.pdf.
8. Ковтун О.А. Майбутня роль мультифункціональності сільського господарства в розвитку сільських територій / О.А. Ковтун, Л.М. Чорненька // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2010. – Вип. 154. – Ч. 3. – С. 252–261.
9. Концепція загальнодержавної програми сталого розвитку сільських територій до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ligazakon.ua.
10. Малік М.Й. Підприємництво і розвиток сільських територій / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2016. – № 6. – С. 97–103.
11. Павлов О.І. Сільські території України: історична трансформація парадигми управління / О.І. Павлов. – О. : Астропринт, 2006. – 437 с.
12. Пилипенко Н.М. Податкові механізми стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу в сільському господарстві / Н.М. Пилипенко // Модернізація фінансово-кредитної стратегії розвитку регіону та громади: науковий погляд : збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (Ужгород, 29 жовтня 2015 р.). – Ужгород : Говерла, 2015. – С. 62–65.
13. Савінова Т. Роль селозберігаючого підприємства у вирішенні проблеми розвитку сільських територій / Т. Савінова // Міжнародна науково-практична конференція молодих учених та студентів «Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти» (Харків, 22 квітня 2016 р.). – Харків : НТМТ, 2016. – С. 744–748.
14. Село Великі Вільми / Інтернет-сторінка села [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://1ua.com.ua/c148866.
15. Статистичний щорічник Сумської області за 2015 р. / За ред. Л.І. Олехнович. – Суми : Головне управління статистики у Сумській області. – 516 с.
16. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/node/7644.
17. Ткачук В.І. Диверсифікація сільської економіки: соціально-економічний ефект / В.І. Ткачук, Н.М. Куцмус // Економіка АПК. – 2009. – № 4(174). – С. 125–132.
18. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : наук. доп. / О.М. Бородіна, В.М. Геєць, А.О. Гуторов [та ін.] ; за ред. В.М. Геєця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012.–56 с.
19. Шанін О.В. Концепція селоутворюючого підприємства в системі розвитку сільських територій / О.В. Шанін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3996.

УДК 658:664

Седікова І.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій

Бондар В.А.
аспірант кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КЛЮЧОВИХ ЛАНОК ІНФРАСТРУКТУРИ ЗЕРНОКРУП'ЯНОГО РИНКУ

KEY FEATURES OF INFRASTRUCTURE LINKS CEREAL MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання поняття інфраструктури ринку, узагальнено та визначено елементи і недоліки сучасної інфраструктури регіонального ринку зерна та круп. Визначено, що одними з найголовніших функцій інфраструктурних формувань є більш швидке товаропросування та обіг оборотних коштів. Визначено сутність інфраструктури ринку та його структуру. Досліджено особливості зернокруп'яного ринку та визначено тенденції розвитку. Розглянуто основі складники інфраструктури зернового ринку, систему зерносховищ в України. Зроблено висновки науково-прикладного характеру.

Ключові слова: інфраструктура, зернокруп'яной ринок, агровиробництво, експорт зернових, агротехнології.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы определения понятия инфраструктуры рынка, определены основные элементы и недостатки современной инфраструктуры регионального рынка зерна. Доказано, что главными функциями инфраструктурных формирований являются быстрое товародвижение и оборот оборотных средств. Рассмотрены основные составляющие инфраструктуры и ее структуры. Проведен анализ зернокрупяного рынка, указаны особенности его развития. Рассмотрены главные составляющие инфраструктуры зернового рынка и системы зернохранилищ в Украине. Сделаны выводы научно-прикладного характера.

Ключевые слова: инфраструктура, зернокрупяной рынок, агропроизводство, экспорт зерновых, агротехнологии.

ANNOTATION

The questions the concept of market infrastructure, summarized and determined elements and lacks the modern infrastructure of the regional market of grain and cereals. Determined that one of the main functions of infrastructure units are faster tovaroprosuvannya and turnover of working capital. The essence of market infrastructure and its structure. The features zernokrup'yanoho market and identifies trends. Considered on grain market infrastructure components, system silos in Ukraine. The conclusions of scientific and applied nature.

Keywords: infrastructure, zernokrup'yanoy market, agricultural production, export of grain, agricultural technologies.

Постановка проблеми. У ринкових умовах важливим фактором ефективного функціонування підприємств є наявність розвиненої інфраструктури, яка є обов'язковим компонентом будь-якої цілісної економічної системи і підсистеми. Створення розгалуженої ринкової інфраструктури – найбільш актуальне питання проведення кардинальних змін у структурі національної економіки України, адже саме ринкова інфраструктура забезпечує взаємодію всіх підприємств, фірм, галузей, регіонів, окремих ринків.

Ураховуючи значний наявний потенціал аграрного сектора України з виробництва сільськогосподарської продукції, особливого значення набуває створення сучасної, за світовими стандартами інфраструктури аграрного ринку. Формування ринкової інфраструктури має завданням обслуговувати процес ринкового товарообміну, забезпечувати його надійність, прозорість і стабільність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню актуальних питань щодо розвитку зернового ринку України та його інфраструктури присвятили свої праці В.І. Бойко, В.І. Власов, В.М. Жук, В.А. Зубець, С.М. Кваша, І.В. Кобута, М.Г. Лобас, П.Т. Саблук, І.І. Савенко, І.О. Седікова та ін. Їх зусиллями створений міцний теоретико-методологічний фундамент названого напряму, вирішено багато його практичних аспектів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак дослідження сучасного стану інфраструктури ринків аграрної продукції виявило недостатній розвиток її низового – сільського рівня і, відповідно, невирішеність проблеми збуту продукції сільських індивідуальних домогосподарств, унаслідок чого втрачаються кількість та якість продукції. **Мета статті** полягає у формуванні теоретико-практичних положень із розвитку інфраструктури ринку зернової продукції і розгляді ефективності її повноцінного функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для забезпечення наукового підходу до вирішення досліджуваної проблеми важливо передусім визначити сутність інфраструктури та її структуру. Вивчення вітчизняних літературних джерел засвідчує, що вперше термін «інфраструктура» було запроваджено для позначення об'єктів і споруд, які забезпечували нормальне функціонування збройних сил, а із середини 50-х років XX ст. широко використовується в економічній і політичній літературі. В економічній літературі цей термін почав використовуватися в кінці 40-х років XX ст. для визначення комплексу галузей господарювання, що обслуговують промислове та сільськогосподарське виробництво.

На рівні загальнодержавного підходу поняття «інфраструктура» визначається як складова частина загального устрою економічного та політичного життя, що має допоміжний характер та забезпечує нормальну діяльність економічної та політичної систем у цілому. Дослівно інфраструктура – це основа, фундамент, внутрішня будова економічної системи [1, с. 91].

Окремі автори характеризують інфраструктуру як комплекс галузей народного господарства, які обслуговують промисловість та сільське господарство. До цього комплексу входять виробнича і невиробнича (або соціальна) інфраструктури. До виробничої інфраструктури належать шосейні дороги, канали, мости, порти, аеродроми, залізничний транспорт, зв'язок, системи енергопостачання тощо [2, с. 154]. Виходячи із цього, інфраструктура не виробляє кінцевого продукту в матеріально-речовій формі, а лише створює необхідні умови для його виробництва.

Більшість наукових досліджень інфраструктури була здійснена вітчизняними економістами на базі теоретичних основ наукового комунізму. У праці «Капітал» К. Маркс розглядає капіталістичне виробництво як єдність двох процесів: процесу праці, що створює матеріальні блага, і процесу збільшення вартості – виробництво капіталу [1, с. 95]. Порівнюючи виробництво та інфраструктуру як функціональну підсистему процесу виробництва, В.П. Федько та Н.Г. Федько роблять висновок про подвійну природу інфраструктури, яка відображує певний процес праці і збільшує вартість шляхом вкладення капіталу в цю сферу [2, с. 151]. Для більшості країн колишнього соцтабору проблема полягала не в тому, що була відсутня елементарна інфраструктура, а в тому, що ця інфраструктура призначалася для централізованої планової економіки. Інфраструктура не може існувати сама по собі, без свого об'єкта обслуговування. Між інфраструктурою й об'єктом її обслуговування завжди повинен існувати причинно-наслідковий зв'язок, який давав би змогу визначати характер і вимірювати вплив інфраструктури на об'єкт. Як визначальні ознаки і критерії інфраструктури дослідники виділяють таке: виробнича діяльність інфраструктури не створює нової натурально- речовинної форми продукту, а лише збільшує вартість уже створеної; процес виробництва відділяється від споживання корисного ефекту; продукція інфраструктури, що виступає у формі процесів переміщення, зберігання, передачі інформації, не підлягає зберіганню або складуванню.

Характеризуючи інфраструктуру ринку зерна, на нашу думку, потрібно мати на увазі передусім комплекс видів діяльності, які створюють умови для ефективного функціонування ринку зерна. Закон України «Про зерно та ринок зерна» трактує інфраструктуру ринку як комплекс виробничих і невиробничих формувань, які забезпечують умови виробництва зерна, його заготівлі, зберігання, переробку, реалізацію, страхування, кредитно-фінансові та інші послуги. Інфраструктура ринку зерна повинна бути дуже динамічною системою, інакше може гальмувати розвиток торгових зв'язків [3]. Визначення елементів інфраструктури ринку зерна має важливе методологічне значення. Слід розрізняти поелементний склад інфраструктури товарного ринку від інфраструктури соціально-побутової, інституційної, екологічної. Вченими-економістами розглядаються елементи інфраструктури ринку зерна для України [2, с. 152].

Стрімкий розвиток агровиробництва в Україні в останнє десятиліття став можливим передусім завдяки колосальному запасу потенціалу природних ресурсів, а також упровадженню сучасних агротехнологій. У результаті середній валовий збір зернових культур за п'ятирічний період (із 2008 по 2012 р.) становив 48 300 тис. т, що на 48% більше, ніж у попередню п'ятирічку (із 2003 по 2007 р.), а в останні два роки (2014–2015 рр.) сягнув майже 60 млн. т [4].

Збільшуючи обсяги виробництва сільськогосподарських культур, Україна стала вагомим гравцем на світовому ринку зернових, із кожним роком нарощуючи свій експортний потенціал. Середній показник експорту зернових і зернобобових збільшився практично в півтора рази і у середньому за 2008–2012 рр. досяг 19 600 тис. т, а результатами календарного 2012 р. досяг рекордних 27 300 тис. т. Якщо розглядати всі насипні вантажі, до яких належать зернові та зернобобові, насіння олійних культур і продукти переробки (крупи, борошно, комбікорми, шроти, лузга і піллети), то обсяг експорту даної групи вантажів у 2012 р. досяг рекордних 35,2 млн. т. Водночас аграрний ринок України став експортоорієнтованим [5, с. 58]. Подальшому нарощуванню темпів зовнішньої торгівлі перешкоджає низка інфраструктурних проблем, що не дають змоги в повному обсязі використовувати експортний потенціал.

Розглядаючи інфраструктуру ринку насипних зернових вантажів, слід відзначити кілька її сегментів і основні проблеми, що заважають їх ефективному функціонуванню. Однією з ключових ланок інфраструктури є система зерносховищ, яка повинна забезпечувати не тільки збереження запасів зерна, а й своєчасне та інтенсивне формування товарних партій зерна й їх відвантаження на транспорт. На сьогоднішній день система зерносховищ в Україні представлена ємностями близько 30 500 тис. т сертифікованих зерноскладів і близько 16 млн. т ємностей зерносховищ сільгоспвиробників. При цьому в структурі сертифікованих зерноскладів менше половини (46%) є елеваторами із силосними ємностями і високопродуктивним транспортним устаткуванням. Решта 54% – склади підлогового зберігання з менш розвиненою механізацією [6, с. 33]. Що стосується

зерносховищ сільгоспвиробників, то це пристосовані до зберігання споруди з низьким рівнем механізації і можливістю проводити відвантаження лише на автомобільний транспорт. Таким чином, система зберігання потребує збільшення кількості сучасних зерносховищ із високою продуктивністю транспортного устаткування, що дає змогу в короткі терміни відвантажувати великі експортні партії насипних вантажів (3 тис. т на добу і більше).

Другим не менш важливим сегментом інфраструктури є транспортна система, представлена автомобільним, залізничним і водним транспортом, яка забезпечує доставку насипних вантажів із зерносховищ до місць реалізації (портів, країн ближнього зарубіжжя та переробних підприємств). Розглядаючи даний сегмент, важливо відзначити як його загальний стан, так і взаємодію з іншими сегментами інфраструктури, оскільки тривалість доставки вантажів у пункт призначення визначається не тільки часом транспорту в дорозі, але й часом його перебування під вантажно-розвантажувальними операціями, а також часом технічних зупинок у дорозі. У зв'язку із цим розвиток транспортного сегмента має здійснюватися не тільки за рахунок забезпеченості рухомим складом, а й за рахунок підвищення ефективності його використання.

З урахуванням того, що зерновий та олійний ринки країни стали експортоорієнтованими, а більша частина експорту (91,2%) здійснюється через порти, ефективність функціонування транспортної системи доцільно розглядати в розрізі доставки насипних вантажів із зерносховищ у порти. Так, у 2012 р. близько 61% насипних зернових вантажів, переміщених у портах, були доставлені туди залізничним транспортом, близько 36% – автомобільним і лише близько 3% – річковими суховантажними судами [7, с. 241]. Кожен із зазначених видів транспорту має свої переваги і недоліки. Річкові суховантажі є найекономічнішим транспортом для доставки насипних вантажів у морські порти (найнижча вартість 1 т перевезеного вантажу). Але при цьому низка особливостей і проблем не дають змоги ефективно експлуатувати даний вид транспорту.

По-перше, для цього необхідна наявність розвиненої мережі річкових перевантажувальних терміналів, куди зерно повинно доставлятися автомобільним або залізничним транспортом, що обмежує використання такого транспорту для доставки вантажів лише вузькими ділянками (до 100 км від берега) прибережних територій судноплавних річок.

По-друге, стан русел судноплавних річок України, а також інженерних споруд, що знаходяться на них, не дає змоги повною мірою використовувати потенціал суховантажів. Багато ділянок мають глибину менше 3,5 м, що не дає змоги проходити через них повністю навантаженим баржам типу «річка – море».

По-третє, для перевантаження навалювальних вантажів на морські судна, у тому числі і на рейді, необхідні спеціальні плавучі крани, якими наявна інфраструктура поки не забезпечена в необхідній кількості. Що стосується перевезень насипних зернових вантажів автомобільним транспортом, то в даному сегменті також відзначається низка проблем. Автомобільний транспорт є найбільш універсальним і може бути швидко завантажений і розвантажений в умовах усіх типів зерносховищ, проте він є ефективним лише за невеликого транспортного плеча – 200–250 км залежно від вантажопідйомності автомобілів [8, с. 121]. Вантажопідйомність наявного парку автотранспорту є ще однією проблемою даного сегмента, оскільки найбільш вигідним є транспортування у великовантажних зерновозах (30 т і більше), а дороги, по яких здійснюється рух вантажних автомобілів, не пристосовані до таких навантажень. Окрім того, деякі зерносховища також не пристосовані до обробки великовантажних автомобілів, що звужує сферу їх використання. А основною проблемою в сегменті автомобільних перевезень є незадовільний стан доріг, у результаті чого не тільки збільшується час перебування автомобіля в дорозі, але й збільшуються витрати на ремонт автомобілів, що призводить до збільшення тарифів на перевезення.

Найбільш ефективним видом транспорту для перевезення насипних вантажів у порти є залізничний транспорт, який за невеликих питомих витрат дає змогу забезпечити перевезення великих партій вантажу на значні відстані. Але в даному сегменті транспортної системи також є низка гострих проблем, що знижують ефективність перевезень, на яких слід зупинитися більш детально. Однією з ключових нині є проблема забезпеченості вагонами-зерновозами. Законом України «Про зерно та ринок зерна» визначено, що суб'єктами зберігання зерна є: зернові склади (елеватори, хлібні бази, хлібоприймальні, борошномельні і комбікормові підприємства) та інші суб'єкти підприємницької діяльності, які беруть участь у процесі зберігання зерна [9].

Елеватори України – потужний фундамент зернової промисловості, які забезпечують стабільне функціонування вітчизняної зернопереробної промисловості і відіграють одну з пріоритетних ролей в експорті нашої країни [10, с. 17]. Однією з ключових ланок інфраструктури зернокруп'яного ринку є система зерносховищ, яка повинна забезпечувати не тільки збереження запасів зерна і насіння олійних культур, а й своєчасне та інтенсивне формування товарних партій зерна й їх відвантаження на транспорт. За даними 2014 р., лідерами за кількістю елеваторних обсягів традиційно стали Полтавська, Вінницька, Одеська, Дніпропетровська та Харківська області. Разом їх елеваторні потужності досягають майже 14 млн. т, що становить понад 40% усіх елеваторних

потужностей країни. Всього в Україні налічується елеваторних обсягів понад 34 млн. т. Крім того, в областях є додаткові склади та зерносховища для зберігання зерна загальною потужністю майже 7 млн. т. Значна частка елеваторних потужностей сконцентрована в руках державних структур (ПАТ «ДПЗКУ» – 3,7 млн. т, Держрезерв – 1,9 млн. т, ДАК «Хліб України» – 333 тис. т) і в руках великих агропромислових холдингів, таких як «Кернел» (2,7 млн. т), «Нібулон» (1,7 млн. т) або ПАТ «Укрлендфармінг» (1,6 млн. т) [11].

У 2014–2015 рр. уведено в експлуатацію нові і розширені наявні потужності елеваторів майже на 1 млн. т. Більше всіх збільшили обсяги в Полтавській, Рівненській та Сумській областях. Проте понад 700 тис. т і близько 200 тис. т. елеваторних обсягів було втрачено Донецькою і Луганською областями відповідно. У рейтингу елеваторних потужностей за 2014 р. із 24 областей України Одеська, Миколаївська та Херсонська області посідають друге, сьоме та дванадцяте місця відповідно. Майже в усіх областях країни спостерігається перевищення попиту над пропозицією, тобто заповнення елеваторних можливостей є стовідсотковим та ще і з перевищенням. Так, в Одеській області цей показник становить 45%, у Миколаївській області – 78% та Херсонській області – 79%. В Україні, за різними оцінками, щорічно ведеться будівництво близько 1,5 млн. т нових елеваторних потужностей, але такі темпи будівництва не є достатніми, враховуючи, що дефіцит потужностей зберігання зернових становить близько 20 млн. т [4]. Отже, враховуючи націленість України на збільшення обсягів збору врожаю, державі принципово важливо нарощувати елеваторні потужності, оскільки вони повинні відповідати обсягам зібраного врожаю, щоб забезпечити збереження його якості.

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України «Про забезпечення сертифікації зернових складів на відповідність послуг із зберігання зерна та продуктів його переробки, запровадження складських документів на зерно» від 11 квітня 2003 р. № 510, було запроваджено проведення сертифікації зернових складів на відповідність послуг зі зберігання зерна та продуктів його переробки.

У березні 2014 р. в Україні функціонувало 773 сертифікованих зерносховища загально ємністю 32,2 млн. т, чого недостатньо для забезпечення зростаючих обсягів виробництва зерна в країні. З урахуванням останніх подій, пов'язаних з АР Крим, кількість сертифікованих зерносховищ стає ще меншою. У зв'язку із цим забезпеченість елеваторами, здатними якісно переробити і зберегти зерно, а також у короткі терміни забезпечити формування експортних партій, є одним із найважливіших показників ефективності інфраструктури [4].

Верховною Радою України в 2014 р. було скасовано обов'язкову сертифікацію зерна та продуктів його переробки, а також послуг із його зберігання. Сертифікат відповідності послуг зі зберігання зерна та продуктів його переробки – документ, який підтверджує відповідність послуг зі зберігання зерна та продуктів його переробки правилам, державним стандартам та іншими нормативним документам щодо зберігання зерна та продуктів його переробки на зерновому складі [12]. Сертифікат якості зерна, у т. ч. круп'яних культур та продуктів його переробки, – документ, виданий на партію зерна та/або продуктів його переробки, що завантажені у транспортний засіб, який засвідчує відповідність їх показників якості і безпеки вимогам нормативних документів або контракту, містить інформацію про наявність або відсутність генетично модифікованих організмів.

Для забезпечення ефективного функціонування зернокруп'яного ринку, результативного отримання належної кількості та якості зерна слід дотримуватися таких основних напрямів [8]:

– формування ринку зернових та круп'яних на основі регіональних особливостей (надавати перевагу тим регіонам, де умови для виробництва зернових кращі, для зниження собівартості продукції, забезпечення її конкурентоспроможності);

– упровадження заходів, що сприяють підвищенню якості зерна круп'яних, є одним з основних напрямів, завдяки якому можна реально підвищити стан господарської діяльності зернозаготівельних господарств. Це можливо за умови дотримання новітніх технологій вирощування зернових культур. Для заготівлі високоякісного насіння та сертифікації насіннєвого матеріалу зернових культур залучатимуться провідні науково-дослідні установи НААН (Національна академія аграрних наук України);

– забезпечення проведення сертифікації зернових складів на відповідність послуг зі зберігання зерна – організація та проведення сертифікації зернових складів на відповідність послуг зі зберігання зерна та продуктів його переробки покладені на Державну інспекцію з контролю якості сільськогосподарської продукції та моніторингу її ринку, яка створена за рішенням уряду як урядовий орган державного управління, що діє у складі Міністерства аграрної політики та продовольства України;

– будова нових зерносховищ для покриття дефіциту елеваторних потужностей у зв'язку зі збільшенням виробництва зернових культур;

– матеріально-технічне забезпечення – виконання механізованих польових робіт в агротехнічні строки буде забезпечуватися за рахунок відновлення наявної техніки, закупівлі нової та ефективного її використання;

– формування цін на зерно круп'яних культур повинно здійснюватися завдяки посиленню ролі державних агентів (Аграрного фонду, ДП «Державна продовольчо-зернова корпорація України»). Гарантовані ними ціни (ціни під-

тримки або мінімальні ціни) на зерно застосовуються, якщо середні ринкові ціни нижче мінімальних, а також під час реалізації зерна безпосередньо у державні фонди, під час здійснення доплат товаровиробникам із виробництва зерна у випадках, передбачених законодавством.

Відповідно до Закону України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового розвитку», придбання сільськогосподарської техніки в наступних роках передбачається за рахунок часткової компенсації вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва, державного лізингового фонду, довгострокових кредитів, кредитів комерційних банків; власних коштів.

Одним із рішень проблеми оновлення парку вагонів розглядається формування приватного рухомого складу. Але тут основними стримуючими факторами є тарифи на перевезення і термін окупності вагонів. Так, згідно з розрахунками трейдерських компаній, за вартості вагона-зерновоза близько 80 000 дол. США і діючих тарифів термін їх окупності становить 10–11 років, що робить їх придбання економічно невигідним. Таким чином, ще одним напрямом оптимізації залізничних перевезень насипних с/г вантажів є вдосконалення тарифної політики з можливим уведенням пільг для компаній, що перевозять вантажі своїм рухомим складом. Отже, основними шляхами розвитку залізничної інфраструктури, що забезпечують зерновий ринок України, можна назвати такі: оновлення парку вагонів-зерновозів, у тому числі за рахунок великих торгових компаній; оптимізація управління переміщенням вагонів усередині країни; збільшення пропускної спроможності й оптимізація роботи припортових станцій; прозорість у тарифікації залізничних перевезень; оптимізація вантажно-розвантажувальних робіт на елеваторах, а також формування складів для відправки в порти.

Останньою ланкою інфраструктури зернового ринку України є портові термінали. Частка експортних обсягів насипних сільгоспвантажів, що відправляються через експортні термінали, за результатами 2013 р. становила більше 91%, що говорить про значущість даного сегмента і необхідність його розвитку. Слід зазначити, що портова інфраструктура України досить інтенсивно розвивалася в останні роки. Так, ще в 2010 р. перевалочна потужність портових терміналів оцінювалася в 32 900 тис. т на рік, а ємності одноразового зберігання становили трохи більше 2 млн. т [4].

Нині загальна перевалочна потужність портових терміналів оцінюється в 47 500 тис. т на рік. При цьому ємність одноразового зберігання зерносховищ терміналів становить близько 2,5 млн. т. За даних показників середньомісячний експорт зерна через порти України може сягати 4 млн. т. Але водночас слід сказати, що не всі термінальні потужності використовуються ефективно, чому сприяють проблеми неналежного стану акваторії деяких портів, їх технічне оснащення та фактичний період навігації. Також зростанню обсягів перевалки перешкоджає неможливість своєчасної доставки вантажів у порти внаслідок зазначених вище проблем у транспортному сегменті.

Висновки. Таким чином, для задоволення зростаючих потреб круп`яної галузі України, передусім їх експортного складника, інфраструктурні об'єкти потребують інтенсивного розвитку. Для приведення таких об'єктів у відповідність з прогнозованими обсягами виробництва та експорту необхідний обсяг інвестицій обчислюється у 8 млрд. дол. США. При цьому слід зазначити, що понад 80% інвестицій можуть бути забезпечені приватним бізнесом і спрямовані на реконструкцію та будівництво власних зерносховищ і терміналів, а також придбання вантажного автотранспорту. Водночас без державної підтримки неможливий розвиток залізничної та річкової інфраструктур.

Таким чином, проведений аналіз фактичного стану головних ланок інфраструктури зернокруп'яного ринку показав, що невід'ємною умовою його повноцінного функціонування є наявність розвиненої елеваторної перевалочної системи, що забезпечує стабільність і прозорість ринкового товарообміну в процесі руху продукції від виробника до споживача. Саме відсутність останньої та потреба товаровиробників у вільних коштах для подальшого відтворення виробництва створюють умови для реалізації значної частини продукції одразу після збирання врожаю за зниженими ринковими цінами. Більшу половину зерна виробники нині реалізують комерційним структурам-посередникам – 50–70%, а на переробні підприємства та елеватори йде лише 2–6%.

Одним із шляхів розв'язання проблеми сезонного збуту зерна є створення мережі сучасних сертифікованих зернових елеваторів з урахуванням раціонального розташування, що дасть змогу зберігати достатню кількість зерна належної якості. Це дасть можливість підвищити ефективність роботи товаровиробників за рахунок продажу ними зерна за сприятливої кон'юнктури ринку. Мають діяти також незалежні оператори, які забезпечуватимуть об'єктивне визначення якості зерна. Аналіз роботи зернових складів свідчить, що проблемним питанням залишається висока вартість послуг елеваторів. За державної заставної закупівлі за зберігання зерна зерновий склад може брати за місяць не більше 1% мінімальної ціни. Доведено, що за визначення розміру оплати вартості послуг елеватора за зберігання зерна у державній заставі слід ураховувати не фактичні ціни зерна, а в основі їх формування мають бути нормативні витрати, що сприятиме оптимізації їх розміру.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Словник термінів ринкової економіки / За заг. ред. проф. В.І. Науменка. – К. : Глобус, 1996. – 288 с.
2. Новоселов А.С. Рыночная инфраструктура региона: проблема формирования и развития / А.С. Новоселов. – Новосибирск : ЭКОР, 2006. – 288 с.
3. Про зерно та ринок зерна в Україні // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 35. – Ст. 258.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //www.ukrstat.gov.ua.
5. Орленко О.В. Значення круп'яних культур в формуванні фонду органічної продукції та забезпеченні економічної безпеки України / О.В. Орленко // Бізнес-Навігатор. – 2013. – № 1(30). – С. 56–59.
6. Жовтоног О.І. Алгоритм планування зрошення з використанням геоінформаційних технологій для системи точного землеробства / О.І. Жовтоног, О.І. Кириєнко, І.К. Шостак // Меліорація і водне господарство. – 2004. – Вип. 91. – С. 33–41.
7. Сільське господарство України : стат. щоріч. за 2011 рік / За заг. кер. Ю.М. Остапчука ; Держкомстат України. – К., 2012. – 384 с.
8. Орленко О.В. Методичні положення в процесі підвищення конкурентоспроможності сировинних зон круп'яної галузі / О.В. Орленко // Формування конкурентоспроможної економіки : мат. Міжнар. наук.-практ. конф. – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – С. 121–123.
9. Елеватори України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elevatorukraine.ucoz.ua.
10. Гладченко М. Універсальний комплекс технологічного обладнання для виробництва і переробки різних видів круп з високими еколого-економічними показниками / М. Гладченко, Г. Трохименко // Економіст. – 2012. – № 6. – С. 16–19.
11. AgroCharts [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://delo.ua/business/markets/agrocharts.
12. Особливості функціонування світового ринку зерна та роль України на ньому [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.viem.edu.ua.

УДК 338.24

Сіренко М.М.
студент факультету менеджменту
Миколаївського національного аграрного університету

Кабак О.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївського національного аграрного університету

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

METHODS APPROACHES TO AGRARIAN MANAGEMENT ORGANIZATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність управління аграрними підприємствами, та класифіковано основні методичні підходи до управління. Визначено головну мету аграрного виробництва – досягнення і забезпечення конкурентоспроможності продукції. Встановлено пріоритетні функції управління аграрними підприємствами в умовах ринкових перетворень. Обґрунтовано необхідність упровадження основної стратегії в управлінні аграрними організаціями. Запропоновано прийняти одним із рівнів дерева цілей ресурсозбереження в аграрному виробництві.

Ключові слова: аграрні організації, управління, функції, цілі, методичні підходи, конкурентоспроможність аграрного виробництва.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность управления аграрными предприятиями, и классифицированы основные методические подходы к управлению. Определена главная цель аграрного производства – достижение и обеспечение конкурентоспособности продукции. Установлены приоритетные функции управления аграрными предприятиями в условиях рыночных преобразований. Обоснована необходимость внедрения основной стратегии в управлении аграрными организациями. Предложено принять одним из уровней дерева целей ресурсосбережение в аграрном производстве.

Ключевые слова: аграрные организации, управления, функции, цели, методические подходы, конкурентоспособность аграрного производства.

ANNOTATION

The article reveals the essence of agrarian business management and classified the basic methodological approaches to management. It identifies the main purpose of agricultural production as the achievement and maintenance of competitiveness of production. Prioritized agricultural business management functions in the conditions of market transformations. The necessity of introduction of the main strategy to control agricultural organizations. It is proposed to adopt one of the levels of the tree resource conservation objectives in agricultural production.

Keywords: agricultural organization, management, functions, objectives, methodological approaches, the competitiveness of agricultural production.

Постановка проблеми. Управління організацією потрібно розглядати як безперервний процес впливу на продуктивність праці, групи або організації в цілому для досягнення найкращих результатів із позиції поставленої мети. Процес управління складається зі заздалегідь узгоджених дій, які забезпечують здійснення загальної мети або набору цілей, що стоять перед організацією [5].

Нинішні кризові явища в аграрному комплексі багато в чому є наслідком утрати управління соціально-економічними процесами. По-перше, розпалася система управління агропромисловим комплексом як єдиним об'єктом, відбулася втрата узгодженості інтересів не тільки за межами, а й усередині комплексу – між сільськими товаровиробниками, переробниками їх продукції та агросервісними структурами. По-друге, багато функцій державного управління аграрним сектором вітчизняної економіки необґрунтовано втрачені і розосереджені між різними міністерствами і відомствами. Склався паралелізм і дублювання в їх роботі. По-третє, практично на всіх рівнях державного управління принижена роль організаційно-розпорядчих методів. Загублена його вертикаль. Ослаблена договірна, технологічна і виконавча дисципліна, слабо здійснюється взаємодія між господарсько-економічними суб'єктами. По-четверте, непідготовленість значної частини управлінських кадрів для роботи в умовах ринкової економіки стримує формування адекватних їй управлінських структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання управління підприємствами аграрної галузі вивчали відомі вітчизняні вчені. Так, Т.С. Муляр досліджував сутність стратегічного управління та необхідність його застосування в управлінні аграрними підприємствами. Дослідник з'ясовував причини повільного розвитку стратегічного управління в практиці аграрних підприємств [6].

М.В. Бесчасна аналізує основні методи управління персоналом, виділяючи соціальні аспекти регулювання та впливу на досягнення ефективного використання трудового потенціалу аграрного підприємства [1].

Г.Є. Павлова досліджує методологію формування цілісної системи державного управління сільськогосподарським виробництвом, а також виділяє найбільш важливі завдання вдосконалення процесу управління виробництвом щодо забезпечення стабільного розвитку аграрного сектору [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вдосконалення системи управління аграрного сектора економіки має визначатися тими змінами, які є пріоритетними для розвитку виробництва конкурентоспроможної продукції на

перспективу, враховувати тенденції, пов'язані з розвитком ринкових відносин, багатоукладністю аграрного сектора, його входженням у світовий економічний простір. При цьому акцент необхідно роботи на відомих загальних підходах до змісту процесу управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними господарюючими суб'єктами в аграрному секторі є організації. У Бобринецькому районі Кіровоградської області станом на 01.01.2016 функціонувало 1 775 суб'єктів підприємницької діяльності різних форм власності, із них 189 – фермерські господарства.

Як можна пересвідчитися (табл. 1), кількість підприємств Бобринецького району в 2015 р. порівняно з 2014 р. дещо зменшилася, а саме на 0,3%, але відносно показника 2012 р. зазначимо зростання показника на 0,7%. Водночас фермерських господарств у 2015 р. стало більше на 2,2% порівняно з попереднім періодом, а порівняно з базовим роком – на 6,8%. У 2015 р. аграрні підприємства виростили зернових та зернобобових культур 295,7 тис. ц, а також виробили і реалізували 41 т основних видів продукції тваринництва.

Ефективність діяльності організацій залежить від керованості об'єктів, гнучкості в методах управління. Це проявляється в поглибленні спеціалізації та розширенні кооперування підприємств, розвитку організаційно-виробничих структур і готовності персоналу до змін відповідно до вимог часу.

В організаціях виділяються п'ять основних частин: структура, завдання, технології, люди і цілі. Організація в єдності всіх її складників нерозривно переплітається із зовнішнім середовищем і, таким чином, являє складну систему. Виконання управлінських функцій у відкритій системі передбачає, що на всі складові частини організації впливають внутрішні і зовнішні фактори. Зміна хоча б одного елемента або якоїсь частини впливає на ефективність організації в цілому.

В управлінні виділяються такі методичні підходи: системний, процесний, ситуаційний. Системний підхід являє собою не набір окремих інструкцій або принципів для менеджерів, а спосіб мислення щодо підприємства й управління. Фактичні явища і події господарського життя при цьому розглядаються двояко статично та динамічно (рис. 1).

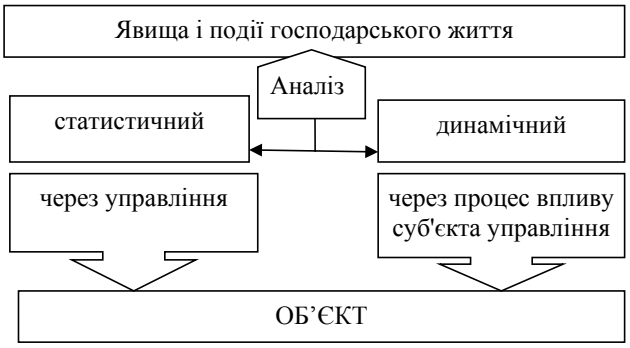


Рис. 1. Види аналізу явищ і подій господарського життя

Джерело: побудовано автором

Система управління в конкретній організації є складовою частиною більш глобальної ринкової системи, й ефективність управління діяльністю окремих суб'єктів ринку в сукупності визначає розвиток регіону і країни.

Серед науковців тлумачення системи визначається так:

– «комплекс елементів, що знаходяться у взаємодії»;

– «щось таке, що може змінитися з плином часу»;

– «безліч елементів із відносинами між ними і між їх атрибутами»;

– «сукупність елементів, організованих таким чином, що зміна, виключення і введення нового елемента закономірно відбиваються на інших елементах»;

– «все, що складається з пов'язаних один з одним частин».

Існує думка, що складні системи не можна коректно описати математично, оскільки в них, як правило, є дуже велика кількість елементів, невідомим чином пов'язаних один з одним, або невідома природа явищ, що протікають. Це зумовлює деяку обмеженість використання лінійно-динамічних моделей оптимізації темпів і пропорцій розвитку аграрного виробництва. Безперервність процесу вдосконалення складних систем у різних напрямах вимагає постійного підвищення якості управління.

Таблиця 1

Загальна кількість зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності у Бобринецькому районі

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відношення 2015 р. до 2012 р.
Загальна кількість суб'єктів підприємницької діяльності, од.	1763	1784	1781	1775	100,7
Темп зростання, %	Х	101,2	99,8	99,7	Х
Кількість зареєстрованих фермерських господарств, од.	177	176	185	189	106,8
Темп зростання, %	Х	99,4	105,1	102,2	Х

Джерело: побудовано за статистичними даними Бобринецького району

Процесний підхід в управлінні виражається в здійсненні чотирьох первинних функцій управління – плануванні, організації, мотивації і контролю, – об'єднується їх сполучними процесами комунікації і прийняття рішення. Для ефективної роботи менеджери повинні зробити правильний вибір із кількох альтернативних можливостей. Здатність керівників мобілізувати ресурси для досягнення поставленої мети в реальних умовах визначає результативність і успіх підприємства, його подальший розвиток. Ухвалення об'єктивного рішення для розуміння справжніх масштабів проблеми залежить від наявності адекватної і точної інформації.

У цільовому підході до управління організація, мотивація і регулювання діяльності відбуваються через формування основної мети і системи цілей. В інтерпретації К. Маркса мета – це ідеальний образ бажаного стану, зумовлений об'єктивно потребами людини, основа координації й активізації його діяльності [3]. Вона «як закон визначає спосіб і характер його дій». Від правильності постановки мети, уявного передбачення результатів діяльності та шляхів реалізації за допомогою певних засобів залежить якість прийнятих рішень. Цілі – характеристики необхідних кінцевих станів. Є безліч різновидів цілей, численні також терміни для їх позначення, такі як завдання, результати, цілі. Вони використовуються для позначення планів організації, стандартів продуктивності і необхідних у майбутньому дій.

Цільовий підхід – це складова частина системно-структурного аналізу, але на відміну від нього основний акцент робиться не на вивченні структури системи цілей, а цілей її розвитку і кінцевих результатів. Побудова дерева цілей є структурною моделлю методу вирішення поставленого завдання. Вона починається з вирішення основного питання – визначення мети управлінського впливу. Нестійкість і мінливість зовнішнього середовища функціонування ускладнюють вироблення цільової орієнтації організації. Формулювання головної мети і визначення системи і підсистеми, поділ за періодами часу, вибір стратегій конкуренції і ресурсів, необхідних для їх узгодженої реалізації, впливають на ефективність управління підприємством. Із господарських позицій загальновизнаною метою в ринковій економіці є прагнення підприємця до максимізації прибутку. П. Хейне попереджає, що якщо прибуток, отриманий від прийняття правильних рішень, буде відбиратися на підставі, що отримана незаслужено, то люди будуть намагатися не впроваджувати нововведення, а приймати рішення по проектах середнього рівня і короткострокового характеру, частіше будуть порушення в координації дій людей, оскільки кожна людина буде мінімізувати ризик [8]. Це веде до виникнення проблем, які можна було б уникнути шляхом більш точного передбачення.

В аграрному секторі максимізація прибутку можлива тільки з огляду на специфіку, складності та різноманіття природно-кліматичних, соціально-економічних, виробничо-технічних та технологічних факторів, що впливають на виробництво продукції.

Головною метою аграрного підприємства має бути визначено досягнення і забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції як умова повного використання всіх можливостей розвитку організації. Здатність тривалий час функціонувати на ринку і бути конкурентоспроможними, управляти змінними факторами зовнішнього і внутрішнього середовища становить елементи успіху організації. Вважаємо, що конкурентоспроможність продукції є головною стратегічною метою. Процес декомпозиції головної мети є складним і відповідальним етапом, що створює умови для реалізації цільового управління. Це постановка чітких і коротких загальних цілей; участь у процесі вироблення всіх тих, хто буде працювати в рамках даної системи; оцінка ефективності на основі результатів.

Для реалізації поставлених цілей можна сформулювати вимоги у вигляді постановки завдань, що вирішуються на кількох рівнях. Автор уважає, що виділення головної мети – досягнення і забезпечення конкурентоспроможності продукції – розвиває і визначає кілька рівнів системи цілей. Основною стратегією і одним із рівнів дерева цілей є ресурсозбереження в аграрному виробництві.

За кожним видом ресурсів (земельних, трудових і матеріальних) деталізуються мета і завдання відповідно до умов функціонування організації. Для їх виконання слід прагнути до гнучкості виробничих структур організації, мобільності трудових ресурсів. Вони представляють такі рівні системи цілей.

Цільове управління аграрним виробництвом у радянській системі господарювання вимагало забезпечення узгодженої роботи підрозділів підприємства у виконанні державного плану виробництва продукції. Відсутність завершеності в досягненні мети і результатів діяльності за критерієм ефективності використання ресурсного потенціалу та задоволенню економічних інтересів учасників призвело до витратної економіки і розпаду системи управління.

У ринковій системі господарюючий суб'єкт змушений виробити цілі і пріоритети власного розвитку. Вони повинні бути орієнтовані на стійкість організації в конкурентній боротьбі і розвиток за будь-якої кон'юнктури ринку.

Всі функції управління взаємопов'язані та взаємообумовлені, і кожна окремо представляє певний процес. Прогнозування, планування, нормування, організація, мотивація, координація, комунікація, контроль, облік, аналіз і регулювання в управлінні повинні здійснюватися на високому рівні. Це означає, що не може бути другорядних і менш важливих

функцій. Об'єднання їх однією метою організації – виробництвом конкурентоспроможної продукції – веде до розширення змісту кожної функції управління і регулювання діяльності всіх структурних підрозділів для досягнення поставленої мети і вимагає організаційних механізмів контролю та зворотного зв'язку, що дають змогу пристосовуватися до зміни зовнішнього середовища.

У практиці управління взаємозв'язок усіх виділених елементів є універсальним для господарюючих суб'єктів незалежно від галузі народного господарства. Але для стійкості підприємства управління повинне враховувати загальні та специфічні риси аграрного виробництва.

Й. Шумпетер наголошував, що повсякденна робота в управлінській діяльності представляється функцією контролю – оперативним усуненням відхилень. Вона не є рушійною силою процесу виробництва, але без неї неможливо управляти [2].

У системі управління підприємством здійснення таких функцій, як облік, аналіз і контроль, визначає оперативність і своєчасність прийняття управлінських рішень та використання ситуаційного підходу в регулюванні господарських процесів. Облік у процесі безперервного здійснення комплексу облікових робіт протікає в часі в специфічних об'єктах. Ефективність управлінських дій залежить від якості облікової інформації про процеси відтворення в організації. Декомпозиція складної системи підприємства призводить до формування багатовимірних об'єктів управління і нетрадиційних для обліку об'єктів, таких як естетичні властивості природного середовища, якість ресурсів і продуктів, елементи системи міжособистісних відносин. Система управлінського обліку створює передумови для вирішення цих проблем, не пасивне забезпечення інформацією для планування, контролю та регулювання, а обґрунтування рішень функціональних завдань управління і повне відображення багатовимірного і багатогранного характеру сучасних умов функціонування підприємств.

Висновки. У радянській економіці управління підприємствами здійснювалося в жорсткій системі, яка встановлює споживання ресурсів, цінові пропорції, обсяги виробництва і розподіл продукту. Пріоритетною функцією управління була організація виробництва, спрямована на виконання головної мети – державного плану. Мотивація, облік, аналіз, контроль як функції управління жорстко регламентували і мали обслуговуючий характер. Наслідком були недоліки: слабкість контролю над відтворювальними процесами і, відповідно, низька якість робіт і продукції; приписки обсягів робіт у звітності; завищення потреб у ресурсах у плануванні; приховування дійсних причин перевиконання планів в аналізі. Ринкова система господарювання змінила форми власності і господарювання. Склад і зміст функцій управління змінюються відповідно до цільової орієнтації організації. В управлінні розширюються горизонтальні, вертикальні і функціональні зв'язку. В обліку, контролі та аналізі виникли проблеми, пов'язані з відображенням фактів, що впливають на відносини власності, управління майном і зобов'язаннями підприємства, актуалізуються принципи концепції управління з позицій психології і людських відносин. На сучасному етапі розвитку в управлінні слід використовувати принцип єдності системного, процесного та цільового підходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бесчасна М.В. Соціально-психологічні методи в управлінні сільським господарством / М.В. Бесчасна // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». – 2014. – Вип. 200(1). – С. 32–37.
2. Дункан Д.У. Основополагающие идеи в менеджменте. Уроки основоположников менеждмента и управленческой практики / Д.У. Дункан ; пер. с англ. – М. : Дело, 1996. – 272 с.
3. Маркс К. Сочинения : Т. 23 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Издательство политической литературы, 1974. – С. 58–189.
4. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 702 с.
5. Монастирський Г.Л. Теорія організації : [підручник] / Г.Л. Монастирський. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 288 с.
6. Муляр Т.С. Впровадження стратегічного підходу в управління аграрними підприємствами / Т.С. Муляр // Агросвіт. – 2015. – № 24. – С. 7–10.
7. Павлова Г.Є. Методологія формування цілісної системи державного управління сільськогосподарським виробництвом / Г.Є. Павлова // Агросвіт. – 2013. – № 23. – С. 3–5.
8. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне ; пер. с англ. ; изд. 2-е, стереотип. – М. : Дело, 1992. – 704 с.

УДК 65:33.2

Сірко А.Ю.
аспірант кафедри підприємництва та економіки підприємств
Університету митної справи та фінансів

СУТНІСТЬ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

NATURE AND DEFINITION OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні теоретичні підходи до інтерпретації поняття «розвиток підприємства» і його відмінність від економічної категорії «зростання». Досліджено і доповнено видову класифікацію розвитку підприємства. Розкрито сутність економічного розвитку підприємства, проаналізовано основні його складники. Запропоновано можливі стратегії для розвитку підприємства.

Ключові слова: підприємство, економічний розвиток, складники економічного розвитку, розвиток підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные теоретические подходы к интерпретации понятия «развитие предприятия» и его отличие от экономической категории «рост». Исследована и дополнена видовая классификация развития предприятия. Раскрыта сущность экономического развития предприятия, проанализированы основные его составляющие. Предложены возможные стратегии для развития предприятия.

Ключевые слова: предприятие, экономическое развитие, составляющие экономического развития, развитие предприятий.

ANNOTATION

The article describes the main theoretical approaches to the interpretation of the concept of «enterprise development» and its difference from the economic category of «growth.» Researched and supplemented species classification of the enterprise. The essence of economic development enterprises, and analyzes its main components. A possible strategy for enterprise development.

Keywords: enterprise, economic development, component of economic development, the development of the company.

Постановка проблеми. Розвиток економіки характеризується нестабільністю, невизначеністю та високою швидкістю змін. Для забезпечення безперервного процесу економічного розвитку кожне підприємство повинне прагнути до підвищення прибутковості виробництва, поліпшення якості продукції, раціонального використання ресурсів, тому метою статті є дослідження особливостей економічного розвитку підприємства за рахунок аналізу його складників та можливого стратегічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретико-методологічних основ розвитку підприємств і їх видових проявів приділяли увагу багато українських і зарубіжних учених: М.Х. Мескон, Ф. Хедоурі, М.В. Афанасьєв, В.Г. Андрійчук, В.М. Геєць, Ю.С. Погорєлов, Е.В. Раєвнєва, Е.В. Шубравська та ін.

Виділення невирішених раніше рішень частин загальної проблеми. Проте загальна думка щодо трактування поняття «розвиток підприємства» і його видів у сучасній економічній науці не цілком розкрита і вимагає ґрунтовного теоретичного аналізу.

Мета статті полягає у розкритті економічного змісту розвитку підприємства, формуванні власного визначення досліджуваної категорії, розгляді та доповненні видових проявів розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття такого суб'єкта, як підприємство, чітко визначене в Господарському кодексі України: суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізовуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав і обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством. Суть діяльності підприємства полягає в одержанні прибутків.

Н.М. Богацька під підприємством розуміє провідний і важливий елемент сучасної економіки, який забезпечує ринок товарами та послугами, сприяє розвитку здорової конкуренції, задовольняє потреби споживачів. Його діяльність базується на власній ініціативі підприємця, на його страх та ризик та має на меті отримання прибутку [1].

Кожне підприємство функціонує у фінансовому середовищі, тому обов'язковими умовами є фінансова стабільність підприємства та стійкість, що забезпечується фінансовим менеджментом даного підприємства [2]. Л.С. Запасна вважає, що аналіз сутності підприємства дає змогу констатувати, що підприємству найбільшою мірою властиві характерні риси організації як соціально-економічної системи, таким чином, у рамках дослідження логічним є розуміння підприємства як організації [3].

Кожна соціально-економічна система має дві рушійні сили – бажання вижити (зберегти себе, мати визначену стабільність) і прагнення розвиватися (самоудосконалюватися) [3, с. 6].

Поняття «розвиток» широко використовується в науковому обігу із середини XX ст. і не має однозначного тлумачення. Спочатку під розвитком розуміли ідею пристосування, виживання в умовах обмеженості ресурсів і соціальних конфліктів. У 50–70-х роках з'явилися

гіпотези вчених про циклічність такого розвитку і наявність відповідних його стадій, а саме поняття набувало все більшу різнобічність. У науковій літературі того періоду розвиток розглядався як найважливіший критерій прогресу, як ускладнення, збагачення якостей і потреб людини, розширення ступенів свободи її вибору і поведінки [4, с. 545].

Філософська наука визначає, що на відміну від явищ руху зміни, що можуть викликатися дією зовнішніх щодо об'єкта сил, розвиток являє собою саморух об'єкта – іманентний процес, джерело якого укладено в самому об'єкті, що розвивається. Розвиток виникає в результаті протиріч, боротьби нового і старого, боротьби «суперечливих, взаємовиключних, протилежних тенденцій», властивих об'єктам «природи», їхнього подолання, перетворення в нові протиріччя.

Е.В. Шубравською розвиток трактується як процес переходу системи з одного стану в інший, що супроводжується зміною її якісних і кількісних характеристик [5, с. 37]. Цієї ж думки дотримується Ю.С. Погорєлов, який розглядає розвиток через кількісні й якісні зміни у функціонуванні системи, що характеризуються багатомірністю, спрямованістю і часто неминучістю, накопичуються і викликають перехід системи до якісно іншого стану [6, с. 31]. В «Академічному тлумачному словнику української мови» розвиток визначено як процес, унаслідок якого відбувається зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого [7]. На думку О.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухина, розвиток – це рух уперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик об'єкта, його еволюція, поліпшення, вдосконалювання, прогрес, а також ріст і розширення [8, с. 11].

Розвиток як загальнонаукову категорію розглядають із трьох сторін: як закон, як принцип та як явище. Розвиток як закон характеризує перехід від одного буття до іншого, причому наступний стан буття буде іншим за попередній за кількісними або якісними характеристиками. Традиційно вважають, що наступний стан буття буде кращим за попередній. Розвиток як явище є протилежним до буття, яке знаходиться в незмінному стані. Розвиток як принцип є іманентною рисою буття, його невід'ємною характеристикою, що також зумовлює можливість подальших змін буття [6, с. 31].

Таким чином, за наявності великої кількості точок зору щодо даного поняття вважаємо, що як фундаментальну категорію розвиток необхідно розглядати різнобічно і з широким контекстом, адже розвиток на основі єдиної економічної площини вміщує в себе багато однокореневих елементів, наприклад «зростання». У «Тлумачному словнику української мови» термін «зростання» незалежно від предметної сфери його застосування трактують як «збільшуватися кількісно; досягати вищого ступеню розвитку» [9, с. 1087]. Зростання є зворотним процесом у часі, адже зростання або спад економічних показників завжди мають граничні межі, за якими починаються кризові явища. Розвиток передбачає нарощування якісних змін організації системи, розширює її можливості до оновлення і реагування на різного роду виклику зовнішнього середовища в умовах зростаючої невизначеності. А зростання можливе за незмінних якісних характеристик системи і, як правило, викликане дією зовнішніх чинників. Ми вважаємо, що порівнювати категорії розвитку і зростання не можна, оскільки розвиток характеризується керованістю, цілеспрямованістю і станом вимірювання, що передусім відрізняє його від зростання.

Розвиток для підприємств розглядають, з одного боку, як такий тип змін, що підвищує ступінь організованості системи, а з іншого – як виділену у складі підприємства систему, в якій об'єднані інноваційні процеси, що ведуть до кількісних та якісних змін у всіх функціональних галузях підприємства, а також контури її управління на основі зворотних зв'язків, в яких вирішуються завдання стратегічного та тактичного управління і запускаються механізми самоорганізації оперативного управління розвитком. Базуючись на моделі життєвого циклу організації, розвиток підприємства можна трактувати як життєвий цикл, який характеризується часовими етапами і має такі стадії розвитку організації: народження, дитинство, отроцтво, рання зрілість, розквіт сил, повна зрілість, старіння, оновлення [10, с. 100].

Структуру економічного розвитку формує розвиток усіх його елементів: економічної системи, галузі, підприємства, людського, фінансового та майнового капіталу, інноваційних та інвестиційних процесів тощо. В. Кифяк узагальнив та систематизував підходи до трактування розвитку підприємства (рис. 1).

Отже, незважаючи на поширеність поняття «розвиток підприємства» в науці, не має універсального визначення цієї категорії, але ми бачимо спільні характеристики. Такими харак-

Рис. 1. Підходи до визначення категорії «розвиток підприємств» [11, с. 191]

теристиками є: адаптація до впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, перехід з одного стану в інший, наявність кількісних та якісних змін.

Якщо розглядати різні етапи економічного розвитку, то стає очевидним, що підприємству належало і належить головне місце як на мікро-, так і на макрорівні, тому проведемо дослідження економічного змісту поняття «розвиток підприємства» з точки зору різних учених (табл. 1).

Таким чином, погляди вчених об'єднуються в тому, що розвиток є процесом, результатом якого є придбання нових кількісних та якісних характеристик економіко-виробничої системи, поліпшення показників ефективності функціонування і приріст потенціалу підприємства, який допомагає йому пристосовуватися до динамічних змін у середовищі, зберігаючи свою життєдіяльність.

Узагальнення теоретичних концепцій щодо даної категорії дає можливість сформувати власне визначення: розвиток підприємства – це перехід закономірних якісно-кількісних змін економічної системи в довгостроковому періоді, які відбувається з обмеженими економічними ресурсами під дією потреб та інтересів суспільства в довгостроковій перспективі.

Таблиця 1

Визначення поняття «розвиток підприємства»

Автор, джерело	Визначення поняття «розвиток підприємства»
Ю.А. Плугіна [12, с. 194]	Якісні перетворення в його діяльності за рахунок змін кількісних і структурних характеристик техніко-технологічних, організаційно-комунікаційних, фінансово-економічних ресурсів на основі ефективного використання інтелектуально-кадрових ресурсів та інформаційних технологій.
Р.О. Побережний [13, с. 91]	Спрямована зміна якісного стану організації, її структури, складу або властивостей, кількісних чи якісних змін елементів організації. При цьому розвитку організації притаманні ті ж властивості, що і «філософському розвитку», тобто циклічність і спіральність.
О.В. Раєвнєва [14, с. 108]	Унікальний процес трансформації відкритої системи в просторі та часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей його існування шляхом формування нової дисипативної структури і переводом його в новий фактор (одна з альтернативних траєкторій розвитку підприємства) функціонування.
Ю.С. Погорєлов [6, с. 32]	Безупинний процес, що відбувається за штучно встановленою або природною програмою як зміна станів підприємства, кожен з яких є якісно іншим за попередній, через що у підприємства як у більш складної системи виникають, розкриваються та можуть бути реалізовані нові можливості, нові властивості, якості та характерні риси, які сприяють здатності підприємства виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання, що зміцнює його позиціонування в зовнішньому середовищі і підвищує здатність протидіяти його негативним впливам.
М.В. Афанасьєв, В.Д. Рогожин, В.І. Рудика [15, с. 27]	Об'єктивна зміна тільки якісних характеристик системи, зумовлена як фундаментальними законами природи (єдності та боротьби протилежностей, переходу кількості в якість, розвитку суспільства по спіралі та нагору), так і закономірностями функціонування конкретних систем (старіння устаткування, набуття досвіду і знань співробітниками, виснаження природних ресурсів), за якої формуються нові властивості системи.
І.О. Богатирьов [16]	Сукупність змін різної економічної природи, спрямованості, інтенсивності, що об'єктивно відбуваються в соціально-економічній системі підприємства під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, а також призводять до переходу та фіксації підприємства в різний організаційно-економічний стан (щодо сталого характеру).
С.П. Дунда [17]	Сукупність спрямованих, інтенсивних та якісних змін економічної природи, що відбуваються на підприємстві внаслідок суперечності у внутрішньому середовищі та впливів факторів зовнішнього середовища.
В. Кифяк [11, с. 193]	Динамічна система взаємодіючих підсистем, передумов, факторів і принципів, які формують вектор кількісних і якісних змін функціонування підприємства, спрямованих на досягнення пріоритетів.
Е.М. Коротков [18, с. 296]	Сукупність змін, які ведуть до появи нової якості та зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища.
О.Є. Кузьмін [19, с. 36]	Розвиток кожної організації має циклічний характер, тобто проходить через певні стадії життєвого циклу, що визначають особливості виробничо-господарської, інвестиційної, фінансової та інших видів діяльності.
Т.Б. Надтока, Г.А. Какуніна [20]	Процес сукупних змін у соціально-економічній системі підприємства, спрямований на його перехід у новий якісно-кількісний стан у часі під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, причому за напрямом він може бути як позитивним, так і негативним.
А.М. Турило, С.В. Святенко [21, с. 121]	Економічна складова життєдіяльності підприємства в усіх її формах і проявах протягом його життєвого циклу здійснюється під впливом екзогенних та ендогенних факторів і орієнтована на досягнення поставленої власником мети.
О.В. Шубравська [5, с. 37]	Це процес переходу системи з одного стану в інший, що супроводжується зміною її якісних і кількісних характеристик.

Проведений аналіз показує, що економічний розвиток підприємства є багатогранним явищем, що й зумовлює наявність різних класифікаційних ознак і видів розвитку підприємства.

Висновки. Залишається актуальним створення економічної моделі підприємства, в якій відбувалися би постійний економічний розвиток та швидке пристосування до змін економічного світу. Світова фінансова криза показала, що старі економічні закони малоефективні, у сучасній економіці вони втрачають свою актуальність. Завдання вчених – розробити такі моделі, методики і форми розвитку підприємств, які відповідали би сьогоденню.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічний електронний словник : у 2-х т. Т. 1 / За ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.
2. Ситніченко В., Кисельова Г. Сучасні системи менеджменту – основа сталого розвитку підприємства / В. Ситніченко, Г. Кисельова // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2004. – № 3. – С. 59–61.
3. Масленикова Н.П. Управление развитием организации / Н.П. Масленикова. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2002. – 34 с.
4. Розвивающиеся страны: экономический рост и социальный прогресс / Под. ред. В.Л. Шейниса, А.Я. Эльянова. – М. : Наука, 1987. – 655 с.
5. Шубравська О. Сталий економічний розвиток: поняття і напрямки дослідження / О. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 36–42.
6. Погорєлов Ю.С. Категорія розвитку та її експленарний базис / Ю.С. Погорєлов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2012_27_1/Zb27_1_04.pdf.
7. Розвиток / Академічний тлумачний словник української мови (1970–1980). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sum.in.ua/s/rozvytok.
8. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление : [учебник для студ. вузов] / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М. : ОМЕГА-Л, 2006. – 464 с.
9. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : Перун, 2003. – 1440 с.
10. Пащенко О.П. Стратегічне управління розвитком підприємства / О.П. Пащенко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 2. – Т. 2. – С. 99–103.
11. Кифяк В. Теоретичні основи визначення категорії «розвиток підприємства» / В. Кифяк // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – Ч. 2. – С. 190–194.
12. Плугіна Ю.А. Інтелектуальний розвиток: сутність поняття / Ю.А. Плугіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 193–196.
13. Побережний Р.О. Основні напрямки розвитку підприємств машинобудування / Р.О. Побережний // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2012. – № 13. – С. 90–100.
14. Раєвнєва О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : [монографія] / О.В. Раєвнєва. – Харків, 2006. – 496 с.
15. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия : [монография] / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка. – Харьков : ИНЖЭК, 2003. – 184 с.
16. Богатирьов І.О. Управління розвитком підприємства : автореферат. дис. … канд. економ. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І.О. Богатирьов. – Київ. 2004. – 22 с.
17. Дунда С.П. Теоретичні підходи до визначення поняття «розвиток підприємства» / С.П. Дунда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_32/Dunda.pdf.
18. Коротков Э.М. Концепция менеджмента / Э.М. Коротков. – М. : Дека, 1997. – 304 с.
19. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту : [підручник] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2003. – 416 с.
20. Надтонка Т.Б. Соціальний розвиток промислового підприємства та механізми його управління / Т.Б. Надтонка // Управлінські технології у рішенні сучасних проблем розвитку соціально-економічних систем : [монографія] ; за заг. ред. О.В. Мартякової. – Донецьк : ДонНТУ, 2011. – 744 с. – С. 564–569.
21. Турило А.М. Теоретико-методологічні основи фінансово-економчного розвитку підприємства / А.М. Турило, С.В. Святенко // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 120–126.

УДК 331.44

Скалій Ю.І.
студентка
Хмельницького національного університету

Літинська В.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Хмельницького національного університету

СПЕЦИФІКА УПРАВЛІННЯ ЖІНОЧИМИ КОЛЕКТИВАМИ

SPECIFIC MANAGEMENT FEMALE STAFF

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено розгляду гендерних стереотипів та їхньому впливу на професійну діяльність працівників. Під час вивчення гендерних аспектів в управлінській практиці розрізняють різні підходи до керівництва колективом та особистістю з урахуванням чоловічої та жіночої психіки. Процес управління жіночим колективом має багато психологічних, професійних та інших особливостей, з якими обов'язково потрібно рахуватися. Відповідно, у жіночому колективі не можна застосовувати способи стимулювання, мотивації та впливу на трудову діяльність, застосовуваних у чоловічому колективі. Встановлено, що під час управління жіночим колективом можна очікувати певної пасивності у виконанні прийнятих рішень.

Ключові слова: колектив, гендерні стереотипи, гендерні відмінності, психологічний клімат, трудова кар'єра.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена рассмотрению гендерных стереотипов и их влиянию на профессиональную деятельность работников. При изучении гендерных аспектов в управленческой практике различают разные подходы к руководству коллективом и личностью с учетом мужской и женской психики. Процесс управления женским коллективом имеет много психологических, профессиональных и других особенностей, с которыми обязательно нужно считаться. Соответственно, в женском коллективе нельзя применять способы стимулирования, мотивации и влияния на трудовую деятельность, применяемые в мужском коллективе. Установлено, что при управлении женским коллективом можно ожидать определенной пассивности в выполнении принятых решений.

Ключевые слова: коллектив, гендерные стереотипы, гендерные различия, психологический климат, трудовая карьера.

ANNOTATION

The article deals with the gender stereotypes and their effects on the professional work of employees. In the study of gender aspects in management practices distinguish between different approaches to the management team and the individual on the basis of male and female psyche. The process of female staff has many psychological, occupational and other features, which must be reckoned with. Accordingly, in the women's team can not use methods of stimulation, motivation and impact on employment, used in the men's team. Established that the women's management team can expect a certain passivity in the implementation of the decisions taken.

Keywords: group, gender stereotypes, gender differences, psychological climate, labor career.

Постановка проблеми. Вся історія людства – це історія стосунків. У більш вузькому сенсі – історія стосунків чоловіків та жінок, дорослих і молодих, начальників і підлеглих. На роботі ми проводимо третину свого життя, тому важливо забезпечити здорові відносини в колективі. Особливо важливо це для менеджера з персоналу як для людини, що відповідає за роботу з людьми і морально-психологічний клімат в організації.

Давно відомо, що колектив – щось більше, ніж просте логічне впорядкування працівників, що виконують взаємозв'язані задачі. Теоретики і практики управління зрозуміли, що організація є також і соціальною системою, де взаємодіють окремі особи і формальні та неформальні групи. І від психологічного клімату, від настрою кожного працівника залежить і продуктивність праці, і здоров'я працівників та ін.

Результативність управління персоналом багато в чому залежить від того, яким колективом ви керуєте – чоловічим, жіночим або змішаним. У будь-якому колективі часто виникають проблеми, під час рішення яких необхідно зважати на гендерну специфіку. Якщо переважають представники однієї статі, то управління набуває цілої низки особливостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безліч літератури присвячено аналізу гендерних особливостей чоловіків і жінок. Це питання розглядали такі вчені, як: Виноградський М.Д., Гриньова В.М., Дахно І.І., Мурашко М.І., Кібанов А.Я., Пономаренко В.С., Пушкар О.І., Самигін С.І., Травін В.В., Уотермен Р., Чижова Л.С., Шкатула В.І., Щьокін Г.В., Яворський В. та ін. Як правило, у роботах цих авторів описується боротьба зі стереотипами, з якими щодня стикаються жінки та чоловіки в усьому світі, поставивши кар'єру в ієрархії життєвих пріоритетів на перше місце.

Особистість підлеглого традиційно вивчалася без урахування його статі, проте еволюція суспільства вимагає відповідних змін в управлінні різними видами колективу.

Мета статті полягає в аналізі специфіки процесу управління жіночими колективами, визначенні гендерних відмінностей жіночих та чоловічих колективів та у визначенні найефективніших з них.

Виклад основного матеріалу дослідження. В управлінській практиці гендерні аспекти охоплюють особливості різних підходів до керівництва колективом і особистістю, особливості міжособистісних відносин з урахуванням чоловічої та жіночої психіки і характерних рис інтелекту. Одна справа – теорія, і зовсім інша – практика,

реальне життя, де на процес досягнення мети впливає багато додаткових факторів: мотивація працівників, їх лояльність до керівництва, особливості характеру, вік, стать [1, с. 84].

Навіть у колективі, збалансованому за гендерною ознакою (приблизно в рівній пропорції представлені чоловіки і жінки), часто виникають проблеми, під час вирішення яких необхідно враховувати гендерну специфіку. Якщо ж переважають представники однієї статі (що в нашій країні характерно для цілої низки професій, що вважаються «чоловічими» або «жіночими»), то управління колективом набуває особливостей, які виступають тим різкіше, чим нижче статус підлеглих і чим більшою мірою порушено рівновагу.

Жінки частіше, ніж чоловіки, виявляють чутливість до психологічного клімату в колективі і прагнення працювати в психологічно комфортній для себе атмосфері. Приходячи на нову роботу, жінки зазвичай намагаються спочатку встановити емоційні зв'язки з колегами і лише після цього повністю включаються в трудовий процес. Задоволеність відносинами в колективі стає при цьому одним з основних факторів, що визначають задоволеність жінок працею в цілому. Іноді цей фактор починає переважувати всі інші: навіть якщо на роботі недостатня зарплата й обмежені перспективи зростання, але склалися хороші стосунки в колективі, жінки рідше за чоловіків прагнуть змінити місце роботи.

Саме цей чинник забезпечує заповнення вакантних місць у бюджетних організаціях, в яких на найбільш низькооплачуваних посадах працюють переважно жінки. Керівнику необхідно враховувати фактор сумісності членів жіночого колективу, прагнути підтримувати з усіма рівні відносини, вміти знайти дві-три хвилини, щоб поцікавитися настроєм та іншими «несуттєвими питаннями» (що нерідко важко дається керівникам-чоловікам) [2, с. 104].

Під час здійснення управлінських рішень жінки-підлеглі звертають увагу не тільки на зміст рішення, але ще значною мірою на форму, в якій це рішення до них доводиться. Рішення має приймати керівник (що сприймається природно: хтось же повинен приймати рішення), але це рішення має бути за формою демократичним (добре, якщо керівник порадився, вислухав думки членів колективу). І зрозуміло, що донести його до колективу слід увічливим, коректним чином. Грубе за формою рішення відторгається незалежно від того, наскільки воно доцільне. Аналогічно ставлення до зауважень із боку керівництва. Жінки-підлеглі чутливі до приниження, грубого (нехай навіть і справедливого з точки зору керівника) осуду. Грубий осуд практично завжди сприймається жінкою як несправедливість незалежно від його змісту.

Відносини керівника з підлеглими в жіночому колективі мають бути не тільки теплими, але й рівними з усіма. Справа в тому, що в суто жіночому колективі конкуренція виявляється дещо по-іншому, ніж у чоловічому.

Налаштовані на взаємну підтримку, жінки добре ставляться до тих, кому погано (до «безневинно постраждалих» від гніву керівництва), і нерідко починають виявляти неприязнь до тих, кому «раптом незаслужено пощастило», це може викликати заздрість.

Відповідно, на жіночий колектив не можна механічно переносити способи стимулювання, що працюють у чоловічому колективі. Слід також дуже обережно запроваджувати елементи змагання, щоб не зруйнувати наявну в колективі систему відносин. Якщо керівництво виділяє деяких підлеглих, такий жест повинен бути добре обґрунтованим, інакше він може бути сприйнятий як потурання улюбленцям.

Виховання чоловіків, участь у змагальних іграх привчає їх працювати в команді, вони з дитинства звикають слідувати за лідером, приймати сталу ієрархічну систему, не надаючи особливого значення формі, в якій ця ієрархія реалізується. При цьому молоді чоловіки весь час прагнуть до службового зростання і підсвідомо приміряються до більш високих посад, тому чоловічий колектив легше дисциплінувати, солідарність під час роботи для спільної мети у нього вищий, але він менш стійкий за появи нових можливостей.

Жіночий колектив – це саме колектив, а не команда, він зазвичай слабко ієрархічний і тримається на особистих стосунках. Ідеальний для жінки колектив – побудований за принципом сім'ї, оскільки на робочі стосунки жінки схильні проектувати відносини сімейні (у чоловіків нерідко відбувається навпаки) і чекати від колег по роботі підтримки, розуміння, емоційної теплоти [2, с. 82].

Звичайно, і в жіночих колективах може встановлюватися ієрархія, але вона має менш формальний характер і може бути побудована за іншими ознаками: віком, досвідом, сімейним станом.

У чисто жіночих колективах найчастіше яскраво виявляється ще одна особливість жіночої психології: жінка цінує стабільність свого становища. Будь-які зміни спочатку можуть сприйматися жіночим колективом негативно. Звичка до встановленого порядку речей обертається тим, що навіть якщо умови праці не цілком прийнятні, із цим миряться заради наявних переваг.

Відповідно, під час управління жіночим колективом можна очікувати певної інертності у виконанні прийнятих рішень, нерозуміння необхідності проведених перетворень.

Довгий час діловий світ був світом тільки чоловіків. Але як тільки жінкам було дозволено брати участь у суспільному виробництві, ситуація змінилася. Чоловіки стали сприймати жінок як конкурентів і ставитися до них як до конкурентів. Чоловіки не поступалися жінкам, щодо престижних і добре оплачуваних

видів занять, але жінки задовольнялися тим, що було, і поступово освоювали ті професії, які раніше належали чоловікам.

Гендерні відмінності на робочому місці є надто значущими. Це можна бачити не тільки в структурі зайнятості: у межах однієї професії чоловіки займають більше управлінських та вищих посад, ніж жінки.

У ході професійної адаптації у жінок на перший план виходить соціально-психологічний аспект, тоді як у чоловіків – професійно-дієвий. Навіть здійснюючи однакову професійну діяльність, чоловіки і жінки по-різному до неї ставляться. У плануванні власної кар'єри жінки частіше орієнтовані на поточне положення справ, ніж на перспективу розвитку [3, с. 89].

Серед різних орієнтирів вибору кар'єри чоловіки частіше прагнуть до підприємницької активності, менеджменту, відчувають потребу створювати новий продукт, послугу або організацію. Жінки в роботі частіше орієнтовані на незалежність, стабільність, безпеку, професійну компетентність. Важливим мотивом вибору роботи для жінок є умови праці, санітарно-гігієнічні характеристики діяльності, організація роботи.

Жінки вважають, що вирішальним фактором професійного успіху є їх самореалізація. У результаті такої «егоцентричності» вони перестають цікавитися більш суттєвими речами у своєму оточенні, такими, скажімо, як система відносин та інформаційних каналів на підприємстві, що виникають на неофіційному рівні [4, с. 90].

Жінка – особливий тип підлеглого, це вам скаже будь-який керівник. А коли в твоєму підпорядкуванні опиняється цілий дамський колектив? Керувати ним може виявитися складніше, ніж командування батальйоном солдатів. Як використати особливості жіночої психології, щоб успішно керувати жіночим колективом і при цьому сформувати власний позитивний образ в очах підлеглих?

Треба зауважити, що саме в гомогенному колективі (тільки чоловічому або тільки жіночому) відбувається загострення негативних рис, що традиційно вважаються переважно жіночими та чоловічими. Виникає свого роду синергетичний ефект, що знімає внутрішні моральні бар'єри.

Під час управління змішаним колективом можуть виникнути проблеми, зумовлені відносинами між чоловіками і жінками, коли «чоловіче» і «жіноче» в них починає негативно впливати на професійну успішність. Окрім банального адюльтеру (за якого, до речі, реакція керівництва теж не завжди буває вільною від гендерних забобонів), може виникнути ще низка специфічних проблем, які необхідно відстежувати грамотному керівнику. У змішаному колективі чоловіки несвідомо починають заохочувати в жінках чисто жіночі якості, а не професійні, і навпаки.

Виділимо такі основні особливості управління чоловічим та жіночим колективом (табл. 1).

Таблиця 1

Особливості управління чоловічим та жіночим колективом

Чоловічий колектив	Жіночий колектив
стриманість і лаконічність – частіше єдина команда	висока емоційність
у кар'єрі цінуються престижна посада і високий суспільний статус	у кар'єрі важливе особисте зростання і самовдосконалення
мета – заробіток	заробіток – не основна мета в житті
притупленість у відчуттях, немає дружби всередині колективу	відкриті стосунки всередині колективу, дружба
уміння бачити ситуацію у «великому масштабі»	увага до деталей, дрібниць
адекватна реакція на критику	чуйність на похвалу, хвороблива реакція на критику
велика мовна активність у сфері професійної діяльності	велика мовна активність у непрофесійній сфері
конфліктність через виробничі проблеми, перспективи зростання	висока конфліктність через умови роботи і на особистому ґрунті
частіше єдина команда	частіше колектив, а не команда

Особливі вимоги у змішаному колективі висуваються до уміння керівника об'єктивно оцінювати досягнення підлеглих чоловіків і жінок. Презентація свого професіоналізму чоловіками і жінками нерідко буває різна. Так, чоловік схильний упевнено братися за виконання навіть нового і складного для себе завдання, сподіваючись розібратися «по ходу справи». За такого ж (або навіть вищого) рівня компетентності жінка може не приховувати своїх сумнівів, коливань у виборі рішення, відсутність якого-небудь навику або потрібних знань. Сумнів жінки у своїй здатності виконати завдання може бути ознакою підвищеної відповідальності, а не недостатнього професіоналізму [4, с. 125].

Добитися успіхів в управлінні жіночим колективом непросто, якщо не знати відмінних особливостей цього різновиду людського співтовариства.

У принципі ці особливості знають усі, але, перемістившись на керівну посаду, дуже швидко про них забувають. І всоте стають жертвами найбанальніших хитрощів підлеглих. Отже, розглянемо певні із цих особливостей.

Симуляція напруженої роботи. Жінки здатні на ретельнішу й артистичнішу симуляцію трудової діяльності, ніж чоловіки.

Жінки спостережливі і балакучі. У сукупності дві ці якості можуть стати «пороховою бочкою» для будь-якого керівника.

Складні взаємовідносини. У будь-якому жіночому колективі формується дуже складна, мінлива й іноді непомітна з крісла керівника система «хто є хто», яка не обмежується посадовою ієрархією.

Звичайно, усі ці тонкощі ніяк не відбиваються в особистих справах підлеглих, тому, приступаючи до керівництва жіночим колективом, начальник може ще довго маятися в припущеннях що до чого.

Керівнику жіночого колективу потрібно строго дотримуватися заповіді невтручання в інтриги: навіть якщо підлеглі вирішують опуститися до прямих доносів, чинити «верховний суд» – справа остання.

Частота конфліктів у чоловічих і жіночих колективах приблизно однакова, проте причини конфліктів різні, і протікають вони по-різному. Жінки частіше конфліктують на особистому ґрунті і через умови роботи (розподіл премій, відпусток, графік роботи), у чоловіків причинами конфліктів найчастіше виступають виробничі проблеми, перспективи зростання, несподіване розширення кола виконуваних обов'язків. Конфлікти в чоловічих колективах протікають відкрито, як виклик, протест проти лідера, ієрархії або порушення правил гри. У жіночих – більш приховано, з використанням пліток, лихослів'я, дрібних капостей за спиною, що, звичайно, позначається на ефективності роботи колективу в цілому.

Керівнику жіночого колективу не варто спокушатися відсутністю відкритих конфліктів, необхідно стежити за психологічною атмосферою в колективі і твердо присікати розповсюдження чуток і пліток.

Свої складності виникають і під час управління суто чоловічим колективом. Властиве чоловікам прагнення до суперництва, конкуренції може призвести до того, що в такому колективі нормами поведінки стануть грубість та агресивність, конфлікти будуть провокуватися і вирішуватися в надмірно жорсткій формі, а робота перетвориться на демонстрацію один одному своєї сили і компетентності.

Управління змішаними колективами у цьому сенсі більш сприятливе: синергетичний ефект виникає набагато рідше через те, що і чоловіки, і жінки прагнуть відповідати гендерним очікуванням, і негативні риси не підсилюються, а гасяться. Чоловіки поводяться більш коректно і конструктивно, а жінки отримують можливість демонструвати свої цілеспрямованість і динамічність. Однак при цьому можуть виникнути інші проблеми, зумовлені відносинами між чоловіками і жінками, коли «чоловіче» і «жіноче» в них починає чинити негативний вплив на професійну успішність. Ще одна небезпека виникає, коли зайве заохочується інша жіноча якість: здатність вислухати, проявити співчуття, надати емоційну підтримку.

При цьому найчастіше вона не в змозі допомогти вирішенню конфліктів, зміні ситуації, оскільки пов'язана довірчими відносинами з тими, хто вивалює на неї свої проблеми. Стаючи заручницею довірчих відносин, жінка «виводиться з гри» і змушена зазнавати психологічний стрес під тягарем проблем і суперечностей, які існують в організації.

Іноді на взаємини з підлеглими впливають власні ірраціональні установки керівника, зумовлені його уявленнями про «чоловіче» і «жіноче».

Жінка-керівник, що активно робить кар'єру, іноді може демонструвати необґрунтовано більш жорстку поведінку, ніж чоловіки: засвоюючи правила гри (які придумані чоловіками і не є для неї звичними), вона може не відчути допустимої межі вольового тиску і, прагнучи не здатися чоловікам слабкою, «перегнути палицю». Зворотний випадок, коли жінка-керівник маніпулює підлеглими, демонструючи залежну «жіночу» поведінку, щоб згладити гостроту конфлікту або змусити чоловіків працювати. Вона апелює «чоловічими» якостям підлеглих, не вміючи підібрати інші доводи.

Висновки. Жіночі колективи найчастіше зустрічаються в освіті, медицині, харчовому, швейному виробництві, фармацевтиці і т. д. Сучасні дослідники зазначають, що жінки частіше, ніж чоловіки, проявляють чутливість до психологічного клімату в колективі і прагнення працювати у психологічно комфортній для себе атмосфері. Приходячи на нове місце, вони зазвичай намагаються спочатку встановити емоційні зв'язки з колегами і тільки після цього повністю включаються в роботу. Задоволеність стосунками з колегами та керівництвом стає одним з основних факторів, що визначають задоволеність жінок своїм робочим місцем. Іноді цей фактор переважує всі інші: рівень зарплати, перспективи зростання і т. п. На думку експертів у сфері управління персоналом, у жіночих колективах програми з утримання співробітників менш доцільні, ніж у чоловічих. В умовах обмеженості бюджету краще витратити гроші на програму визнання заслуг і командоутворення.

Жіночий колектив зазвичай має слабку ієрархію і тримається на особистих відносинах. Ідеальний для жінки колектив той, який побудований за принципом родини, оскільки жінки схильні проектувати сімейні відносини на робочі (у чоловіків нерідко відбувається зворотне) й очікувати від колег підтримки, розуміння, емоційної теплоти.

Таким чином, керівнику доводиться враховувати стереотипні уявлення про «чоловіче» і «жіноче», зменшуючи їх негативну дію і використовуючи для створення атмосфери, відповідної до очікувань співробітників. При цьому на перше місце повинні ставитися незалежні від статі базові цінності: створення об'єктивних умов для особового і професійного розвитку всіх співробітників, спокійна доброзичлива атмосфера, доцільність рішень керівництва і передбачуваність реакції співробітників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Скібіцька Л.І. Менеджмент : [навч. посіб. для вищих навч. закладів] / Л.І. Скібіцька, О.М. Скібіцький. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 415 с.
2. Управління персоналом : [навч. посіб.] / М.Д. Виноградський, С.О. Беляєва, А.М. Виноградська, О.К. Шканова. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 500 с.
3. Виноградський М.Д. Організація праці менеджера : [навч. посіб.] / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська. – К. : КОНДОР, 2002. – 518 с.
4. Дорофієнко В.В. Управління персоналом : [навч. посіб.] / В.В. Дорофієнко, Ю.М. Комар, Н.Л. Сапельнікова. – К. : Освіта, 2010. – 425 с.

УДК 334.723:330.322

Смалюх Я.В.
аспірант
Львівського національного аграрного університету

МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

METHODS OF EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність інвестиційної привабливості підприємства. Визначено основні фактори впливу на неї, як зовнішні, так і внутрішні. Розроблено та обґрунтовано методику оцінювання інвестиційної привабливості підприємства. Визначено інтегральний рівень інвестиційної привабливості. Виділено чинники, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, інвестиційна привабливість підприємства, інтегральна система показників, прибутковість підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность инвестиционной привлекательности предприятия. Определены основные факторы влияния на нее, как внешние, так и внутренние. Разработана и обоснована методика оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Определён интегральный уровень инвестиционной привлекательности. Выделены факторы, которые влияют на инвестиционную привлекательность предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционная привлекательность предприятия, интегральная система показателей, прибыльность предприятия.

ANNOTATION

The article deals with the nature of investment attractiveness. The main factors that influenced it, both external and internal. Developed and reasonable method of evaluation of investment attractiveness. Defined integral level of investment attractiveness. Also highlighted factors affecting investment attractiveness of enterprise.

Keywords: investment, investment attractiveness, investment attractiveness of the enterprise, integrated system of indicators, profitability.

Постановка проблеми. У сучасних реаліях розвитку інвестиційна діяльність вітчизняних підприємств здійснюється на досить низькому рівні. Це передусім зумовлено недостатністю власних фінансових ресурсів. Для багатьох підприємств України, які відчувають брак власних коштів, працюють із застарілим обладнанням, залучення інвестицій є життєво необхідним. Тому потрібно приділити увагу цій проблемі.

Також у ході аналізу інвестиційної привабливості підприємств важливе місце займають оцінка стану фінансово-господарської діяльності економічних об'єктів, оцінка фінансових ризиків та вірогідності банкрутства. Внаслідок цього зростає необхідність проведення аналізу інвестиційної привабливості підприємств для визначення виробничої і фінансової стратегій, що дасть змогу в максимально короткі строки поліпшити фінансово-господарський стан та претендувати на здобуття потрібних для подальшого розвитку фінансових коштів.

На сучасному етапі в економічній літературі поняття сутності й аналізу основних підходів до оцінки інвестиційної привабливості розглядалися у низці робіт відомих вітчизняних та зарубіжних дослідників, проте слід зазначити, що, незважаючи на численні публікації, єдина точка зору щодо методичних підходів до аналізу та оцінки інвестиційної привабливості все ж відсутня, що, своєю чергою, свідчить про необхідність продовження наукових досліджень у цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних умовах проблема низької інвестиційної привабливості дедалі більше набуває актуальності, про що свідчить широке коло публікацій як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Серед них можна виділити праці таких авторів, як С.С. Донцов, І.О. Бланк, О.А. Андраш, Д.В. Коробков, А.П. Гайдуцький, В.В. Бочаров та багато інших. У загальному плані теоретичні та практичні аспекти інвестування підприємства знайшли своє відображення в наукових роботах таких вітчизняних та зарубіжних економістів, як: О. Амоша, Г.Г. Бірман, І. Бланк, Ю. Брігхем, В. Геєць, О. Коюда, Л. Лігоненко, Г. Марковиць, О. Носова, А. Пересада, У. Шарп та ін. Водночас, незважаючи на таке суттєве наукове надбання, у сучасному розумінні поняття інвестиційної привабливості занадто багатогранне, а тому до кінця не визначене, що потребує подальших досліджень, а також удосконалення наявних методик та розроблення нових.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наявні підходи та методики оцінки різняться між собою і не завжди дають можливість порівнювати рівень інвестиційної привабливості різних підприємств. Це свідчить про те, що відсутня методика оцінювання інвестиційної привабливості, яка б дала змогу звести до одного інтегрованого показника всі показники діяльності та ресурсного забезпечення підприємств. У нашому дослідженні пропонується методика, що дасть змогу кількісно оцінити інвестиційну привабливість підприємства, враховуючи безліч показників. На основі цього існує можливість ранжувати всі досліджувані підприємства за інтегральним рівнем інвестиційної привабливості і сформувати інвестиційний імідж кожного з них.

Мета статті полягає у розробленні та обґрунтуванні методики оцінювання інвестиційної

привабливості підприємства, яка дає змогу врахувати різні аспекти діяльності суб'єктів господарювання і визначити інтегральний рівень інвестиційної привабливості.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання одним із найпоширеніших та найефективніших джерел розвитку та розширення підприємств є залучення інвестицій. Реальне інвестування є однією з головних складових частин економічного зростання, а фінансове забезпечення інвестиційного процесу виступає основою ефективного стратегічного розвитку підприємства.

Успішний розвиток підприємства, вдосконалення виробництва та підвищення показників його діяльності безпосередньо пов'язані з інвестиційною діяльністю. Залучення інвестицій безпосередньо пов'язане з інвестиційною привабливістю об'єктів інвестування, тому підприємство повинно відповідати низці характеристик, які відображають внутрішні та зовнішні особливості його діяльності. Ці характеристики варто розуміти як сукупність факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, що являють собою інвестиційну привабливість підприємства.

І.О. Бланк розглядає інвестиційну привабливість із позицій фінансового стану підприємства як «інтегральну характеристику окремих фірм – об'єктів можливого інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягів та перспектив збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості» [2, с. 186].

На думку І.П. Мойсеєнка, інвестиційна привабливість підприємства – це рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегрального оцінювання [5, с. 485].

Під інвестиційною привабливістю підприємства варто розуміти сукупність усіх внутрішніх та зовнішніх чинників його розвитку, кількісний вимір яких є прийнятним і задовольняє потреби потенційного інвестора.

Інвестиційна привабливість підприємства зумовлюється сукупністю різних факторів, які можна поділяти на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх факторів, що визначають інвестиційну привабливість підприємства, належать такі: наявність фінансових ресурсів підприємства та структура джерел їх формування; рівень залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування; наявність ліквідних активів та рівень платоспроможності підприємства; стан матеріально-технічного забезпечення; продуктивність праці; матеріаломісткість продукції; рентабельність підприємства, капіталу, продукції; організаційна структура підприємства; наявність розроблених фінансових та інвестиційних стратегій; наявність маркетингових стратегій; структура активів підприємства; наявність кредиторської та дебіторської заборгованості; наявність трудових ресурсів та рівень інтелектуального потенціалу підприємства; здатність ресурсного потенціалу швидко обертатися.

Зовнішні фактори формування інвестиційної привабливості підприємства включають: податкову політику держави; зовнішньоекономічні зв'язки підприємства; основних постачальників товарно-матеріальних цінностей та покупців продукції; географічну та галузеву підпорядкованість підприємства; місце підприємства на національному та іноземних товарних ринках; наявність конкурентів та пріоритети їх розвитку; вплив підприємства на розвиток економіки країни, регіону чи галузі; науковий потенціал населення регіону, в якому розташоване підприємство; зовнішньоекономічний потенціал галузі, в якій працює підприємство [4, с. 22–24].

Зовнішні фактори є набагато масштабнішими, а їх вплив – більш суттєвим. Якщо інвестор бажає вкладати кошти в розвиток підприємства, то це не обов'язково має бути наявне підприємство, може бути створено й зовсім нове підприємство. При цьому вагомим орієнтиром здійснення інвестицій є зовнішнє середовище підприємства і чинники, які його формують. До них віднесемо:

– інвестиційну активність, вплив якої полягає у визначенні обсягу коштів, що вкладаються в підприємство, відсотка освоєння інвестицій, імовірності отримання інвестором прибутку;

– фінансовий чинник, який характеризується часткою прибутку від інвестиційної діяльності підприємства, оцінкою доцільності використання підприємством власних джерел фінансування інвестиційної діяльності та залучення позикових коштів;

– виробничий чинник, який визначає рівень розвитку й очікувану норму рентабельності основної діяльності підприємства;

– темпи зростання капітальних вкладень, що характеризує можливості розширення підприємства;

– інноваційний чинник, який визначається використанням досягнень науково-технічного прогресу у виробничому процесі та характеризує тривалість терміну з моменту розробки до моменту впровадження у виробництво науково-технічних розробок [1, с. 83].

Оцінка інвестиційної привабливості здійснюється в декілька етапів, а саме у виборі методики оцінки та підбору показників, які будуть покладені в основу кількісного розрахунку рівня інвестиційної привабливості підприємства.

Для визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства необхідно використовувати методику визначення інтегрального рівня інвестиційної привабливості підприємства. Інтегральна оцінка дає змогу поєднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями

виміру, вагомістю та іншими характеристиками чинників. Це спрощує процедуру оцінки конкретної інвестиційної пропозиції, а інколи є єдиним можливим варіантом її проведення і надання об'єктивних остаточних висновків.

Розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості необхідно здійснювати за декількома підприємствами (мінімум п'ятьма). Це можуть бути підприємства одного регіону, однієї галузі чи взагалі різні за видами діяльності, географічними особливостями та розмірами.

Інтегральні показники оцінки інвестиційної привабливості підприємства включають в себе: інтегральний показник майнового стану, фінансової стійкості, прибутковості, ділової активності, ліквідності активів, а також ринкової активності інвестованого об'єкта. Для деталізації і розрахунку цих сукупних показників підбираються часткові показники. Всі показники розраховуються за рік.

Інтегральний показник майнового стану включає розрахунок таких показників: фондовіддачі, фондомісткості, фондоозброєності, коефіцієнту зносу, придатності, оновлення, вибуття, приросту основних засобів, рентабельності основних засобів, частки основних засобів у майні підприємства.

Інтегральний показник фінансової стійкості включає в себе: коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу, коефіцієнт довгострокового залучення капіталу.

Інтегральний показник прибутковості підприємства поєднує в собі такі часткові показники, як: рентабельність власного капіталу, рентабельність позикового капіталу, чиста рентабельність активів, економічна рентабельність активів, валова рентабельність продажу, чиста рентабельність продажу, операційна рентабельність продажу, рентабельність продукції, рентабельність виробництва, рентабельність фінансових інвестицій, рентабельність реальних інвестицій підприємства.

Інтегральний показник ділової активності підприємства охоплює: коефіцієнт оборотності оборотних активів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності запасів, коефіцієнт оборотності виробничих запасів, коефіцієнт оборотності власного капіталу, коефіцієнт оборотності позикового капіталу, тривалість операційного циклу, тривалість фінансово-експлуатаційного циклу.

Інтегральний показник ліквідності активів включає такі показники: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт загальної ліквідності, частка абсолютно ліквідних активів у складі майна підприємства, частка швидколіквідних активів у майні підприємства, частка повільно ліквідних активів у майні підприємства, частка важколіквідних активів у майні підприємства.

Інтегральний показник ринкової активності інвестованого об'єкта визначається на підставі таких показників, як: частка обсягів виробництва підприємства в загальному обсязі виробництва в регіоні, частка обсягів виробництва підприємства в загальному обсязі виробництва галузі, відношення обсягу виробництва продукції до чисельності працюючих на підприємстві, відношення обсягу реалізації до чисельності населення в регіоні, частка підприємства на товарному ринку регіону (країни), частка експорту в загальному обсязі реалізації підприємства, дольова участь підприємства в загальному експорті товарів, робіт, послуг регіону (країни), частка вартості імпортних товарно-матеріальних цінностей в загальному обсязі придбаних товарно-матеріальних цінностей, частка працюючих на підприємстві в загальному обсязі працездатного населення регіону [7].

Водночас у міжнародній практиці для оцінки фінансового стану підприємств широко використовують математичні моделі, за допомогою яких формують узагальнений показник фінансового стану підприємства – його інтегральну оцінку, яка може слугувати індикатором інвестиційної привабливості. Серед них заслуговують на увагу моделі Альтмана, Таффлера, Ліса, Чессера, Беєрмана, Спрінгейта, Бівера.

Сильною стороною інтегрального підходу є його спроможність зіставляти ключові характеристики звіту прибутків і збитків та балансу в єдине представницьке співвідношення. Так, підприємство, що одержує більші прибутки, але є слабким із точки зору балансу, може бути прямо зіставлене з менш прибутковим підприємством, баланс якого врівноважений. По суті, даний підхід ґрунтується на тому принципі, що ціле більш цінне, ніж сума його складників.

Водночас слід зауважити, що означені методики діагностики банкрутства, наприклад Е. Альтмана, самостійно не визначить інвестиційну привабливість підприємства, вона може слугувати лише доповненням методики оцінювання інвестиційної привабливості. Проте не слід забувати того, що її застосування може виступати важливим фактором у прийнятті управлінського рішення кредитора чи інвестора під час здійснення інвестицій у підприємство [6, с. 186].

Дана методика є відносно простою у використанні і підходить для підприємств практично всіх форм власності. Позитивною стороною такої методики є те, що наведені показники характеризують привабливість підприємства повною мірою і можуть бути визначені на підставі даних, діючих в Україні, офіційних статистичних форм річної та квартальної звітності.

Висновки. На сьогоднішній день існує багато версій щодо терміну «інвестиційна привабливість підприємства», але немає єдиного уні-

версального визначення, тому дане поняття у дослідженні було уточнено. Також було визначено зовнішні та внутрішні фактори, які впливають на формування та рівень інвестиційної привабливості. З них є ті, на які підприємство може впливати, зокрема власний кадровий потенціал, фінансове становище, управлінський облік, платіжна дисципліна тощо. Так само є низка і тих факторів, що не залежать від підприємства, але можуть значно вплинути на його інвестиційний рейтинг шляхом створення додаткових перешкод або ж, навпаки, сприятливих умов для підвищення інвестиційної привабливості. Виходячи з даної ситуації, постає важливе питання якомога більш професійної та чіткої оцінки підприємства з точки зору привабливості для інвесторів. Тому значну увагу було приділено формуванню комплексної інтегральної оцінки інвестиційної привабливості, яка може здійснюватися за різними методиками, які дадуть змогу дослідити всі аспекти діяльності та врахувати значну сукупність показників. Таким чином, усі зроблені в процесі дослідження теоретичні та практичні рекомендації щодо оцінки інвестиційної привабливості підприємства дають можливість підвищити інвестиційний рейтинг підприємств. Це, безумовно, дасть змогу створити основу для отримання підприємством ресурсів для свого подальшого економіко-технологічного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Басов М.Г. Стратегічне фінансове управління реальними інвестиціями підприємств / М.Г. Басов // Часопис економічних реформ. – 2013. – № 4(12). – С. 80–85.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент : [учеб. курс] / И.А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
3. Інвестиційна привабливість підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://otherreferats.allbest.ru/finance/00193318_0.html.
4. Катан Л.І. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства / Л.І. Катан, К.С. Хорішко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 5. – С. 22–24.
5. Мойсеєнко І.П. Інвестування / І.П. Мойсеєнко. – К. : Знання, 2006. – 490 с.
6. Овдій Л.І. Оцінка привабливості підприємств за допомогою статистичних моделей / Л.І. Овдій, Я.А. Некрасова // Економічні науки. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 184–188.
7. Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій : Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 31.03.1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua.

УДК 65.012

Стеблюк Н.Ф.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій та адміністрування
Дніпровського державного технічного університету

Зелений С.Ю.
магістр
Дніпровського державного технічного університету

Волосова Є.Р.
магістр
Дніпровського державного технічного університету

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE ENTERPRISE INNOVATIVE CAPACITY ASSESSMENT

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано актуальність методичного забезпечення оцінки інноваційного потенціалу підприємства. Завдання оцінки інноваційного потенціалу може бути ефективно розв'язано за допомогою засобів нечіткої логіки. Для цього проаналізовано показники, за якими вимірюються результати інноваційної діяльності підприємства. Практичне використання методичних положень дасть змогу формувати управлінські рішення в інноваційній сфері. **Ключові слова:** інноваційний потенціал, теорії нечітких множин, інноваційно-технологічний розвиток, управлінські рішення, інноваційні можливості.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована актуальность методического обеспечения оценки инновационного потенциала предприятия. Задача оценки инновационного потенциала может быть эффективно решена с помощью средств нечеткой логики. Для этого проанализированы показатели, по которым измеряются результаты инновационной деятельности предприятия. Практическое использование методических положений позволит формировать управленческие решения в инновационной сфере.

Ключевые слова: инновационный потенциал, теории нечетких множеств, инновационно-технологическое развитие, управленческие решения, инновационные возможности.

ANNOTATION

The article argues ensuring methodical evaluation of innovative potential of an enterprise. The innovation potential evaluation problem can be effectively solved by means of fuzzy logic. To do this, we have analyzed indicators that measure the results of innovation activities of the enterprise. The practical use of methodical positions will help shape management decisions in innovation sphere.

Keywords: innovation potential, the theory of fuzzy sets, innovation and technological development, management solutions, innovative features.

Постановка проблеми. Оцінювання рівня інноваційного потенціалу підприємства безпосередньо пов'язане з визначенням можливих напрямів зростання його конкурентоспроможності, зокрема завдяки підвищенню якості продукції, яка виготовляється цим підприємством, з урахуванням наявних обсягів інвестиційних ресурсів. Інноваційний потенціал передбачає реальну спроможність підприємства виконувати цілеспрямовану роботу у сфері розробки, виробництва й упровадження інноваційного продукту або процесу. Оцінка інноваційного потенціалу заснована на виділенні інноваційного складника в усіх сферах діяльності організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним питанням оцінювання інноваційного потенціалу на підприємствах присвячено значну кількість наукових праць вітчизняних учених, серед яких необхідно виділити роботи С. Ілляшенка, Н. Краснокутської, П. Микитюк, Н. Чухрай, В. Хобти та ін. Однак окремі аспекти щодо методичних засад оцінки інноваційного потенціалу на підприємствах потребують подальших досліджень.

Мета статті полягає у розробленні практичних рекомендацій щодо визначення інноваційного потенціалу підприємства для побудови стратегії технологічного розвитку підприємства і визначення його ринкової перспективи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того щоб мати чітке уявлення про рівень інноваційного потенціалу того чи іншого суб'єкта господарювання, потрібно здійснити обґрунтоване його оцінювання. Лише за таких умов підприємства мають можливості щодо впровадження у виробництво нових видів продукції, зміни напряму бізнесу та вдосконалення своєї техніко-технологічної бази.

Оцінка інноваційного потенціалу заснована на таких положеннях.

1. Узагальнююча оцінка інноваційного потенціалу є комплексною та багаторівневою. Вона заснована на показниках, що відображають специфіку конкретного підприємства, його сферу діяльності, масштаби виробництва.

2. Оцінка інноваційного потенціалу не зводиться до одного абсолютного показника і заснована на зіставленні комплексу показників підприємства з відповідними характеристиками інноваційного потенціалу підприємства-лідера, основних конкурентів або із середнім по галузі.

Аналіз літературних джерел дає змогу виділити основні методичні підходи до такого оцінювання [1; 3]:

– ресурсний, за якого оцінювання інноваційного потенціалу підприємства базується переважно на відомостях про наявні в нього обсяги різних ресурсів (матеріально-технічних, трудових, інформаційних і фінансових) для створення та впровадження нововведень;

– продуктовий, який передбачає оцінювання інноваційного потенціалу підприємства на підставі аналізування його можливостей щодо виробництва нових видів продукції, зокрема з урахуванням наявного попиту на них;

– функціональний, який визначає інноваційні можливості маркетингу, НДДКР і виробництва, ефективність їхньої взаємодії;

– управлінський, який визначає ефективність діяльності керівників усіх рівнів щодо управління процесами створення та реалізації інновацій;

– організаційний, який характеризує відповідність організаційної структури інноваційним цілям.

Завдання оцінки інноваційного потенціалу можна віднести до класу нечітких, оскільки можна говорити про ефективність реалізації складників стратегії лише з деякою ймовірністю, отже, дане завдання може бути ефективно вирішене за допомогою засобів нечіткої логіки (fuzzylogic).

Сьогодні методи теорії нечітких множин використовуються майже в усіх прикладних сферах, зокрема в управлінні підприємствами, якістю продукції і технологічними процесами, під час дослідження переваг споживачів і експертно-аналітичних завдань у бізнесі.

Для виконання аналізу структури інноваційного потенціалу представимо її у вигляді матриці P_{ij}:

$$P := \begin{pmatrix} p_{11} & p_{12} & p_{13} \\ p_{21} & p_{22} & p_{23} \\ p_{31} & p_{32} & p_{33} \\ p_{41} & p_{42} & p_{43} \\ p_{51} & p_{52} & p_{53} \\ p_{61} & p_{62} & p_{63} \end{pmatrix}$$

Елементи першого рядка характеризують виробничі можливості:

p_{11} – ступінь використання виробничої потужності;

p_{12} – рівень прогресивності технологій, що застосовуються;

p_{13} – ступінь гнучкості виробництва.

Елементи другого рядка оцінюють кадрові можливості:

p_{21} – рівень кваліфікації персоналу;

p_{22} – розвиненість системи мотивації персоналу;

p_{23} – ступінь творчої ініціативності персоналу.

Елементи третього рядка дають оцінку науково-технічних можливостей:

p_{31} – рівень витрат на наукові розробки та використання науково-технічних досягнень у собівартості товарної продукції;

p_{32} – рівень використання розробок;

p_{33} – частка персоналу, яка займається науковими розробками, у загальній чисельності персоналу.

Необхідно зазначити, що до технологічних інновацій не належать значно не модифіковані продукти або освоєння продукції, нової для підприємства, але вже відомої на ринку збуту. До процесних інновацій не належать ті самі моделі та типи придбаних машин і устаткування або заміна застарілих машин на нові модифікації, але тієї ж самої моделі. Інноваційною вважається тільки продукція, що була заново впроваджена, зазнала істотних технологічних змін або вдосконалювалася.

Елементи у четвертому рядку матриці слугують для оцінки маркетингових можливостей:

p_{41} – раціональність використання каналів розподілу товарів та рівень використання реклами;

p_{42} – гнучкість цінової політики;

p_{43} – ефективність системи збуту.

Варто зазначити, що з розвитком виробничих, технологічних, логістичних відносин роль маркетингового механізму впровадження інноваційних розробок в господарському механізмі трансформується з додаткової до визначальної функції та має передбачати узгодження та реалізацію інтересів суб'єктів інноваційного процесу для вирішення наявних протиріч. Для того щоб інтереси виробників, споживачів, посередників, інвесторів та суспільства узгоджувалися та реалізовувалися, необхідним є їх розуміння та врахування під час упровадження інноваційних розробок на ринок. Прибутковість маркетингових інновацій – це вихід на нові ринки, зміна стратегії просування є досить непередбачуваною і часто підлягає оцінці в контексті підвищення загальної конкурентоспроможності компанії.

Елементи п'ятого рядка характеризують організаційні можливості:

p_{51} – ступінь інноваційної спрямованості організаційної структури;

p_{52} – рівень компетенції керівників та відповідності організаційної культури інноваційному розвитку підприємства;

p_{53} – розвиненість системи інформаційного забезпечення.

Організаційний блок може бути оцінений у найбільш загальному виді як:

1) питома вага підрозділів, які беруть участь в інноваційній діяльності, склад і кількість дослідницьких, конструкторських та інших науково-технічних підрозділів, експериментальних комплектів;

2) наявність відособленої структури управління інноваційною діяльністю, склад і кількість спільних підприємств, зайнятих використанням нових технологій і створенням нової продукції.

Елементи шостого рядка оцінюють фінансові можливості підприємства:

Таблиця 1

Основні техніко-економічні показники діяльності ТОВ «АНР ГРУП» за 2013–2015 рр. (тис. грн.)

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів)	4426,0	4440,4	4301,7
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів)	2989,8	3111,8	3088,3
3. Інші операційні витрати	945,3	1077,9	1088,4
4. Чистий прибуток	397,6	181,9	102,5
5. Вартість основних засобів (залишкова)	477,3	638,0	719,2
6. Запаси	606,2	327,0	874,2
7. Дебіторська заборгованість за продукцію	302,4	228,4	612,5
8. Короткострокові кредити банків	-	124,5	24,8
9.Кредиторська заборгованість за товари	509,6	409,1	708,8
10. Кількість працівників,осіб	20	20	20

p_{61} – коефіцієнт абсолютної ліквідності;

p_{62} – коефіцієнт загальної ліквідності;

p_{63} – фінансова стійкість підприємства.

Слід зазначити, що фінансова діяльність підприємства включає сукупність операцій із надходження і використання засобів у вартісній оцінці та ефективному їх використанні у процесі виробництва і реалізації продукції та послуг. Аналіз фінансового стану має на меті поліпшення організації фінансів та ефективності їх використання у процесі господарської діяльності підприємства.

На прикладі ТОВ «АНР ГРУП» проведемо аналіз інноваційного потенціалу. Основними видами продукції, що виробляє ТОВ «АНР ГРУП», є виробництво безалкогольних напоїв, виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки.

Основні показники діяльності підприємства наведено в табл. 1.

Для оцінки значення кожного елемента матриці використаємо апарат теорії нечітких множин. Це дасть змогу оцінити вказані параметри в діапазоні відрізка [0; 1] дійсних чисел, а потім виконати їх лінгвістичне розпізнавання. Чим вищою є нечітка оцінка, тим достовірніше описана ознака [2; 3]. Згідно з проведеним аналізом, матриця приймає вигляд:

$$P := \begin{pmatrix} 0,6 & 0,4 & 0,2 \\ 0,6 & 0,5 & 0,4 \\ 0,4 & 0,3 & 0,1 \\ 0,3 & 0,5 & 0,6 \\ 0,4 & 0,5 & 0,3 \\ 0,6 & 0,7 & 0,7 \end{pmatrix}.$$

Слід зазначити, що аналіз інноваційного потенціалу організації використовується для побудови стратегії технологічного розвитку підприємства і визначення його ринкової перспективи. Спроможність підприємства до технологічного розвитку необхідно розглядати як його здатність до розвитку, розв'язання економічних проблем, що стоять перед ними, на основі використання накопичення знань і здатності спеціалістів розробляти технологічні рішення.

Висновки. Таким чином, перед підприємствами виникає завдання розробки стратегії поточного і прогнозованого інноваційно-технологічного розвитку з точки зору оцінки потенційних можливостей їх виробничої бази, її здатності до засвоєння і впровадження у виробництво новітніх видів продукції та тих технологій, за допомогою яких вони можуть бути вироблені.

Результати оцінки стану елементів інноваційного потенціалу повинні лягти в основу розробки комплексу заходів, спрямованих на підвищення інноваційної активності підприємства, у зв'язку із цим необхідна розробка системи індикаторів ефективності інновацій на мікрорівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Микитюк П.П. Аналіз впливу інвестицій та інновацій на ефективність господарської діяльності підприємства : [монографія] / П.П. Микитюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 296 с.
2. Саєнсус М.А. Управління економічною стратегією підприємства з використанням теорії нечітких множин / М.А. Саєнсус, Г.А. Місько // Вісник соціально-економічних досліджень : збірник праць ОДЕУ. – 2010. – № 38. – С. 336–341.
3. Саєнсус М.А. Нейро-нечіткі технології моделювання в системі стратегічного управління / М.А. Саєнсус // Моделювання складних систем. – Черкаси : Третяков О.М., 2015. – 352 с.

УДК 658.012.2

Судакова О.І.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Медведовська Т.П.
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Національного гірничого університету

Зражевський І.О.
магістр
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ РІВНЕМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

EFFECTIVE MANAGEMENT OF ECONOMIC SECURITY OF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE LEVEL

АНОТАЦІЯ

Для підвищення ефективності управління і забезпечення необхідного рівня економічної безпеки для підтримки життєво важливих функцій підприємства і реалізації його потенціалу було розроблено теоретичні положення щодо управління стійкістю роботи підприємства для забезпечення економічної безпеки його розвитку. Основою забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємства як підприємницької структури є підтримка його сталого і максимально ефективного функціонування в даний час і нагромадження достатнього потенціалу для збалансованого розвитку і стабільного зростання в майбутньому. При цьому сталість розглядається як здатність системи зберігати рух наміченою траєкторією, тобто підтримувати намічений режим функціонування. Управління рівнем економічної безпеки підприємства вимагає значних організаційних зусиль і здійснення визначених витрат, що зумовлює необхідність виділення спеціальної підсистеми (підрозділу) в організаційній структурі, дії якої повинні полягати в ранньому виявленні несподіваних змін як усередині, так і поза підприємством і швидкому реагуванні на них. Це може бути досягнуто в результаті взаємодії проектованої системи із цільовими підсистемами системи управління і логістичною системою підприємства, побудованою на основі кібернетичних принципів регулювання.

Ключові слова: ефективне управління, економічна безпека розвитку підприємства, система управління економічною безпекою підприємства, спеціалізований підрозділ, управління рівнем економічної безпеки.

АННОТАЦИЯ

Для повышения эффективности управления и обеспечения необходимого уровня экономической безопасности, для поддержания жизненно важных функций предприятия и реализации его потенциала были разработаны теоретические положения относительно управления стойкостью работы предприятия для обеспечения экономической безопасности его развития. Основой обеспечения достаточного уровня экономической безопасности предприятия как предпринимательской структуры является поддержание его постоянного и максимально эффективного функционирования в настоящее время и нагромождение достаточного потенциала для сбалансированного развития и стабильного роста в будущем. При этом постоянство рассматривается как способность системы хранить движение по намеченной траектории, т. е. поддерживать намеченный режим функционирования. Управление уровнем экономической безопасности предприятия требует значительных организационных усилий и осуществления определенных расходов и обусловливает необходимость выделения специальной подсистемы (подразделения) в организационной структуре, действия которой должны заключаться в раннем выявлении неожиданных изменений как внутри, так и вне предприятия и быстром реагировании на них. Это может быть достигнуто в результате взаимодействия проектируемой системы с целевыми подсистемами системы управления и логистической системой предприятия, построенной на основе кибернетических принципов регулирования.

Ключевые слова: эффективное управление, экономическая безопасность развития предприятия, система управления экономической безопасностью предприятия, специализированное подразделение, управление уровнем экономической безопасности.

ANNOTATION

To increase the efficiency of management and provide the necessary level of economic security, to support the vital functions of the enterprise and the realization of its potential have been developed theoretical principles concerning the management stability of the enterprise to ensure economic security for its development. The basis for ensuring a sufficient level of economic security of the enterprise as a business structure is to support its continued and most effective functioning at the moment and piling up sufficient capacity for balanced development and sustainable growth in the future. This consistency is considered as the system's ability to keep the intended path of movement, it means, to maintain the intended mode of operation. Management level of economic security of the enterprise requires considerable organizational efforts and the implementation of certain expenses, which makes the need for a special subsystem (units) in the organizational structure, the action which should be in the early detection of unexpected changes, both inside and outside the enterprise and rapid response to them. This can be achieved by the interaction with the target system designed subsystems and logistics management enterprise system constructed on the basis of cybernetic regulatory guidelines.

Keywords: effective management, the economic security of the enterprise development management system of economic safety of the enterprise, a specialized unit, the management of economic security.

Постановка проблеми. Підвищення агресивності зовнішнього середовища призвело до виникнення нових загроз і посилення їх впливу на результативність діяльності підприємств. У сучасних умовах для національних підприємств особливу актуальність набули питання забезпечення економічної безпеки саме процесів

їх розвитку, що вимагає якісно нового підходу до ідентифікації сутності економічної безпеки. Її варто розглядати не тільки як забезпечення стану найкращого використання ресурсів щодо запобігання загрозам підприємництву, але й як створення умов стабільного, ефективного функціонування й одержання прибутку. Саме підтримка сталості процесів розвитку і буде основою для забезпечення економічної безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні в науковій літературі значна увага приділяється питанню економічної безпеки підприємств. Вагомий внесок у дослідження, пов'язані з проблемами економічної безпеки, зробили такі вітчизняні і зарубіжні науковці: Безугла Н.С., Бойкевич О.Р., Васильців Т.Г., Веретенникова Г.Б., Грунін О.А., Грунін С.О., Жаліло Я.А., Іванов А.В., Кірієнко А.В., Качалов Р.М., Клейнер Г.Б., Козаченко Г.В., Кузенко Т.Б., Ліпкан В.А., Пригунов В.Я., Соснін А.С., Шаваєв А.Г., Шликов В.В., Ярочкін В.І., Ячменьова В.М. та ін. [1–10].

Дослідження вітчизняних та зарубіжних учених показують, що для підприємства більш важливим є не уникнення загрози взагалі, а вміння її вчасно і точно передбачити, щоб вжити необхідних заходів. Це стосується як підприємств, що знаходяться у кризовому стані, так і успішно працюючих підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак залишилася невирішена проблема – ефективне управління рівнем економічної безпеки розвитку підприємства (ЕБРП) в умовах нестабільного економічного середовища, що й зумовило вибір теми даної статті.

Мета статті полягає у розробленні теоретичних положень щодо ефективного управління стійкістю роботи підприємства для забезпечення економічної безпеки його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою для забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємства як підприємницької структури є підтримка його сталого і максимально ефективного функціонування на даний час і нагромадження достатнього потенціалу для збалансованого розвитку і стабільного зростання в майбутньому, що зумовлює необхідність детального вивчення питань управління рівнем сталості підприємства.

У широкому сенсі проблема сталості підприємства визначається стабільністю навколишнього економічного середовища і як ринкова категорія відбиває зміст його стану в ринковому середовищі. Сама ж сталість виступає однією з найважливіших характеристик поводження відособленої, автономно функціонуючої системи щодо тих зовнішніх умов, в яких вона знаходиться.

Саме тому головна мета формування організаційно-управлінського механізму забезпечення економічної безпеки підприємства полягає у створенні внутрішніх і почасти зовнішніх умов тих, які піддаються регулюванню з боку економічних суб'єктів для сталого функціонування і розвитку підприємства в гармонічній взаємодії із соціально-економічним, технологічним і природним середовищем.

У зв'язку із цим підприємство доцільно розглядати як своєрідний системний інтегратор – цілісний економічний суб'єкт, що поєднує в часі та просторі різноманітні соціально-економічні процеси, який отримує ефект шляхом використання системних мультиплікативних ефектів. При цьому підприємство виступає як відносно стала, цілісна і відмежована від навколишнього середовища самостійна соціально-економічна система, яка інтегрує в часі і просторі процеси виробництва (реалізації) продукції і відтворення ресурсів. Сполучною ланкою між цими процесами є потенціал підприємства – сукупність ресурсів і можливостей, що визначають характеристики його розвитку у разі зміни навколишнього середовища.

Управління рівнем економічної безпеки підприємства вимагає значних організаційних зусиль і здійснення певних витрат, що зумовлює необхідність виділення спеціальної підсистеми в організаційній структурі, дії якої полягатимуть у завчасному виявленні несподіваних змін як усередині, так і поза підприємством і швидкому реагуванні на них, забезпеченні створення системи збору оперативної інформації, формуванні аналітичних звітів для керівництва тощо. Усе це може бути досягнуте в результаті взаємодії проектованої системи із цільовими підсистемами системи управління і логістичної системи підприємства, побудованої на основі кібернетичних принципів регулювання.

Для реалізації цієї функції на підприємстві необхідні значні організаційні зусилля, витрати часу й інших ресурсів. На нашу думку, її здійснення найбільш доцільне за допомогою виділення спеціалізованого підрозділу в організаційній структурі (рис. 1). Основним призначенням представленого контуру регулювання діяльності є виявлення як неузгодженості між фактичними й очікуваними значеннями, так і неконтрольованих змін у внутрішньому середовищі та зовнішньому оточенні підприємства. У результаті можуть бути виявлені істотні відхилення рівня показників, що характеризують рівень сталості, а також його відповідність галузі безпеки. Це вимагатиме від механізму ЕБРП здійснення регулюючих впливів і передбачених заходів. Регулювання являє собою процес, у ході якого регульований параметр x вимірюється і порівнюється з параметром w. У разі відхилення цих величин одна від одної регулятор через підсистему регулювання сталості впливає регулюючою величиною $в(t)$ на логістичну систему для того, щоб забезпечити виконання умови $x(t) = w(t)$.

Підсистема регулювання сталості повинна будуватися за ієрархічним принципом, а сам

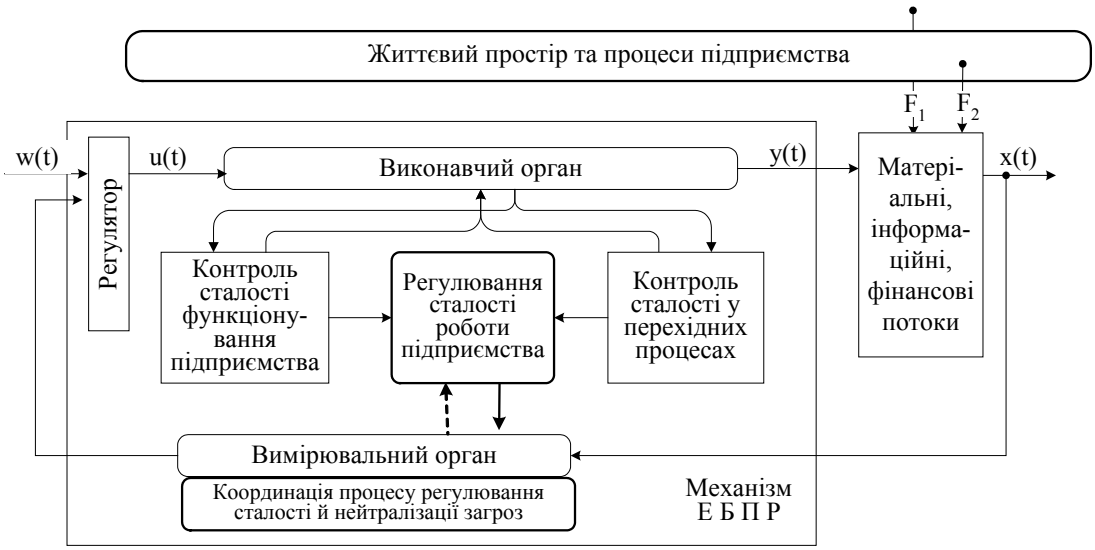


Рис. 1. Схема регулювання сталості роботи і перехідних процесів підприємства

процес управління може протікати на двох супідрядних рівнях – виконавчому і координуючому. На виконавчому рівні проводяться контроль і регулювання сталості функціонування підприємства. На цьому ж рівні задаються умови для безпечного здійснення перехідних процесів і підтримки заданого рівня стабільності майбутньої діяльності.

Контроль сталості діяльності підприємства полягає у виявленні загроз безпеці в межах життєвого простору підприємства і тенденцій небажаного розвитку подій для наступної нейтралізації можливих негативних наслідків, до яких вони можуть привести. Суть цього процесу полягає у своєчасному виявленні істотної зміни рівня сталості функціонування підприємства, оцінці можливості виникнення криз у майбутній діяльності, визначенні фактора, який спричинив появу загрози для безпеки.

Регулювання сталості роботи підприємства полягає у підготовці і реалізації за допомогою механізму ЕБРП заходів, мета яких – зниження небезпеки прийняття помилкового рішення і зменшення можливих негативних наслідків небажаного розвитку подій.

На координуючому рівні проводиться узгодження роботи всіх ланок підсистеми регулювання сталості роботи відповідно до прийнятого механізму управління, рівня економічної безпеки розвитку підприємства, цільових настанов. Процедури регулювання сталості необхідно організувати, визначивши терміни проведення робіт, форму й обсяг надання результатів, задати склад і порядок виконання процедур аналізу й оцінки рівня сталості, підготувати необхідну нормативну і довідкову інформацію, ініціювати заходи щодо підвищення рівня сталості роботи, довести вироблені пропозиції до відома керівництва підприємства, а після їх затвердження організувати реалізацію цих заходів.

Мета механізму забезпечення сталої роботи – розробка і першочергова реалізація заходів, спрямованих на нейтралізацію найбільш небезпечних явищ, що приводять до кризового стану. Важливо вчасно знайти початкове економічне явище, що сигналізує про появу першої ознаки можливої зміни стану підприємства, утрату його сталості. Оскільки зовнішнє середовище підприємства динамічне і зазначені явища можуть відбутися в будь-який момент, необхідно постійне очікування сигналів про кризу, що насувається. Установити всі можливі варіанти сигналів практично неможливо, оскільки не можна врахувати все різноманіття обставин, формуючих зовнішнє середовище, однак найбільш істотні джерела і характер подібних сигналів можуть бути визначені. Кожний із сигналів можна оцінити з використанням методів експертних оцінок. Їх сила оцінюється в діапазоні від мінус 5 балів (висока небезпека) через 0 (відсутність впливу) до плюс 5 балів (висока можливість).

Аналіз можливостей і небезпек зовнішнього середовища для підприємства дасть змогу прогнозувати зміни зовнішнього середовища і розробляти сценарії майбутнього розвитку підприємства з урахуванням основних характеристик середовища.

Умова підтримки сталого стану економічної безпеки вимагає забезпечення здатності системи після закінчення перехідних процесів розвитку повернутися в заданий стаціонарний (рівноважний) стан. При цьому необхідно виділити додаткову умову економічної незалежності підприємства, коли система після несприятливих відхилень повертається в безпечний стан переважно за рахунок власних ресурсів.

У загальному виді вибір реакції повинен ґрунтуватися на аналізі впливу і часу прояву відхилень підконтрольних для механізму ЕБРП показників, тобто відхилення можуть

бути не обов'язково пов'язані з неприємностями. Так, до ризикових подій належать і бажані, але незаплановані події (можливості). Відповідно, і зміни будуть носити позитивний характер.

Висновки. Для підвищення ефективності управління і забезпечення необхідного рівня економічної безпеки для підтримки життєво важливих функцій підприємства і реалізації його потенціалу було розроблено теоретичні положеня щодо управління стійкістю роботи підприємства для забезпечення економічної безпеки його розвитку. Основою забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємства як підприємницької структури є підтримка його сталого і максимально ефективного функціонування в даний час і нагромадження достатнього потенціалу для збалансованого розвитку і стабільного зростання в майбутньому. При цьому сталість розглядається як здатність системи зберігати рух наміченою траєкторією, тобто підтримувати намічений режим функціонування.

Управління рівнем економічної безпеки підприємства вимагає значних організаційних зусиль і здійснення визначених витрат, що зумовлює необхідність виділення спеціальної підсистеми (підрозділу) в організаційній структурі, дії якої повинні полягати в ранньому виявленні несподіваних змін як усередині, так і поза підприємством і швидкому реагуванні на них. Це може бути досягнуто в результаті взаємодії проектованої системи із цільовими підсистемами системи управління і логістичною системою підприємства, побудованою на основі кібернетичних принципів регулювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойкевич О.Р. Оцінка характеристик зовнішнього середовища у контексті формування системи економічної безпеки підприємства / О.Р. Бойкевич // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ, 2009. – Вип. 252. – Т. 4. – С. 866–871.
2. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т.Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
3. Веретенникова Г.Б. Економічна безпека підприємства: планування й організація / Г.Б. Веретенникова. – Харків : ХНЕУ, 2008. – 136 с.
4. Дубицький Д.П. Методологічні особливості оцінки економічної безпеки підприємства та аналізу зовнішньоекономічної діяльності / Д.П. Дубицький // Прометей. – Донецьк, 2009. – Вип. 3(30). – С. 157–160.
5. Камышникова Э.В. Методы формирования комплексной оценки уровня экономической безопасности предприятия / Э.В. Камышникова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12. – С. 87–92.
6. Капітула С.В. Методика оцінки інвестиційної безпеки підприємства / С.В. Капітула, А.М. Турило // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2(80). – С. 140–143.
7. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – Київ : Либра, 2003. – 280 с.
8. Пекна Г.Б. Вибір вектора регіонального інтеграційного розвитку України з позиції забезпечення економічної безпеки / Г.Б. Пекна // Вчені записки Ун-ту економіки та права «КРОК». – 2011. – Вип. 25. – С. 100–108.
9. Судакова О.І. Оцінка економічної безпеки підприємства при взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища / О.І. Судакова, В.В Попова, Т.П. Медведовська, М.М. Пашковський // Економічні студії. – Львів, 2015. – № 4(08). – С. 91–94.
10. Шевченко І. Особливості формування економічної безпеки підприємства / І. Шевченко // Наука молода. – 2010. – № 10. – С. 178–181.

УДК 631.16

Томілін О.О.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів і кредиту
Полтавської державної аграрної академії

Лесюк А.С.
аспірант кафедри фінансів і кредиту
Полтавської державної аграрної академії

СУТНІСТЬ ТА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

THE ESSENCE AND THE ASSESSMENT OF THE FINANCIAL STATE OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено теоретичні підходи до системи поглядів на сутність поняття «фінансовий стан підприємства», представлених у наукових працях вітчизняних та зарубіжних авторів, а також у чинному законодавстві України. Запропоновано поняття «фінансовий стан сільськогосподарського підприємства». Запропоновано систему показників оцінки фінансового стану сільськогосподарських підприємств. Проведено горизонтальну і вертикальну оцінки майна та джерел формування капіталу сільськогосподарських підприємств України. Визначено фінансовий стан сільськогосподарських підприємств України.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, оцінка фінансового стану, активи, капітал.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены теоретические подходы к существующей системе взглядов на сущность понятия «финансовое состояние предприятия», представленных в научных трудах отечественных и зарубежных авторов, а также в действующем законодательстве Украины. Предложено понятие «финансовое состояние сельскохозяйственного предприятия». Предложена система показателей оценки финансового состояния сельскохозяйственных предприятий. Проведено горизонтальную и вертикальную оценки имущества и источников формирования капитала сельскохозяйственных предприятий Украины. Определено финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий Украины.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, оценка финансового состояния, активы, капитал.

ANNOTATION

This article summarizes the theoretical approaches to the existing system of views on the essence of the concept of "the financial condition of the enterprise", which are presented in scientific works of home and foreign authors and also in the current legislation of Ukraine. A concept "the financial state of agricultural enterprise" is offered. The proposed system of indicators for assessing the financial condition of agricultural enterprises. A horizontal and vertical assessment of property and sources of capital forming in agricultural enterprises of Ukraine is implemented. The financial state of agricultural enterprises of Ukraine is determined.

Keywords: the financial state of the enterprise, the assessment of the financial state of the enterprise, assets, capital.

Постановка проблеми. У науково-методичних підходах до оцінки фінансового стану використовують різні трактування сутності поняття «фінансовий стан підприємства», що впливає на складність обчислення показників фінансового стану суб'єктів господарювання на практиці, тому питання способу обчислення показників фінансового стану, які відображають різні аспекти виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, набуває особливої актуальності в умовах фінансової кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки фінансового стану підприємства висвітлюють у своїх працях вітчизняні та зарубіжні науковці: О.Я. Базілінська, Р.О. Костирко, Г.О. Крамаренко, Б.М. Литвин, О.В. Павловська, А.М. Поддєрьогін, Г.В. Савицька, М.В. Стельмах, Ю.С. Цал-Цалко, О.Є. Чорна, О.О. Шеремет, Е.В. Негашев, Р.С. Сайфулін, А.Д. Шеремет та ін. Однак у науковців відсутній єдиний підхід щодо визначення поняття «фінансовий стан підприємства» та системи показників оцінки фінансового стану.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині існують розбіжності щодо трактування сутності поняття «фінансовий стан підприємства», що спричиняє неоднозначність у здійсненні його оцінки на підприємствах. Дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців переважно зосереджуються тільки на окремих елементах фінансового стану, тому необхідним є уточнення визначення сутності поняття «фінансовий стан підприємства» як об'єкта фінансового аналізу.

Мета статті полягає в оцінці наявних точок зору щодо визначення поняття «фінансовий стан підприємства» та уточненні його сутності, а також розробленні системи показників оцінки фінансового стану сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи фінансовий стан підприємства, необхідно передусім провести оцінку теоретичних підходів до системи поглядів і різних концепцій на сутність поняття «фінансовий стан підприємства», представлених у наукових працях вітчизняних та зарубіжних авторів (табл. 1).

Отже, у визначеннях фінансового стану підприємства науковці виділяють такі параметри, як: використання фінансових ресурсів, конкурентоспроможність, ділова активність, ефективність виробничо-фінансової діяльності, ефективність функціонування механізмів еко-

номічної системи, стан капіталу в процесі його кругообігу, використання засобів (активів), використання капіталу, взаємовідносини з іншими господарюючими суб'єктами в діловому співробітництві та ін.

Сутність поняття «фінансовий стан підприємства» та рекомендації щодо проведення його оцінки наведено у чинному законодавстві України, зокрема у Наказі Міністерства фінансів та Фонду державного майна «Про затвердження

Таблиця 1

Підходи до трактування сутності поняття «фінансовий стан підприємства»

Автор	Зміст поняття
О.Я. Базілінська	Фінансовий стан підприємства розглядається як сукупність показників, що характеризують наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства.
Р.О. Костирко	Фінансовий стан визначає конкурентоспроможність підприємства та його потенціал у діловому співробітництві, є гарантом ефективної реалізації економічних інтересів усіх учасників фінансових відносин як самого підприємства, так і його партнерів.
Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна	Фінансовий стан – найважливіша характеристика ділової активності, ефективності фінансово-господарської діяльності і надійності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства та його потенціал у ділових стосунках, є основою ефективної реалізації фінансових інтересів усіх учасників господарської діяльності.
Б.М. Литвин, М.В. Стельмах	Фінансовий стан – це результат виробничо-фінансової діяльності. Він характеризується величиною засобів підприємства, їх розміщенням і джерелами утворення, залежить від виконання матеріально-технічного постачання, виробництва, реалізації та прибутку.
О.В. Павловська	Фінансовий стан – найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства, оскільки визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловому співробітництві, оцінює ступінь гарантованості економічних інтересів самого підприємства та його партнерів із фінансових та інших відносин.
Г.В. Савицька	Фінансовий стан підприємства – це складна економічна категорія, що відображає на певний момент стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку.
Ю.С. Цал-Цалко	Фінансовий стан підприємства відображає на певний момент рівень ефективності використання ресурсів у господарській діяльності, або, кажучи точніше, ефективність функціонування механізмів економічної системи.
А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін, Е.В. Негашев	Фінансовий стан – найважливіша характеристика господарської діяльності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства та його потенціал у діловому співробітництві, є гарантом ефективної реалізації економічних інтересів усіх учасників фінансових відносин, як самого підприємства, так і його партнерів.
А.Д. Шеремет	Фінансовий стан підприємства характеризується розміщенням і використанням засобів (активів) та характером джерел їх формування (власного капіталу і зобов'язань, тобто пасивів).
О.О. Шеремет	Фінансовий стан – рівень збалансованості окремих структурних елементів активів і капіталу підприємства, а також рівень ефективності їх використання.

Джерело: узагальнено авторами за даними [1, с. 6; 3, с. 655; 4, с. 322; 5, с. 81–82; 7, с. 543; 8, с. 15; 9, с. 17; 10, с. 306; 11, с. 179; 12, с. 178]

Рис. 1. Сутність поняття «фінансовий стан підприємства» в чинному законодавстві України

Джерело: узагальнено авторами за даними [6; 13]

Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації» та в затвердженому Державною податковою адміністрацію Листі «Щодо Методичних рекомендацій по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій» (рис. 1).

Дослідження нормативних документів свідчить про відсутність єдиних підходів до трактування поняття «фінансовий стан підприємства» в чинному законодавстві України.

Узагальнюючи різні трактування науковців щодо поняття «фінансовий стан підприємства», можна зазначити, що під фінансовим станом сільськогосподарського підприємства слід розуміти економічну категорію, яка відображає наявність, розміщення та ефективне використання активів, власного і позичкового капіталу на конкретну дату.

Система показників оцінки фінансового стану сільськогосподарських підприємств передбачає три напрями:

1. Горизонтальну та вертикальну оцінку майна: необоротних активів; основних засобів; оборотних активів; оборотних активів у запасах товарно-матеріальних цінностей; поточної дебіторської заборгованості; грошей та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестиції; витрат майбутніх періодів; грошових документів у національній валюті; грошових документів в іноземній валюті та податкових зобов'язань; необоротних активів, утримуваних для продажу, та груп вибуття.

Вертикальна оцінка дає змогу виділити (з урахуванням галузевої специфіки) найбільш важливі для сільськогосподарського підприємства майнові компоненти і джерела фінансових коштів, а горизонтальна – виявляє найбільш суттєві зміни в структурі майна і напрями фінансування, що мали місце у даному періоді.

2. Оцінку джерел формування капіталу: власного капіталу; зареєстрованого капіталу; зобов'язань і забезпечень; довгострокових зобов'язань і забезпечень; поточних зобов'язань і забезпечень; зобов'язань, пов'язаних із необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття.

Оцінка джерел формування капіталу дає змогу встановити й оцінити структуру і динаміку джерел формування капіталу та напрями його розміщення, а також оцінити ступінь впливу на фінансовий стан сільськогосподарського підприємства додатково залученого капіталу.

3. Ефективність використання фінансових ресурсів: коефіцієнт фінансового левериджу; коефіцієнт фінансової стабільності; коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів; коефіцієнт довгострокових зобов'язань і забезпечень; коефіцієнт поточних зобов'язань і забезпечень; коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт платоспроможності; рентабельність активів; чиста рентабельність власного капіталу.

Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів дає змогу встановити реальну і потенційну фінансову спроможність сільськогосподарського підприємства забезпечувати фінансування виробничо-господарської діяльності та виконання поточних зобов'язань перед кредиторами.

Фінансовий стан сільськогосподарських підприємств та їх стійкість значною мірою залежать від того, яким майном володіють підприємства, в які активи вкладений капітал і який дохід вони отримують.

За 2011–2015 рр. сільськогосподарські підприємства України мають матеріально-технічні умови для розширення основної виробничо-господарської діяльності. Так, вартість майна сільськогосподарських підприємств України збільшилася на 457 536,7 млн. грн. (у два рази), що свідчить про нарощування їх майнового потенціалу. Необоротні активи збільшилися на 84 271,7 млн. грн. (97%), а оборотні – на 374 631,2 млн. грн. (у 2,7 рази). Необоротні активи представлені насамперед основними засобами, вартість яких збільшилася на 34 624,9 млн. грн. (48,3%). Темп приросту основних засобів перевищив темп приросту майна в цілому, що зумовило зниження їх частки в майні з 31,4 до 15,5%. Серед оборотних активів найбільший темп зростання мала поточна дебіторська заборгованість, її частка в майні зросла з 27,8 до 50%, що свідчить про погіршення стану розрахунків сільськогосподарських підприємств України з дебіторами (табл. 2).

Структура джерел формування капіталу є тим фактором, який безпосередньо впливає на фінансовий стан сільськогосподарських підприємств – їх фінансову стійкість, довгострокову платоспроможність, величину доходів і фінансових результатів, рентабельність виробничо-господарської діяльності.

За 2011–2015 рр. вартість джерел формування капіталу сільськогосподарських підприємств України збільшилася на 457 536,7 млн. грн. (у два рази). При цьому власний капітал збільшився на 151 095 млн. грн. (121,6%), зобов'язання і забезпечення – на 306 441,7 млн. грн. (у 2,9 рази). Така динаміка складників пасиву балансу зумовила зниження частки власного капіталу в джерелах формування капіталу з 54,4 до 40,1% і, відповідно, підвищення частки зобов'язань й забезпечень із 45,6 до 59,9%. Це є свідченням зниження рівня фінансової стійкості за критерієм забезпеченості власним капіталом (табл. 3).

Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств дає можливість визначити, наскільки ефективно сільськогосподарські підприємства використовують власний та позиковий капітал. Основною метою проведення оцінки ефективності використання фінансових ресурсів є підвищення прибутковості капіталу та забезпечення стабільності функціонування суб'єкта господарювання.

Таблиця 2

Горизонтальна та вертикальна оцінки майна сільськогосподарських підприємств України, 2011–2015 рр.

Вид активів (майна)	2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		Зміни 2015 р. до 2011 р. (+,-)		
	сума, млн. грн.	у % до підсумку	сума, млн. грн.	у % до підсумку	сума, млн. грн.	у % до підсумку	сума, млн. грн.	у % до підсумку	сума, млн. грн.	у % до підсумку	сума, млн. грн.	частки, в. п.	у %
Майно – всього	228308,2	100,0	276651,8	100,0	313096,8	100,0	390607,0	100,0	685844,9	100,0	457536,7	-	у 2 р. б.
Необоротні активи	86875,3	38,1	101829,6	36,8	117942,3	37,7	123008,8	31,5	171147,0	25,0	84271,7	-13,1	97,0
Основні засоби	71707,7	31,4	82087,8	29,7	83950,0	26,8	87659,2	22,4	106332,6	15,5	34624,9	-15,9	48,3
Оборотні активи	139993,4	61,3	173085,0	62,6	195021,3	62,3	267541,1	68,5	514624,6	75,0	374631,2	13,7	у 2,7 р. б.
Оборотні активи в запасах товарно-матеріальних цінностей	64944,3	28,4	72695,3	26,3	78627,9	25,1	96541,8	24,7	129183,9	18,8	64239,6	-9,6	98,9
Поточна дебіторська заборгованість	63398,8	27,8	85340,5	30,8	98290,2	31,4	151461,0	38,8	342782,5	50,0	279383,7	22,2	у 4,4 р. б.
Гроші та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції	8562,1	3,8	10552,5	3,8	11215,9	3,6	11010,4	2,8	18167,3	2,6	9605,2	-1,2	112,2
Витрати майбутніх періодів	1375,0	0,6	1668,0	0,6	1863,3	0,6	2313,8	0,6	4540,4	0,7	3165,4	0,1	у 2,3 р. б.
Інші оборотні активи	3088,2	1,4	4496,7	1,6	5024,0	1,6	6214,1	1,6	19950,5	2,9	16862,3	1,5	у 5,5 р. б.
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1439,5	0,6	1737,2	0,6	133,2	0,0	57,1	0,0	73,3	0,0	-1366,2	-0,6	-94,9

Джерело: дані Державної служби статистики України [2], розрахунки авторів

Таблиця 3

Оцінка джерел формування капіталу сільськогосподарських підприємств України, 2011–2015 рр.

Вид пасивів (джерел формування капіталу)	2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		Зміни 2015 р. до 2011 р. (+,-)		
	сума, млн. грн.	у % до підсумку	сума, млн. грн.	у % до підсумку	сума, млн. грн.	у % до підсумку	сума, млн. грн.	у % до підсумку	сума, млн. грн.	у % до підсумку	сума, млн. грн.	частки, в. п.	у %
Джерела формування капіталу – всього	228308,2	100,0	276651,8	100,0	313096,8	100,0	390607,0	100,0	685844,9	100,0	457536,7	-	у 2 р. б.
Власний капітал	124208,8	54,4	148147,8	53,6	156820,0	50,1	163931,7	42,0	275303,8	40,1	151095,0	-14,3	121,6
Зареєстрований капітал	24256,6	10,6	27313,5	9,9	30211,7	9,6	30539,5	7,8	33580,2	4,9	9323,6	-5,7	38,4
Зобов'язання і забезпечення	104099,4	45,6	128504,0	46,4	156276,8	49,9	226675,3	58,0	410541,1	59,9	306441,7	14,3	у 2,9 р. б.
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	30874,0	13,5	33575,5	12,1	43031,6	13,7	62975,4	16,1	68127,2	9,9	37253,2	-3,6	120,7
Поточні зобов'язання і забезпечення	70007,3	30,7	91278,7	33,0	113181,0	36,2	163616,6	41,9	342359,0	49,9	272351,7	19,2	у 3,9 р. б.
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	3218,1	1,4	3649,8	1,3	64,2	0,0	83,3	0,0	54,9	0,0	-3163,2	-1,4	-98,3

Джерело: дані Державної служби статистики України [2], розрахунки авторів

Таблиця 4

Ефективність використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств України, 2011–2015 рр.

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення (+, -) 2015 р. від 2011 р.
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,838	0,867	0,997	1,383	1,491	0,653
Коефіцієнт фінансової стабільності	1,2	1,2	1,0	0,7	0,7	-0,5
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,199	0,185	0,215	0,278	0,198	-0,001
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань і забезпечень	0,297	0,261	0,275	0,278	0,166	-0,131
Коефіцієнт поточних зобов'язань і забезпечень	0,673	0,710	0,724	0,722	0,834	0,161
Коефіцієнт загальної ліквідності	2,009	1,925	1,769	1,683	1,503	-0,506
Коефіцієнт платоспроможності	0,111	0,099	0,087	0,058	0,049	-0,062
Рентабельність активів	12,6	10,6	5,1	6,3	19,4	6,8
Чиста рентабельність власного капіталу	23,0	19,7	9,9	13,7	47,6	24,6

Джерело: дані Державної служби статистики України [2], розрахунки авторів

За 2011–2015 рр. спостерігається тенденція до зниження рівня фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств України. Так, за коефіцієнтом фінансового левереджу в 2011 р. на 1 грн. власного капіталу припадало 83,8 коп. позикового, а в 2015 р. – 149,1 коп. Відповідно, значення коефіцієнта фінансової стабільності показує, що в 2011 р. власний капітал перевищував позиковий капітал у 1,2 рази, а в 2015 р. – у 0,7 рази.

Зменшення коефіцієнта довгострокового залучення позикових коштів із 0,199 у 2011 р. до 0,198 у 2015 р. вказує на незначне зменшення залежності сільськогосподарських підприємств від довгострокових зовнішніх джерел фінансування. Значення коефіцієнтів довгострокових зобов'язань і забезпечень та поточних зобов'язань і забезпечень характеризують структуру позикового капіталу, в якій частка довгострокових зобов'язань і забезпечень знизилася з 29,7% у 2011 р. до 16,6% у 2015 р., а поточних – підвищилася з 67,3% у 2011 р. до 83,4% у 2015 р., що в цілому позитивно впливає на оцінювання фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств.

Фактичне значення коефіцієнта загальної ліквідності зменшилося з 2,009 у 2011 р. до 1,503 у 2015 р. Порівняння ж цього показника з нормативним значенням (більше 1,0) вказує на високий рівень майнової платоспроможності сільськогосподарських підприємств України. Так, станом на кінець 2011 р. оборотні активи сільськогосподарських підприємств перевищували поточні зобов'язання і забезпечення в два рази, а на кінець 2015 р. – у півтора рази.

Коефіцієнт платоспроможності знизився на 0,062: з 0,111 у 2011 р. до 0,049 у 2015 р. Порівняння цього показника з нормативним значенням (більше 0,1) свідчить про недостатню забезпеченість грошовими коштами сільськогосподарських підприємств України.

Рентабельність активів зросла з 12,6% у 2011 р. до 19,4% у 2015 р., це свідчить про підвищення ефективності використання активів сільськогосподарських підприємств.

Чиста рентабельність власного капіталу зросла з 23% у 2011 р. до 47,6% у 2015 р., що характеризує ефективність використання власного капіталу, вкладеного в сільськогосподарські підприємства (табл. 4).

Висновки. Результати дослідження показують, що серед науковців відсутня єдина точка зору щодо визначення поняття «фінансовий стан підприємства», формування основних показників оцінки фінансового стану підприємства. Запропоновано поняття «фінансовий стан сільськогосподарського підприємства», який відображає наявність, розміщення та ефективне використання активів, власного і позичкового капіталу на конкретну дату.

Оцінка фінансового стану сільськогосподарських підприємств України свідчить про: 1) позитивну тенденцію покращення матеріально-технічної бази аграрного виробництва; 2) підвищення ефективності використання активів суб'єктів господарювання; 3) ефективне використання власного капіталу суб'єктів господарювання; 4) зниження рівня фінансової стійкості (за критерієм забезпеченості власним капіталом) суб'єктів господарювання; 5) недостатню забезпеченість грошовими коштами суб'єктів господарювання; 6) погіршення стану розрахунків між суб'єктами господарювання.

Перспективним напрямом подальших досліджень є вдосконалення оцінки фінансового стану підприємств та розробка шляхів їх поліпшення в нинішніх ринкових умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О.Я. Базілінська. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Р.О. Костирко. – Х. : Фактор, 2007. – 784 с.
4. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз : [підручник] / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
5. Литвин Б.М. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Б.М. Литвин, М.В. Стельмах. – К. : Хай Тек Прес, 2008. – 336 с.
6. Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації : Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001 № 49/121 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01.
7. Савицкая Г.В. Экономический анализ : [учебник] / Г.В. Савицкая ; 11-е изд., испр. и доп. – М. : Новое знание, 2005. – 651 с.
8. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька ; вид. 2-е, без змін. – К. : КНЕУ, 2009. – 592 с.
9. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : [підручник] / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
10. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 415 с.
11. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М. : ИНФРА – М, 2000. – 208 с.
12. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / О.О. Шеремет. – К. : Кондор, 2005. – 196 с.
13. Щодо Методичних рекомендацій по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій : Лист Державної податкової адміністрації України від 27.01.98 № 759/10/20-2117 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GDPI1722.html.

УДК 338.33:65.012.34:334.716

Трушкіна Н.В.
науковий співробітник, магістр з економіки
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ПОПИТУ[1]

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ORGANIZATION MARKETING ACTIVITIES OF COAL ENTERPRISES IN CONDITIONS OF INSTABILITY DEMAND

АНОТАЦІЯ

У статті уточнено зміст поняття «збутова діяльність вугледобувного підприємства» з урахуванням особливостей його функціонування. Виявлено чинники, які впливають на організацію процесів збутової діяльності вугледобувних підприємств. Проаналізовано динаміку показників збутової діяльності вугледобувних підприємств. Виконано прогнози показників збутової діяльності вугледобувних підприємств із використанням різних методів прогнозування. Запропоновано модель контрактних взаємовідносин вугледобувного підприємства з різними категоріями споживачів. Розроблено науково-методичне забезпечення вдосконалення системи управління збутовою діяльністю вугледобувних підприємств. Надано пропозиції щодо формування збутових мереж в умовах нестабільності попиту на вугілля.

Ключові слова: вугледобувне підприємство, збутова діяльність, організація, чинники, показники, аналіз, методи прогнозування, модель контрактних взаємовідносин, різні категорії споживачів, збутова мережа.

АННОТАЦИЯ

В статье уточнено содержание понятия «сбытовая деятельность угледобывающего предприятия» с учетом особенностей его функционирования. Выявлены факторы, влияющие на организацию процессов сбытовой деятельности угледобывающих предприятий. Проанализирована динамика показателей сбытовой деятельности угледобывающих предприятий. Выполнены прогнозы показателей сбытовой деятельности угледобывающих предприятий с использованием различных методов прогнозирования. Предложена модель контрактных взаимоотношений угледобывающего предприятия с разными категориями потребителей. Разработано научно-методическое обеспечение совершенствования системы управления сбытовой деятельностью угледобывающих предприятий. Даны предложения по формированию сбытовых сетей в условиях нестабильности спроса на уголь.

Ключевые слова: угледобывающее предприятие, сбытовая деятельность, организация, факторы, показатели, анализ, методы прогнозирования, модель контрактных взаимоотношений, разные категории потребителей, сбытовая сеть.

ANNOTATION

The article clarifies the concept of «marketing activity coal enterprise» taking into account the characteristics of its functioning. Factors that affect the organization of processes of marketing activity coal enterprisei are investigated. Analysis and forecast of indexes of marketing activity coal enterprises are made. The model contractual relationship coal enterprise is proposed to different categories of consumers. Scientific and methodological support to improve system management marketing activity coal mining companies is developed. Proposals for the formation of marketing networks developed in conditions of instability in demand for coal.

Keywords: coal enterprise, marketing activity, organization, factors, indexes, analysis, forecasting methods, model contractual relationships, different categories of consumers, marketing network.

Постановка проблеми. На сучасному етапі вугледобувні підприємства функціонують в умовах нестабільності попиту та зниження рівня лояльності споживачів. Ключовим компонентом створення доданої вартості та конкурентних переваг підприємств є вдосконалення організації їх збутової діяльності за рахунок прогнозування попиту споживачів вугільної продукції, формування реально виконаних планів і програм, постійного контролю і регулювання процесів у збутових мережах, своєчасного виявлення проблем і оперативно прийнятих управлінських рішень, упровадження інформаційних технологій. За оцінками експертів, упровадження заходів з удосконалення організації збутової діяльності промислових підприємств сприяє скороченню витрат на реалізацію продукції споживачам на 20% [1, с. 19], збільшенню обсягів відвантаження продукції на 35–40% [2, с. 43], зниженню термінів доставки готової продукції на 25–45% [3, с. 39], зменшенню часу на переміщення товарів та рівня транспортних витрат у результаті оптимізації маршрутів руху транспорту та узгодження графіків поставок [4, с. 21–22].

Отже, сучасні умови господарювання вугледобувних підприємств вимагають пошуку резервів підвищення ефективності їх функціонування, серед яких можна назвати вдосконалення організації збутової діяльності на основі формування збутових мереж.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам уточнення поняття «збутова діяльність промислового підприємства», що базується на різних наукових підходах, присвячено значну кількість праць провідних вітчизняних і зарубіжних учених. Багато дослідників приділяють значну увагу визначенню змісту терміна «збут»: Л. Балабанова, А. Балабаниць, І. Білозерцева, В. Гамалій, П. Гаврилко, М. Гонча-

[1] Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи ІЕП НАН України «Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної промисловості та теплової енергетики» (№ держреєстрації 0115U001638)

ренко, В. Дерій, Д. Дубівка, М. Єрмошенко, А. Ключник, І. Ляшко, М. Окландер, П. Орлов, О. Падухевич, Т. Притиченко, С. Романчук, А. Севіян, Г. Холодний, С. Хрупович, С. Шпилик, В. Щетинін.

У наукових публікаціях О. Біловодської, О.С. Бєлоусової, А. Богдановича, О. Клименка, О. Кошика, О. Кривешко, В. Кислого, І. Кулиняка, Н. Лагоцької, К. Лєщини, О. Олефіренко, С. Розумей, О. Смоляник, Н. Терентьєвої розглянуто сутність поняття «збутова діяльність». Розробці науково-методичного, організаційного та інформаційного забезпечення управління збутовою діяльністю підприємств та формуванню методичних підходів до оцінки ефективності функціонування збутових систем присвячено наукові праці таких зарубіжних учених, як: П. Аллен, Г.Дж. Болт, Ю. Вітт, Дж. Вуттен, Є. Голубков, А. Градов, Р.В. Джексон, П. Друкер, П. Зав'ялов, Ф. Котлер, А. Панкрухін, Г. Річ, Р.Л. Спіро, В.Дж. Стентон, Ч. Фатрелл, Р.Д. Хісрік, Л. Штерн; вітчизняних: О. Варченко, І. Паски, І. Соловйова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На основі аналізу та узагальнення літературних джерел можна зазначити, що вагомий внесок зарубіжних та вітчизняних учених в обрану багатопланову і складну проблему вже зроблено. Разом із тим доцільним є здійснення подальших наукових досліджень у напрямі підвищення ефективності організації збутової діяльності вугледобувних підприємств, ураховуючи особливості їх функціонування та сучасні тенденції розвитку інституціонального середовища. Все це значною мірою зумовило вибір теми даного дослідження та його цільову спрямованість.

Мета статті полягає у розвитку теоретичних і науково-методичних положень, розробці практичних рекомендацій щодо вдосконалення організації збутової діяльності вугледобувних підприємств в умовах нестабільності попиту.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі аналізу та узагальнення підходів різних наукових шкіл термін «збутова діяльність підприємства» систематизовано за шістьма групами (рис. 1).

Отже, на основі виконаного аналізу наукових джерел виявлено, що, як правило, збутова діяльність ототожнюється з поняттям «збут» і розуміється як сукупність процесів формування попиту та ефективних каналів розподілу, організації маркетингових комунікацій, дистрибуції, продажу готової продукції для одержання прибутку та задоволення потреб споживачів.

Ураховуючи особливості функціонування підприємств вугільної промисловості та сучасні умови розвитку кон'юнктури ринку вугілля та інституціонального середовища, уточнено зміст поняття «збутова діяльність вугледобувного підприємства», який на відміну від наявних розглядається як вид господарської діяльності

Рис. 1. Систематизація наукових підходів до визначення змісту дефініції «збутова діяльність підприємства»

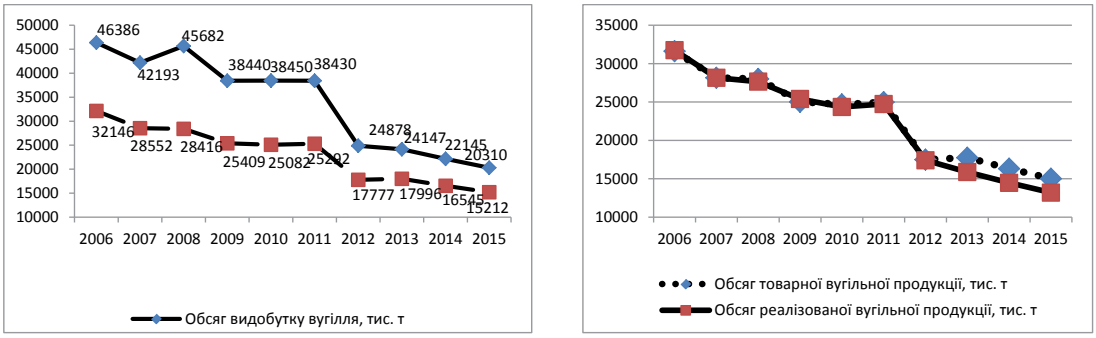


Рис. 2. Динаміка обсягу видобутку вугілля, готової, товарної та реалізованої вугільної продукції державних підприємств, підпорядкованих Міністерству енергетики та вугільної промисловості України

вугледобувного підприємства, що пов'язано з процесом реалізації вугілля для задоволення попиту та дотримання умов контрактних відносин із різними категоріями споживачів.

На функціонування вугледобувних підприємств впливає низка чинників: нестабільний розвиток ринкової економіки (коливання попиту, постійні зміни цін, рівень інфляції), кризові явища в національній економіці в умовах інтенсивних глобалізаційних та інтеграційних процесів.

Як показують обстеження низки підприємств вугільної промисловості, їх діяльність залежить від впливу таких фінансово-економічних умов, як відмова споживачів від платежів за реалізовану продукцію; зміна контрактних відносин між партнерами; обмеження фінансових ресурсів; нестабільність попиту на вугілля (профіцит або дефіцит).

На основі аналізу виявлено, що вітчизняній вугільній галузі притаманні специфічні особливості організації процесів збутової діяльності, серед них:

– постійні коливання кон'юнктури ринку вугільної продукції і нестабільний попит на вугілля;

– скорочення обсягів видобутку вугілля, готової, товарної і реалізованої вугільної продукції (рис. 2);

– реалізація вугілля здійснюється, як правило, за прямим каналом збуту;

– характерним є нерівномірність обсягів відвантаження вугілля велико- та середньооптовим споживачам;

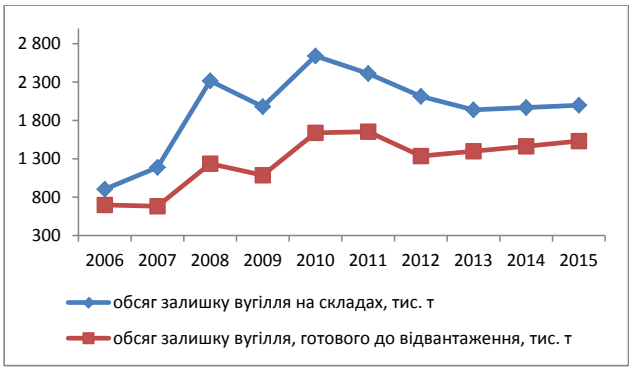


Рис. 3. Динаміка обсягу залишків вугілля на складах вугледобувних та вуглепереробних підприємств України

– спостерігається збільшення обсягу залишків вугілля на складах державних вугледобувних і вуглепереробних підприємств (рис. 3).

Значення коефіцієнтів варіації обсягів видобутку вугілля, готової, товарної, реалізованої вугільної продукції, залишків вугілля на складах державних вугледобувних підприємств значно перевищують нормативне значення 10% (табл. 1). Мінливість варіаційного ряду прийнято вважати незначною, якщо значення коефіцієнту варіації не перевищує 10%.

Отже, характерною ознакою коефіцієнтів варіації обсягів видобутку вугілля, готової, товарної, реалізованої вугільної продукції, залишків вугілля на складах є великий рівень мінливості та суттєві коливання, тобто наявність тенденції постійних змін кон'юнктури ринку вугілля. Відчутне збільшення та коливання цих показників свідчить про доволі гострий стан у сфері реалізації вугільної продукції.

За даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, у 2006–2015 рр. спостерігалося зростання збитковості вуглевидобутку в державному секторі галузі: у 2006 р. цей показник становив 27,1%, у 2011 р. – 36,4%, а в 2015 р. – 39,8%. У 2015 р. собівартість 1 т товарної вугільної продукції державних вугледобувних підприємств перевищувала ціну 1 т товарної вугільної продукції в 1,7 рази (у 2006 р. – в 1,4 рази, в 2011 р. – в 1,6 рази) (табл. 2).

Як показує аналіз статистичних даних, повна собівартість у вугільній промисловості України зросла у порівняних цінах за 2006–2015 рр. на 134%, середній темп зростання за цей період становив 109,9%. Витрати на організацію збутової діяльності у порівняних цінах зменшилися на 34,9%, середній темп скорочення становив 95,3%. Частка витрат на збутову діяльність у повній собівартості товарної вугільної продукції скоротилася за 2006–2015 рр. на 1,2% – з 1,7 до 0,5% (табл. 3).

Витрати на збут 1 т товарної вугільної продукції державних вугледобувних підприємств України збільшилися за 2006–2015 рр. на 65,9%, або з 5,39 до 8,94 грн., середній темп зростання становив 105,8%.

У структурі витрат на збутову діяльність на прикладі ДП «Селидіввугілля» частка оплати

Таблиця 1

Показники варіації обсягу видобутку вугілля, готової, товарної та реалізованої вугільної продукції, залишків вугілля на складах державних вугледобувних підприємств

Показники	Розрахункові показники		
	$x_{ср.}$, тис. т	σ, тис. т	V, %
Обсяг видобутку вугілля	34106,0	9613,9	28,2
Обсяг готової вугільної продукції	23242,7	5597,0	24,1
Обсяг товарної вугільної продукції	22906,7	5503,6	24,0
Обсяг реалізованої вугільної продукції	22300,0	6175,8	27,7
Обсяг залишків вугілля на складах	1945,9	502,7	25,8
Обсяг залишків вугілля, готового до відвантаження	1272,3	334,1	26,3

Таблиця 2

Динаміка собівартості та ціни 1 т товарної вугільної продукції

Роки	Собівартість 1 т товарної вугільної продукції, грн.	Ціна 1 т товарної вугільної продукції, грн.	Збитковість (–) вуглевидобутку, %
2006	337,16	245,77	–27,1
2007	442,76	296,01	–33,1
2008	609,34	453,89	–25,5
2009	728,14	441,93	–39,3
2010	850,78	550,90	–35,2
2011	989,39	629,74	–36,4
2012	1188,26	736,98	–38,0
2013	1427,10	862,49	–39,6
2014	1713,94	1009,38	–41,1
2015	1963,00	1181,27	–39,8

Таблиця 3

Динаміка повної собівартості та витрат на збутову діяльність по Україні

Роки	Повна собівартість, млн. грн.	Витрати на збут, млн. грн.	Частка витрат на збут у собівартості товарної вугільної продукції, %
2006	12919,0	212,8	1,65
2007	17749,1	171,1	0,96
2008	23164,2	463,6	2,00
2009	22083,9	261,8	1,19
2010	26434,9	404,7	1,53
2011	32725,1	615,1	1,88
2012	18884,7	155,0	0,82
2013	27497,8	138,7	0,50
2014	28396,9	154,4	0,54
2015	30234,2	138,5	0,46

послуг вантажно-транспортного управління становила в 2015 р. 73,8% (на 20,6% більше порівняно з 2010 р.), оплати послуг залізничної дороги – 6,4% (на 6,1% менше порівняно з 2010 р.), інших витрат – 19,8% (на 14,5% менше порівняно з 2010 р.).

Отже, одержані результати розрахунків свідчать про недостатньо ефективну організацію збутової діяльності та погіршення стану економічної діяльності вугледобувних підприємств України.

В умовах нестабільного попиту на вугілля зростає актуальність здійснення прогнозу показників збутової діяльності вугледобувних підприємств для розробки обґрунтованих управлінських рішень під час формування планів реалізації готової продукції та визначення тенденцій розвитку підприємств.

Під час розробки прогнозів використано такі статистичні методи: екстраполяції за середнім темпом зростання; екстраполяції на основі середнього рівня ряду динаміки; екстраполяції за середнім абсолютним приростом; метод аналітичного вирівнювання тренду (метод найменших квадратів).

Розрахунками засвідчено, що теоретична погрішність результатів прогнозування обсягу реалізованої вугільної продукції з використанням методу найменших квадратів становила 0,03%, екстраполяції за середнім темпом зростання – 0,06%, екстраполяції за середнім абсолютним приростом – 0,67% та екстраполяції на основі середнього ряду – 17,66%.

Для обґрунтування доцільності використання перелічених вище методів виконано порівняльний аналіз результатів прогнозування обсягу реалізації вугілля з фактичними даними за 2015 р. Відхилення прогнозних від фактичних значень обсягу реалізованої вугільної продукції під час використання методу найменших квадратів становить 0,3%, екстраполяції за середнім темпом зростання – 0,6%, екстраполяції за середнім абсолютним приростом – 7,2%, а екстраполяції на основі середнього рівня ряду – 43,4%. Отже, за результатами дослідження методи найменших квадратів та екстраполяції за середнім темпом зростання є ефективними методами прогнозування обсягу реалізованої вугільної продукції, оскільки позначається більш висока вірогідність прогнозних значень.

За прогнозами з використанням методу найменших квадратів, у 2016 р. має спостерігатися тенденція скорочення обсягу видобутку вугілля на 9,4% порівняно з 2015 р., обсягу готової вугільної продукції – на 8,2%, товарної вугільної продукції – на 8,1%, реалізованої вугільної продукції – на 9,5%. При цьому загальний обсяг залишку вугілля на складах вугледобувних і вуглепереробних підприємств, підпорядкованих Міністерству, зростатиме на 4,4%, а готового до відвантаження, – на 4,7%.

У 2016 р. рівень збитковості вуглевидобутку становитиме 70,6%, що на 3,7% більше порівняно з 2015 р. Собівартість 1 т товарної вугільної продукції перевищить ціну в 3,4 рази. Частка витрат на збут 1 т товарної вугільної продукції становитиме 0,5%. Аналогічні розрахунки виконано за допомогою методу екстраполяції за середнім темпом зростання (табл. 4).

Таким чином, результати проведеного дослідження свідчать, що методи найменших квадратів та екстраполяції за середнім темпом зростання мають низку переваг: більша точність, обґрунтованість та оперативність проведення розрахунків; менша погрішність одержаних результатів; відсутність суб'єктивного чинника, властивого методу експертних оцінок; їх застосування сприятиме підвищенню обґрунтованості управлінських рішень в організації збутової діяльності вугледобувних підприємств.

Як показують дослідження, основними елементами організації збутової діяльності вугледобувних підприємств є укладання договорів із різними категоріями споживачів вугільної продукції виходячи зі специфіки їх обслуговування і дотримання умов контрактних відносин.

Таблиця 4

Прогнозні значення показників збутової діяльності державних вугледобувних підприємств на 2016 р.

Показники	Метод найменших квадратів	Метод екстраполяції за середнім темпом зростання
Обсяг видобутку вугілля, тис. т	18394,3	18528,4
Обсяг готової вугільної продукції, тис. т	13970,3	13997,7
Обсяг товарної вугільної продукції, тис. т	13793,4	13821,9
Обсяг реалізованої вугільної продукції, тис. т	11939,7	11970,0
Загальний обсяг залишків, тис. т	2085,3	2181,8
Обсяг залишків, готових до відвантаження, тис. т	1603,4	1671,3
Собівартість 1 т товарної вугільної продукції, грн.	1925,0	1917,3
Ціна 1 т товарної вугільної продукції, грн.	566,7	580,4
Збитковість вуглевидобутку, %	–70,6	–69,7
Витрати на збут 1 т товарної вугільної продукції, грн.	9,6	9,8

Ці пропозиції базуються на положеннях інституціональної економічної теорії, представники якої стверджують про необхідність формування системи контрактних взаємовідносин. Із точки зору М. Одинцової, контракт в економічній теорії слід розглядати «не только как чисто рыночные договора, господствующие на рынке совершенной конкуренции, но и как «отношения», которое стороны стремятся поддерживать» [5, с. 100]. Контракт – це «правила, структурирующие обмен между экономическими агентами и определяющие те права, которые они получают в обмен на взятые на себя обязательства, а также механизм принуждения к соблюдению контракта» [5, с. 200].

Контракт, як зазначає А.А. Аузан, є типовим різновидом інституціональних угод. Його можна визначити як «правило, структурирующее во времени и/или пространстве взаимодействия между двумя (или большим числом) экономическими агентами по поводу обмена правами собственности на основе обязательств, добровольно взятых ими на себя в результате достигнутого соглашения» або «добровольно установленные экономическими агентами правила обмена, функционирования рынков, взаимодействия внутри иерархических структур (организаций), а также различные гибридные формы институциональных соглашений, сочетающие в себе признаки рыночных и иерархических взаимодействий» [6, с. 18, 24].

Теорія контрактів, яку розроблено Б. Холмстремом і О. Хартом, суттєво поглиблює і доповнює неокласичну та інституціональну теорії, приближуючи їх до реальних потреб підприємств [7]. Проблема, яку вирішує теорія контрактів, полягає в тому, щоб виявити інформацію і запропонувати агенту оптимальний контракт, який ураховував би його тип і водночас стимулював би агента до більшої сумлінності. Контракти здатні значно послабити конфлікт інтересів між учасниками економічної взаємодії.

Таким чином, під контрактним управлінням процесом реалізації вугільної продукції розуміється безперервний процес укладання і виконання умов контрактів на поставку вугільної продукції. Цей процес має реалізовуватися через функції управління: планування, організацію, контроль, аналіз, регулювання. В основі укладання контракту на реалізацію вугільної продукції визначаються обов'язки, умови дії, права сторін, гарантії захисту прав, якщо одна зі сторін порушує зобов'язання.

Під час організації контрактної діяльності зі споживачами існує певна специфіка, яку потрібно враховувати. Так, під час оформлення контрактів на поставку вугільної продукції великооптовим споживачам доцільним є включення такого пункту, як 30–50% передплати або відстрочка платежів за відвантажене вугілля. Відмінністю контракту на поставку вугільної продукції середньооптовим споживачам має бути те, що умовою оплати є стовідсоткова передоплата, а також вибір виду транспортного засобу залежно від обсягів відвантаження. Особливістю контракту на поставку вугілля дрібнооптовим споживачам є стовідсоткова передоплата за надані послуги «вугілля плюс поставка» або «вугілля без поставки».

Таким чином, до етапів підготовки контрактів на поставку вугільної продукції велико- та середньооптовим споживачам доцільно включити (рис. 4).

Потребує також уточнення та доповнення змісту договорів на поставку вугільної продукції. Практика свідчить, що, як правило, у ситуації, коли споживачі несвоєчасно відмовляються від замовленої вугільної продукції, підприємство сплачує за послуги вантажно-транспортного управління, використання, подання та прибирання вагонів. У зв'язку із цим у контракти на поставку слід включити такий пункт: якщо споживачі несвоєчасно відмовляються від замовленої вугільної продукції, вони відшкодовують підприємству витрати, які пов'язані з оплатою послуг вантажно-транспортного управління за використання, подання та прибирання вагонів.

Одним із важливих резервів скорочення витрат і підвищення ефективності функціонування вітчизняних вугледобувних підприємств є формування системи управління збутовою

Рис. 4. Алгоритм процесу обслуговування велико- та середньооптових споживачів вугільної продукції

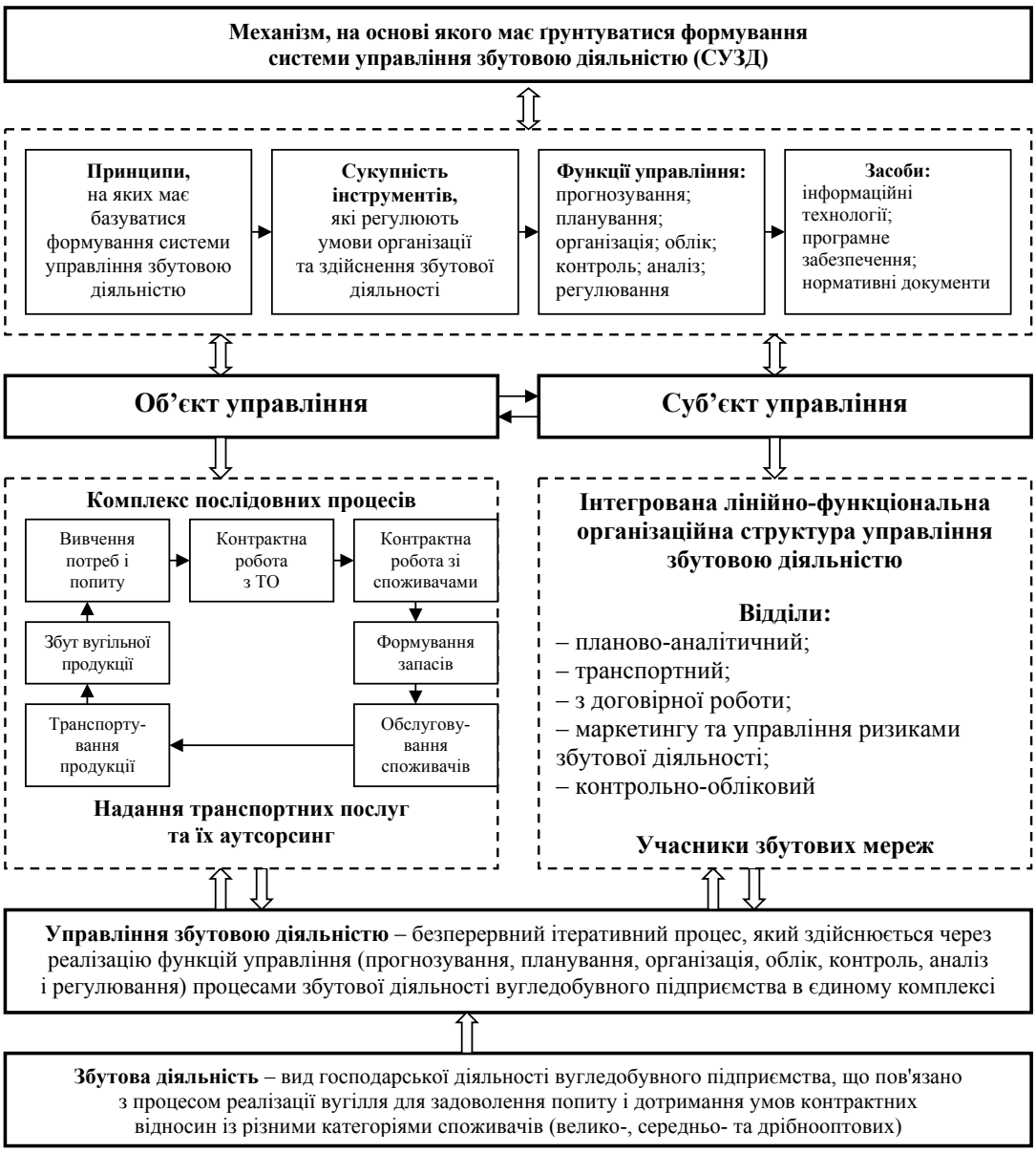


Рис. 5. Структурна схема формування системи управління збутовою діяльністю вуглевидобувного підприємства

діяльністю з використанням системного підходу.

У результаті наукових досліджень виявлено, що під системою управління збутовою діяльністю вуглевидобувного підприємства (СУЗД) слід розуміти взаємопов'язану сукупність об'єктів і суб'єктів управління через реалізацію всього переліку функцій управління процесами збутової діяльності в єдиному комплексі на основі використання механізмів інформаційного та організаційного забезпечення.

Система управління збутовою діяльністю вугледобувного підприємства – це система, яка складається з декількох складників (опрацювання та реалізація замовлень, транспортування, складування, управління запасами, обслуговування споживачів), що виконує відповідні функції і має розвинені зв'язки із зовнішнім середовищем, тобто з ринком (посередниками, споживачами та іншими партнерами).

Це відносно стійка сукупність структурних ланок (функціональних підрозділів підприємства, посередницьких організацій, споживачів), взаємозалежних і об'єднаних єдиними управлінням процесами збутової діяльності для реалізації стратегічних цілей вугледобувного підприємства.

До характерних властивостей СУЗД вугледобувного підприємства можна віднести: комплексність, структурованість, ієрархічність, емерджентність, синергійність (прояв синергійного ефекту), гнучкість, динамічність, націленість на інтегральну ефективність.

Під формуванням системи управління збутовою діяльністю вуглевидобувного підприємства розуміється регламентована нормативними документами сукупність взаємопов'язаних організаційних, технічних, економічних і соціальних заходів з удосконалення управління збутовою діяльністю, спрямованих на постійне підвищення ефективності функціонування підприємства за рахунок скорочення рівня витрат (рис. 5).

Механізм, на основі якого має базуватися формування системи управління збутовою діяльністю промислового підприємства, пропонується розглядати як сукупність принципів, інструментів, функцій, методів і засобів, спрямованих на скорочення рівня витрат на організацію процесів збутової діяльності та різних послуг (транспортних, складських, маркетингових тощо).

Формування системи управління збутовою діяльністю вугледобувного підприємства має базуватися на якісно нових принципах функціонування:

– застосування системного підходу до організації збутової діяльності в єдиному комплексі, а саме здійснення сукупності взаємопов'язаних, послідовно здійснених процесів (вивчення потреб і попиту споживачів; договірна робота з транспортними організаціями і споживачами; формування запасів вугільної продукції; обслуговування різних категорій споживачів; транспортування і збут вугільної продукції) і різних транспортних послуг;

– реалізація всього переліку функцій управління (прогнозування, планування, організація, облік, контроль, аналіз і регулювання) комплексом послідовно здійснених процесів збутової діяльності;

– облік специфічних особливостей організації збутової діяльності на вугледобувних підприємствах, серед яких: постійні коливання ринку вугільної продукції і нестабільний попит на вугілля; скорочення обсягів видобутку вугілля, товарної і реалізованої вугільної продукції та збільшення залишків вугілля на складах; транспортне забезпечення відвантаження вугілля споживачам (використання, як правило, залізничного та автомобільного транспорту); реалізація вугільної продукції за прямим каналом;

– диференціювання споживачів вугільної продукції на велико-, середньо- та дрібнооптових виходячи з обсягів їх щорічного попиту; при цьому спостерігається тенденція нерівномірності обсягів відвантаження вугілля велико- і середньооптовим споживачам;

– партнерські відносини вугледобувного підприємства та споживачів мають здійснюватися на добровільних засадах взаємодії, синергії в результаті інтеграції зусиль, цілей і ресурсів учасників, на основі взаємної залежності в плані відповідальності, розподілу повноважень і ризиків;

– реалізація процесів збутової діяльності має ґрунтуватися на впровадженні сучасних інформаційно-комунікаційних технологій з використанням спеціального програмного забезпечення, автоматизованих систем управління, економіко-математичних методів.

Виявлено, що в умовах профіциту попиту на вугілля доцільно формувати збутові мережі, які розглядаються як ефективна модель партнерства між учасниками ринку вугілля України (вугледобувні підприємства, коксохімічні заводи, теплоелектростанції, посередницькі організації, різні категорії споживачів вугільної продукції).

Пропонується дві моделі збутових мереж:

Перша модель – домовленість вугледобувних підприємств із теплоелектростанціями; при цьому останні контролюють поставки вугільної продукції, формують ціну на вугілля (яку можна розглядати як інвестиційні ресурси в розвиток вугледобувних підприємств). Перевагами даної збутової мережі є оптимальний рівень цін на вугілля за рахунок організації прямих поставок. До недоліків можна віднести: вузькоспрямованість марки вугілля; можливі зриви у відвантаженні вугілля на ТЕС у результаті виникнення непередбачуваних форс-мажорних обставин (наприклад, аварія на вугледобувному підприємстві).

Сутність другої моделі полягає у домовленості вугледобувних підприємств різних форм

власності між собою про створення вугільного синдикату (виступає як комерційна організаційна структура). У рамках державно-приватного партнерства синдикату передається функція управління збутовою діяльністю. Серед основних завдань синдикату можна назвати такі: визначення необхідного обсягу видобутку вугілля; забезпечення організації, контролю та регулювання процесів збутової діяльності; формування цін на вугілля та політики роботи вугледобувних підприємств. Вугледобувні підприємства укладають із синдикатом контракти на певний обсяг вугільної продукції, який синдикат зможе купити. До переваг такого партнерства можна віднести: організацію безперервного процесу покупки вугілля у вугледобувних підприємств і його поставок на ТЕС; налагодження довгострокових взаємовідносин з постійними споживачами вугілля.

Висновки. Таким чином, у статті виконане теоретичне узагальнення та вирішено актуальне наукове завдання щодо організації збутової діяльності вугледобувних підприємств в умовах нестабільності попиту. Основна ідея дослідження полягає в розвитку теоретичних і науково-методичних положень, розробці практичних рекомендацій щодо вдосконалення організації збутової діяльності вугледобувних підприємств на основі формування збутових мереж.

Практична значущість одержаних результатів дослідження полягає в розрахунку очікуваного економічного ефекту від реалізації заходів з удосконалення організації збутової діяльності на низці вугледобувних підприємств. Так, на ПАТ «Шахта імені О.Ф. Засядька» очікуваний ефект становить 279,6 тис. грн., на ВСП «Шахтоуправління «Павлоградське» – 46,6 тис. грн. та ДВАТ «Шахта «Степова» ПАТ «ДТЕК Павлоградвугілля» – 52,8 тис. грн.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Неруш Ю.М. Логистика / Ю.М. Неруш. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 390 с.
2. Логістичний менеджмент фармацевтичного виробництва : [монографія] / О.В. Посилкіна, Р.В. Сагайдак-Нікітюк, Г.В. Загорій [та ін.] ; за заг. ред. О.В. Посилкіної. – Харків : Нац. фармацевтичний ун-т, 2011. – 272 с.
3. Гаджинский А.М. Логистика / А.М. Гаджинский ; 20-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К0, 2012. – 484 с.
4. Економіка логістики / Є.В. Крикавський [та ін.] ; за заг. ред. Є.В. Крикавського, О.А. Похильченко. – Львів : Львівська політехніка, 2014. – 640 с.
5. Одинцова М.И. Институциональная экономика / М.И. Одинцова ; 3-е изд. – М. : Высшая школа экономики, 2009. – 390 с.
6. Аузан А.А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория / А.А. Аузан ; 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 448 с.
7. Корнилюк Р. Теория контрактов: в чем суть открытий нобелевских лауреатов – 2016 / Р. Корнилюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://forbes.net.ua/nation/1422320-teoriya-kontraktov-v-chem-sut-otkrytij-nobelevskih-laureatov-2016.

УДК 338.330.341.1

Халімон Т.М.
кандидат економічних наук,
докторант кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ІННОВАЦІЙНОСТІ

ENSURING OF ENTERPRISES' COMPETITIVENESS ON THE PRINCIPLES OF INNOVATIVENESS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретико-методологічні та практичні аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємств на засадах інноваційності. Виявлено наявні проблеми та обґрунтовано методичний інструментарій щодо їх вирішення, який передбачає узгодження клієнтоорієнтованого ціннісно-компетентнісного і ресурсного підходів.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємства, забезпечення конкурентоспроможності, інноваційність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретико-методологические и практические аспекты обеспечения конкурентоспособности предприятий на основе инновационности. Выявлены существующие проблемы и обоснован методический инструментарий по их решению, который предусматривает согласование клиентоориентированного ценностно-компетентностного и ресурсного подходов.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятия, обеспечение конкурентоспособности, инновационность.

ANNOTATION

The article examined the theoretical and methodological and practical aspects of the competitiveness of enterprises through innovation. problems have been identified. methodological tools was justified to address the problems. This toolkit provides a coordination of customer orientation, values, competencies and resources.

Keywords: competitiveness, enterprises, ensuring competitiveness, innovation.

Постановка проблеми. За умов поглиблення глобалізаційних процесів та постійного загострення конкуренції основою забезпечення конкурентоспроможності підприємств виступають інновації, які дають їм змогу займати лідируючі позиції на ринку. На жаль, нині освоєння інновацій як одного з головних чинників підвищення рівня конкурентоспроможності підприємствами не здійснюється. Водночас трансформаційні перетворення, у результаті яких ростуть невизначеність, загрози і ризики, розширюють багатоваріантність методичного інструментарію до процесу забезпечення конкурентоспроможності підприємств на засадах інноваційності. Якісні трансформації суспільних потреб, стрімкість науково-технічного прогресу, загострення конкурентної боротьби та інші чинники середовища вимагають від усіх підприємств інноваційної активності. Інновації вирішують широкий спектр проблем, які передбачають принципові зміни щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Таким чином, стратегічні завдання вимагають забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на засадах інноваційності, що сприятиме генеруванню конкурентних переваг та зміцненню конкурентних позицій. Виходячи із цього, дослідження впливу інновацій на рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у сучасних умовах набувають усе більшої актуальності, оскільки недоліки в освоєнні та відборі інновацій зумовлюють економічну кризу та втрату конкурентоспроможності й відсталість вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств на основі впровадження інновацій є предметом дослідження багатьох науковців: І. Ансоффа, О.В. Ареф'євої, О.В. Виноградової, О.Є. Гудзь, П. Друкера, Т. Коно, К. Окенлендера, А.А. Пересади, М. Портера, П.А. Стецюка, А. Томпсона, Р.А. Фатхутдінова, Л.І. Федулової, Й. Шумпетера та ін. Але при цьому за межами наукових дискусій залишилося окреслення можливостей забезпечення конкурентоспроможності на клієнтоорієнтованій ціннісно-компетентістній інноваційній основі, що висуває принципово нові вимоги до механізму управління конкурентоспроможністю на підприємстві та означає простір для подальшого розгортання наукових пошуків.

Мета статті полягає у розгляді теоретико-методологічних та практичних аспектів забезпечення конкурентоспроможності підприємств на засадах інноваційності, виявленні наявних проблем та обґрунтуванні методичного інструментарію щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному економічному просторі спостерігаються зміни, що відлунюють нову роль інновацій для забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Конкурентоспроможність підприємства вважається однією з найважливіших категорій економіки і характеризує можливість й ефективність адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища. Ми вважаємо, що конкурентоспроможність – це агрегована характеристика компетентностей, цінності та конкурентних переваг, тобто тих активів і параметрів підприємства, які формують його позитивні відмінності перед суперниками у конкуренції. Тобто конкурентоспроможність підприємства – це його здатність формувати і використовувати систему знань, умінь і навичок

щодо продукування привабливого для споживача продукту, випереджуючи за часом теперішніх і можливих конкурентів. Вона базується на пріоритетному розвитку інтелектуальних ресурсів та інноваційного процесу підприємства і реалізується як спільний пролонгований досвід формування матеріальних і нематеріальних активів для генерування і збуту продукції задля залучення ресурсів споживача [10].

Ключовою категорією будь-якого інноваційного процесу є інновація, що в перекладі з англійської означає «введення нового», «оновлення». Під інновацією розуміють «застосування нової або істотно покращеної ідеї, товару, послуги, процесу чи практики, яка призначена для отримання кращого результату» [2, с. 130]. Взагалі даний термін був уперше введений Й. Шумпетером і Г. Меншем і в буквальному перекладі означає «втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або в новому виді виробу» [5]. Під інноваційним процесом розуміють процес, що спрямований на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [6].

На думку Р. Фатхутдінова, «система забезпечення конкурентоспроможності є методологією досягнення конкурентоспроможності кожного об'єкту» [12]. Однак для розгляду проблем забезпечення конкурентоспроможності підприємств такого визначення недостатньо, адже вітчизняні підприємства можуть пропонувати конкурентоспроможну продукцію неефективними засобами, які характеризуються високими енерго-, матеріалозатратами і трудомісткістю, низькою заробітною платою, невисокими прибутками. Праці С.Д. Сінка базуються на виокремленні таких критеріїв конкурентоспроможності підприємств, як дієвість (effectiveness), економічність (efficiency), якість (quality), прибутковість (profitability), продуктивність (productivity), якість трудового життя (quality of work life), інноваційність (innovation) [7, с. 103–107]. Більшість учених визнає ключову роль інноваційності в забезпеченні конкурентоспроможності підприємств. Велику роль у цьому відіграла праця П. Друкера «Інновація і підприємництво. Практика та основи», в якій він теоретично обґрунтував і навів практичні приклади значення впровадження інновацій для досягнення підприємством успіху на ринку [14, с. 272]. Отже, ключовим завданням кожного підприємства має вважатися забезпечення конкурентоспроможності на інноваційних засадах і створення для цього відповідних умов [9].

Продукція вітчизняних підприємств не користується попитом за кордоном, тому що не може конкурувати на світовому ринку. Тільки 1,5% вітчизняної продукції вважається конкурентоспроможною.

Для збільшення додаткової вартості у ринковій ціні продукції необхідно здійснити певні заходи. Першим із них є створення новітнього продукту, якого ще немає на ринку і який за рахунок цього може бути конкурентоспроможним. Іншим заходом можна назвати створення конкурентних переваг наявного продукту, тобто їхню модернізацію. Отже, інновації – це інструмент досягнення абсолютної конкурентної переваги за рахунок засвоєння нових сегментів ринку, де ще не має значної частки конкурентів. Науковці виділяють такі типи інновацій: продуктові, технічні, технологічні, організаційні, економічні, управлінські [3, с. 206]. Усі вони впливають на конкурентоспроможність підприємства, але найбільший вплив мають продуктові, управлінські та технологічні інновації, тому, прагнучи забезпечити інноваційність на всіх рівнях, необхідно переглянути всі аспекти діяльності підприємства, а саме: стратегію, організаційний дизайн, швидкість освоєння інновацій, комунікаційні канали тощо. Можна зробити висновок, що взаємозв'язок інновацій та конкурентоспроможності чітко прослідковується.

Сучасними проявами конкурентних процесів можна вважати: встановлення ознак зміни її атрибутів; підвищення ролі споживачів; глобалізацію, фрагментування ринків; розширення горизонту і багатовекторність конкуренції; поширення процесу конвергенції; зростання попиту на інновації [10]. Нині споживачі надають перевагу всьому новому, і це впливає на діяльність підприємств. Вони повинні пристосовуватися до ринкового попиту. Для збільшення конкурентоспроможності підприємств слід бути активним учасником світового ринку високотехнологічних продуктів та інновацій.

Нині на забезпеченість конкурентоспроможності вітчизняних підприємств впливає низка гальмівних чинників, серед яких: [11, с. 3]: недостатність фінансових ресурсів та інформації щодо впровадження нових технологій; низький рівень попиту на інноваційну продукцію; небажання і слабка сприйнятливість підприємств до впровадження інновацій; низький рівень інноваційного потенціалу підприємств; нестача кваліфікованого персоналу; труднощі кластеризації, кооперації та інтеграції з іншими підприємствами; нерозвиненість інституту державно-приватного партнерства тощо.

Хоча тренди прибутковості підприємств в останні роки демонструють висхідний характер, основними причинами негативних фінансових результатів діяльності підприємств в Україні вважаються недосконалість та практична відсутність системи забезпечення конкурентоспроможності на засадах інноваційності. Забезпечення конкурентоспроможності має відбуватися на інноваційній платформі, сприяти підвищенню результативності виробництва і стимулювати його розвиток. На більшості українських підприємств даному і найважливішому аспекту приділяється недостатня увага [1, с. 256].

Цікаво, що інноваційна активність у підприємств за останні п'ять років не перевищувала

7,1%. У країнах Великої сімки кількість підприємств, які впроваджують інновації, становить 70–80% [13, с. 22]. Тобто немає підстав для висновку щодо формування стійкої тенденції переорієнтації вітчизняних підприємств на інноваційний шлях розвитку.

Аналіз передумов формування конкурентоспроможності підприємств доводить відсутність стійких джерел їх економічного зростання та проблематичність успішної реалізації заходів державного впливу через значну спонтанність і латентність шерегу економічних процесів.

Україна посідає 69-е місце за індексом конкурентоспроможного зростання (Growth Competitiveness Index), 83-тє місце з 99 країн – за індексом технологічного розвитку рівня (Technology Index), 52-е місце зі 134 – у сфері формування факторів інноваційного розвитку і 65-е – за оснащеністю сучасними технологіями. Аналіз чинників рейтингу України за індексом глобальної конкурентоспроможності засвідчив падіння їх значень, що зумовлено втратою традиційних конкурентних переваг і, як наслідок, відсутністю сприятливих передумов конкуренції для вітчизняних підприємств.

Частка загального обсягу фінансування НДР у ВВП становила 0,77%, у т. ч. за рахунок коштів державного бюджету – лише 0,33%. Загалом основні джерела фінансування НДР в Україні розподіляються між державним бюджетом (понад 48%), бізнесом (30%) та іноземними донорами (близько 22%) [8].

Обсяг реалізованої інноваційної продукції становив лише 3,3% (1,5% реалізовано за кордон). Високі місця у світових рейтингах конкурентоспроможності займають лише ті країни, видатні здобутки яких зумовлені залученням саме інноваційного чинника: Фінляндія, Велика Британія, Нідерланди, Сінгапур, Японія, США, Південна Корея, Ірландія [4, с. 246]. Тобто для забезпечення конкурентоспроможності підприємства мають переходити від поодинокого освоєння інновацій до масштабного комплексного інноваційного процесу.

Аналітики акцентують увагу на чинниках низької інноваційної активності вітчизняних підприємств:

– домінуюча частка традиційних галузей (металургія, вуглевидобування, енергетика, основна хімія), які не є науково інтенсивними і не формують попит на НДР;

– деформація конкурентного середовища через значний рівень тінізації економіки;

– висока інфляція, коливання курсу, високі процентні ставки не створюють сприятливого інвестиційного клімату для НДР;

– відсутність рівних умов конкуренції на більшості ринків;

– наявні інструменти підтримки інновацій (інвестиційні фонди, технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій тощо) обмежені у фінансових можливостях та не мають кваліфікованих менеджерів;

– необґрунтованість рівня адміністративних послуг та складність дозвільних процедур;

– спотворені механізми розподілу і контролю та створення додаткових бар'єрів входження;

– для банків більш привабливим є кредитування інших видів підприємницької діяльності (торговельні операції, будівництво, операції з нерухомістю), відсутні стимули для підтримки НДР [15].

Загрозою для вітчизняних підприємств є не лише низька конкурентоспроможність продукції, але й імовірність так званого «системного відриву» від провідних країн через низьку здатність економіки до інновацій, зростаючу несумісність технологій, а також структурну кризу та інституціональну несумісність.

Керівники підприємств стримуючими чинниками, які перешкоджають їм освоювати інновації, називають цінові, інформаційні, ринкові, а також домінування сильних конкурентів та невизначений попит на інноваційні товари. Досить серйозною перешкодою вважають також занадто високі ризики та первинні витрати на інновації. Водночас, «щоб втримати конкурентоспроможну позицію, все більше підприємств розробляють нові бізнес-моделі, підкріплюючи свої нововведення стратегічним інструментарієм» [16, с. 2]. Виявлено поширення практики ігнорування нормативно-правової бази регулювання інноваційної діяльності, безсистемність і неузгодженість державних і галузевих програм, відсутність міжсекторальної і міжвідомчої взаємодії під час реалізації інноваційної політики та низьку ефективність угод із виробничої кооперації. Узагальнення емпіричних даних щодо розмірів і віддачі інноваційних витрат, а також темпів інформатизації виробництва дали змогу отримати додаткові аргументи щодо формування стійких ознак стагнації інноваційної сфери і прогресуюче відставання інноваційного складника розвитку вітчизняних підприємств від розвинутих країн, що суперечить глобальній тенденції і свідчить про низький вплив чинника інноваційності на їх конкурентоспроможність. Дослідження кількісного впливу чинників інноваційного характеру на показники конкурентоспроможності підприємств з використанням кореляційно-регресійного аналізу підтвердили непослідовність процесів забезпечення конкурентоспроможності і безсистемність фінансування інноваційної діяльності, відсутність чітко сформульованих інноваційних пріоритетів і кореляції коштів вітчизняних і зарубіжних інвесторів із показниками виробництва інноваційної продукції. Узагальнення трансформаційних процесів демонструє відсутність значних позитивних тенденцій у конкурентному середовищі.

Водночас підприємства-лідери досягають конкурентних переваг завдяки інноваціям, шляхом використання як нових технологій, так і методів роботи, але після досягнення

переваг утримання їх стає можливим тільки шляхом постійних модернізацій, тобто безперервних інновацій. Таким чином, нині ключовою ознакою конкурентоспроможності стає її інноваційність, тобто здатність підприємства до безперервного розвитку, оновлення та змін діяльності на основі освоєння нововведень. Інноваційність також означає використання наявного потенціалу для подальшого розвитку, підвищення результатів та якості діяльності.

Інноваційність спирається як на процес удосконалення, відкриття нового, тобто на ефективне освоєння нововведень, спрямованих на оновлення технологій, техніки, організації виробництва та розроблення нової продукції, так і на проведення соціальних інновацій, спрямованих на ефективну зміну поведінки персоналу для отримання запланованих результатів. Саме поєднання всіх складників дає підприємству змогу не тільки вижити в умовах загострення конкуренції, але й досягти необхідного рівня конкурентоспроможності. Цікавим є погляд на інновації як важливий елемент формування стратегій, а також бізнес-моделей, які кореспондують із ними.

Особливо важливою проблемою вважається модернізація структур та принципів побудови сучасних бізнес-моделей, в яких особливу роль відіграють різні форми інновацій. Так, Hewlett-Packard отримує більшу частку прибутку на товарах, яких рік назад ще навіть не випускали. Microsoft: Windows '95 були запущені по всьому світу за один день [3]. Нова бізнесова реальність вимагає набагато більшої гнучкості. IT-гуру К. Келлі влучно зазначив: «Нині багатство генерується за допомогою інновацій». У світі, де технології, інститути та цінності зазнають корінні зміни, інновації – це переосмислення того, що потрібно робити, і створення заново самих продуктів та послуг. У результаті успішні стратегії інноваційного розвитку стають ключем до конкурентної переваги підприємства. Відсутність на вітчизняному ринку умов сприяння продукуванню, поширенню та абсорбції інновацій, а також активізації використання інноваційної продукції призводить до наростання відтоку вітчизняних інновацій за кордон [10].

Проведені дослідження переконують у загостренні проблеми формування дієвого конкурентного середовища з одночасною необхідністю пошуку нестандартних підходів до формування методичного інструментарію забезпечення конкурентоспроможності підприємств на засадах інноваційності.

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства на засадах інноваційності має бути зорієнтоване на цілеспрямований пошук і реалізацію ринкових можливостей, які відкривають перед підприємством нові горизонти. Логічним наслідком акцентування уваги на інноваційному складнику забезпечення конкуренції є використання всіх варіантів ціннісних інновацій як якісно нового поєднання технологічних, цінових, витратних і психологічних аспектів діяльності, пов'язаних із максимізацією вигоди підприємства та його клієнтів.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства на засадах інноваційності слід використовувати такі методичні інструменти: визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності виходячи з мети і завдань базисних економічних стратегій підприємства; скорочення кількості ланцюгових управлінських рівнів задля прискорення процесу «дослідження – освоєння – виробництво – збут»; мінімізація термінів розробки та імплементації інноваційних проектів із використанням принципів паралельного й інтегрального вирішення інноваційних завдань. Методичний інструментарій передбачає акцент на управлінських інноваціях як комбінаціях ключових компетенцій. Дієвим методичним інструментарієм забезпечення конкурентоспроможності підприємства в межах сформованої концепції вважаємо імітаційне моделювання.

Значимість прогнозування змін зовнішнього середовища, економічної ситуації під час забезпечення конкурентоспроможності підприємства на засадах інноваційності полягає у виявленні майбутніх загроз і сприятливих можливостей, виключення несподіванок, а також пошуку нових конкуруючих технологій, виробів чи продуктів. Засадами побудови методичного інструментарію є: зміна пріоритетів у стратегічному управлінні; створення системи інноваційного управління; управління ризиками та змінами. Пріоритетами забезпечення конкурентоспроможності підприємства слід визнати формування ціннісних інновацій, поєднання проблематики стратегічного і антикризового управління, урахування життєвого циклу підприємства, стратегічну спрямованість усіх управлінських функцій. Саме використання такої логіки забезпечення конкурентоспроможності на засадах інноваційності надає можливість оптимально використати конкурентний потенціал підприємства.

Висновки. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства узгоджується з концепцією безальтернативного інноваційного розвитку, яка базується на інтелектуалізації всіх сфер діяльності підприємства, глобальній експансії нововведень і полягає у формуванні вектору розвитку, що забезпечує інтелектуальне лідерство. Вона характеризується пріоритетом використання принципово нових технологій, переходом до виробництва високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними й управлінськими рішеннями. Дослідження тенденцій, явищ і процесів забезпечення конкурентоспроможності підприємств дало змогу визначити методичний інструментарій виходячи з існування причинно-наслідкових зв'язків конкурентоспроможності та інноваційного ресурсу формування конкурентних переваг на основі продукування, поширення та абсорбції інновацій,

а також переміщення домінанти забезпечення конкурентоспроможності в інноваційність креативної мережі. Об'єктивними передумовами нової парадигми методичного інструментарію щодо забезпечення конкурентоспроможності на засадах інноваційності є: скорочення життєвого циклу товарів за одночасного розширення їх номенклатури, швидкий розвиток інноваційних процесів і суттєве ускладнення технологій виробництва, актуалізація проблем нелінійного менеджменту та уміння продукувати нелінійні інновації, а також наростання значущості соціально-психологічних аспектів управління.

Основна ідея побудови методичного інструментарію – узгодження клієнтоорієнтованого ціннісно-компетентнісного і ресурсного підходів на платформі інноваційності, що актуалізує проблематику продукування, абсорбції, поширення і використання інновацій, базується на низці сформульованих концептів і на прикладному рівні презентує інноваційний ресурс конкурентоспроможності як вартісний вираз ключових компетенцій – системи інтегрованих ресурсів, що акумулюються в матеріальних і нематеріальних активах та використовуються для отримання взаємної вигоди підприємства та його клієнтів.

Використання запропонованого методичного інструментарію щодо забезпечення конкурентоспроможності на засадах інноваційності дасть змогу, спрямовуючи діяльність підприємства на інноваційний розвиток, систематизувати інноваційні перетворення, організувати раціональну взаємодію всіх внутрішніх елементів системи, здійснювати контроль над інноваціями на підприємствах упродовж усього їх життєвого циклу, забезпечуючи конкурентоспроможність продукції, надання споживачам продукції з новими показниками високої ефективності та якості, зростання обсягів реалізації продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афанасьєв М.В., Гончаров А.Б. Економіка підприємства : [навч.-метод. посіб.] / М.В. Афанасьєв, А.Б. Гончаров. – Х. : ІНЖЕК, 2005. – 410 с.
2. Грозна В.В. Підвищення конкурентоспроможності економіки України як передумова співробітництва з ЄС / В.В. Грозна // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 11(29). – С. 130–134.
3. Гудзь О.Є. Роль інновацій щодо забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства / О.Є. Гудзь // Вісник ХНТУСГ. Економічні науки. – 2015. – Вип. 161. – С. 3–11.
4. Івченко В. Становлення та розвиток національної інноваційної системи України як передумови побудови конкурентоспроможної економіки держави / В. Івченко // Стратегія розвитку України. – 2007. – № 1/2. – С. 246–252.
5. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. Л.І. Федулової. – К. : Основи, 2005. – 552 с.
6. Наукова та інноваційна діяльність, інтелектуальна власність. Тлумачний українсько-російський словник / За ред. акад. Л.Г. Розенфельда. – Х., 2007. – 172 с.
7. Олексюк О.І. Прибутковість в управлінні результативністю діяльності сучасних компаній / О.І. Олексюк, Н.І. Дзюбенко // Фінанси України. – 2006. – № 12. – С. 101–112.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник. – К., 2015.
9. Тананакіна Д.О. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні / Д.О. Тананакіна. – К., 2000.
10. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 570 с.
11. Трефилова И.Н. Развитие потенциала малого предпринимательства в условиях модернизации хозяйственной системы : автореф. дис. … канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / И.Н. Трефилова. – СПб., 2012. – С. 3.
12. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : [учебное пособие] / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2004. – С. 201–202.
13. Шнипко О. Інноваційне становище України: проблеми та перспективи / О. Шнипко // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 2. – С. 22–24.
14. Drucker P. Innowacja i przedsiebiorczost. Praktyka i zasady, PWE. – Warszawa, 1992.
15. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/count...
16. Jay L. Abraham MetaMorphic Innovation: a Power Tool for Breakthrough Performance / Jay L. Abraham, Daniel J. Knight // Strategy & Leadership. – 2000 – V. 28 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ergen.gr/files/Metamorphic _Innovation.pdf.

УДК 658.152

Хлівна І.В.
доктор економічних наук, професор,
завідуюча кафедри економіки та управління персоналом
ДВНЗ «Університет менеджменту освіти»
НАПН України

Гривківська О.В.
доктор економічних наук, професор,
завідуюча кафедри економіки, обліку і аудиту
ПВНЗ «Європейський університет»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

THE CONCEPTUAL BASES FOR THE FORMATION OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено узагальнення та критичний аналіз підходів науковців та міжнародних установ до визначення понять „інвестиційна привабливість підприємства" та „інвестиційний клімат". З використанням процесного підходу визначено взаємообумовленість та взаємозв'язок між цими поняттями, а також їх взаємний вплив на активність інвесторів щодо певної території чи ринкового сектора економіки. Окреслено сутність та складові поняття „інвестиційний потенціал підприємства". В статті охарактеризовано сучасні вимоги, що пред'являють інвестори до об'єктів інвестування, ієрархізовано цілі, на досягнення яких спрямовує свою діяльність потенційний інвестор. Наведено основні причини низького рівня інвестування коштів в підприємства України, визначені провідними експертними інститутами світу.

Ключові слова: інвестиції; інвестиційна привабливість, підприємство, інвестиційний клімат, інвестиційний потенціал, інвестиційна активність.

АННОТАЦИЯ

В статье произведено обобщение и критический анализ подходов ученых и международных институтов к определению понятий „инвестиционная привлекательность предприятия" и „инвестиционный климат". С использованием процессного подхода определены взаимообусловленность и взаимосвязь между этими понятиями, а также их взаимное влияние на активность инвесторов на определенной территории или рыночному сектору экономики. Определены смысловой контекст и составляющие понятия „инвестиционный потенциал предприятия". В статье охарактеризованы современные требования, предъявляемые инвесторами к объектам инвестирования, иерархизированы цели, на достижение которых направляет свою деятельность потенциальный инвестор. Приведены основные причины низкого уровня инвестирования в предприятия Украины, определенные ведущими экспертными институтами мира.

Ключевые слова: инвестиции; инвестиционная привлекательность, предприятие, инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, инвестиционная активность.

ANNOTATION

The synthesis and critical analysis of the existing approaches of scientists and international institutions to the definition „ investment attractiveness of the enterprise" and „investment climate" was made in the article. The interdependence, interrelation between these definitions, their mutual influence on investor's activity in a particular area or market sector of the economy concepts was defined in the article by using the process approach. The semantic context and components of the definition „ «investment potential of the enterprise" were determined. The article describes the modern investor's requirements to the investment objects. The goals that set and direct the activity of the potential investor were put in a hierarchical order. The main reasons for the low level of investment in the enterprises of Ukraine, that determined by leading expert institutions in the world, were described in the article.

Keywords: investments; investment attractiveness, enterprise, investment climate, investment potential, investment activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Проблема залучення інвестицій та формування інвестиційної привабливості є однією з ключових проблем сучасного підприємства, яка стає особливо актуальною в посткризових умовах та в умовах невизначеності, якими на сьогоднішній день характеризується вітчизняна економіка. В таких умовах інвестори, враховуючи різке зростання кількості та вірогідності настання інвестиційних та інших ризиків, ретельніше оцінюють потенційні об'єкти інвестування. Загальновідома постійна обмеженість ресурсів підприємства, виникнення низки поточних задач, на які необхідно терміново витратити ці ресурси з одного боку, та необхідність підтримувати власну конкурентоспроможність, щоби зберегти свою долю на ринку, прибутковість, та, за оптимістичним сценарієм, – збільшити їх, відповідати постійно зростаючим вимогам споживачів – ось дві основні проблеми, з якими постійно стикається кожне підприємство. Тому пошук додаткових інвестиційних ресурсів стає одним з найактуальніших завдань для керівництва підприємства. На прийняття рішень інвестором щодо доцільності інвестування равновагомо, на наш погляд, впливають два фактори: інвестиційна привабливість об'єкта інвестування (підприємства) та інвестиційний клімат території його базування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблеми інвестування, і, зокрема, формування інвестиційної привабливості підприємства, розглядаються в роботах вітчизняних економістів: В. Андрущенка, Л. Бабич, І. Бланка, В. Бочарова, Б. Губського,

О. Данілова, Ю. Макогона, О. Мертенса, А. Пересади, П. Рогожина, А. Сухорукова, В. Хобти, В. Шевчука та багатьох інших. Серед зарубіжних учених, які досліджували проблеми формування інвестиційної привабливості підприємства, особливої уваги заслуговують роботи Г. Бірмана, Є. Брігхема, Р. Вернона, О. Вільямсона, Д. Гофмана, Л. Дж. Гітмана, Д. Норкотта, Е. Хансена, В. Шарпа, С. Шмідта, Р. Френкліна та інших. В цих роботах розроблено ґрунтовний теоретико-методологічний базис формування інвестиційної привабливості підприємства, але водночас вони не дають повної та однозначної відповіді на запитання яким чином сформувати інвестиційну привабливість та залучити інвестиції сучасному вітчизняному підприємству, в складних поточних соціально-економічних умовах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Ознайомлення з роботами вітчизняних та зарубіжних науковців показало велику різноманітність підходів та поглядів щодо трактування базових, найважливіших понять: інвестиційна привабливість та інвестиційний клімат. Узагальненню цих підходів та уточненню сутності цих базових понять, а також відмінностей між ними присвячена ця стаття.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є узагальнення та критичний аналіз наукових підходів і підходів міжнародних установ до визначення понять „інвестиційна привабливість підприємства" та „інвестиційний клімат", а також встановлення взаємозв'язку між цими та іншими категоріями інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Метою функціонування капіталу є, поряд з отриманням прибутку, забезпечення розвитку господарської діяльності підприємств, їхнього стабільного розвитку на інвестиційній основі, розширення асортименту, укріплення ринкових позицій, тощо. Враховуючи, що норма прибутковості на капітал, інвестований в господарську діяльність підприємства зазвичай є нижчою за альтернативні форми інвестування, отримання прибутку від подібних дій для інвестора не являється основною метою (хоча за інших рівних умов він, звичайно, прагне її максимізувати). Насамперед інвестор прагне розширити горизонти своєї інвестиційної діяльності, диверсифікувати її, побудувати міцні довгострокові відносини з партнерами з інших країн, тим самим розширивши ареол своєї присутності на ринку. Інвестиційний капітал діє через реальні, прямі, капіталоформуючі інвестиції та інвестиції в людський капітал. Водночас, що стосується особливостей інвестування вітчизняних підприємств, то, як зазначає Finansial Times, для сучасних іноземних інвесторів Україна, на жаль, лишається олігархічною, корумпованою бюрократизованою країною з низьким рівнем правового захисту власності. Саме тому, на думку фахівців, міжнародні інвестори покидають вітчизняний ринок, або утримуються від входження на нього, віддаючи перевагу підприємствам країн з більш прозорими умовами ведення бізнесу. Згідно статистики, наведеній в цьому виданні, інвестиції в підприємства України лишаються на низькому рівні. Так, у 2016 році зареєстровано лише 20 масштабних інвестиційних проектів, тоді як, наприклад у 2008 їх налічувалось 144, а у 2003 – 54 [9].

На наш погляд, головною метою формування інвестиційної привабливості підприємства та сприятливого інвестиційного клімату є гармонізація інтересів інвестора та підприємства – отримувача інвестицій. Саме за таких умов, при узгодженій взаємодії в часі та просторі факторів розширеного відтворення формується інтегрований інвестиційний ресурс.

При прийнятті рішення щодо доцільності інвестування в конкретне підприємство, іноземні інвестори висувають до нього низку вимог, які підчас суперечать одна одній. До таких вимог відносяться: динамічність та гнучкість (здатність реагувати на зміни факторів) і одночасно стабільність, яка забезпечує його інвестиційну привабливість. Ще однією вимогою є інноваційна компонента господарської діяльності підприємства. Не слід упускати і наступну, особливу актуальну останніми роками для західного бізнесу вимогу – соціальну спрямованість інвестицій, яка забезпечує вирішення (поряд з економічними завданнями) соціальних завдань, що зокрема полягають у розвитку людського капіталу підприємства, підвищенні якості товарів та послуг, що виробляються підприємством, а, відповідно, і рівня задоволення потреб кінцевих споживачів, зменшення рівня безробіття тощо. З цієї точки зору навряд чи правомірно розглядати як ознаку найбільш раціонального інвестиційного клімату та підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємств лише обсяги залучених інвестицій та їх зростання без урахування наслідків для соціально-економічної, екологічної та науково-технічної перспективи розвитку господарських систем.

Рейтингове агентство „Експерт Україна" на своєму офіційному сайті зазначає, що інвестиційна привабливість тотожна поняттю інвестиційний клімат і включає в себе інвестиційний потенціал (об'єктивні можливості країни) та інвестиційний ризик (умови діяльності інвестора) [6]. Таке визначення дозволяє виявити критерії, керуючись якими інвестор приймає рішення про інвестування. Будь-який інвестор, розглядаючи наявні об'єкти інвестування, оцінює їх потенційну прибутковість і ризик. Порівнюючи реальне співвідношення дохідності та ризику по кожному об'єкту вкладень з необхідним

для досягнення мети інвестування, інвестор робить висновок про доцільність вкладень конкретно для нього в даний момент часу. Можна погодитися з аналітиками рейтингового агентства „Експерт Україна" – інвестиційний клімат, як і інвестиційна привабливість, дійсно може визначатися через інвестиційний потенціал та інвестиційний ризик. Проте дані терміни не можна ототожнювати: інвестиційний клімат більш ємне поняття, ніж інвестиційна привабливість.

Згідно з даними Світового банку, інвестиційний клімат „є сукупністю характерних для кожної місцевості факторів, що визначають можливості компаній і формують у них стимули до здійснення продуктивних інвестицій, створенню робочих місць і розширення своєї діяльності" [11, с. 2]. Проте в даному визначенні не уточнюється, які це можуть бути фактори. Визначення, сформульоване Інститутом нової економіки, дещо інше: „інвестиційний клімат – це сукупність політичних, економічних, соціальних і юридичних умов, що сприяють інвестиційному процесу; рівних для вітчизняних та іноземних інвесторів, однакових за привабливістю для вкладення в національну економіку" [5, с. 323]. Дане визначення має істотний недолік. Воно розкриває більшою мірою поняття „сприятливий інвестиційний клімат", ніж інвестиційний клімат в цілому.

Варто зазначити, що при вивченні зв'язку понять „інвестиційна привабливість" та „інвестиційний клімат" виникає ще більше дискусій. Тут можна виділити наступні підходи.

1. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість тотожні поняття. Такої точки зору, як було зазначено вище, дотримуються фахівці рейтингового агентства „Експерт Україна". З нашої точки зору, такий підхід – найменш обґрунтований з усіх перерахованих нижче.

2. Інвестиційний клімат більш широке і ємне поняття, ніж інвестиційна привабливість. На думку В.В. Кірюхіна [4, с. 13] існують інвестиційний потенціал і відома ступінь інвестиційного ризику, вони формують інвестиційну привабливість території. Інвестиційна привабливість території визначає інвестиційну активність. Інвестиційний клімат, в свою чергу, визначається інвестиційною активністю і інвестиційною привабливістю підприємств. Щодо даного підходу можна зробити наступні зауваження. Згідно з наведеними визначеннями, інвестиційний клімат – це сукупність умов (факторів), що впливають на бажання інвестора здійснити вкладення, тобто інвестиційна активність – результативна ознака не тільки для інвестиційної привабливості підприємства, а й для інвестиційного клімату. Таким чином, як результат (наслідок), інвестиційна активність ніяк не може бути складовою частиною інвестиційного клімату.

Більше того, на практиці оцінити інвестиційний клімат як сукупність інвестиційної привабливості підприємств, що працюють на цій території та інвестиційної активності важко, оскільки інвестиційна активність – наслідок інвестиційної привабливості. Очевидно, що включення в модель лінійно взаємозалежних факторів призводить до виникнення явища мультиколінеарності (тісного кореляційного взаємозв'язку між обраними для аналізу факторами, які спільно впливають на загальний результат).

3. Інвестиційна привабливість – один з результуючих показників оцінки інвестиційного клімату. Згідно цього підходу, інвестиційний клімат формується як сукупність об'єктивних умов, які складають інвестиційний потенціал, та умов, що визначають середовище інвестування з точки зору наявності інвестиційних ризиків. У випадку, якщо інвестиційний потенціал підприємства перевищує інвестиційний ризик, можна говорити про інвестиційну привабливість [2, с. 25].

Згідно ще одного підходу, інвестиційний клімат – це узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що визначають привабливість і доцільність інвестування в ту чи іншу господарську систему (економіку країни, регіону, корпорації) [3, с. 33].

Одне з небагатьох наявних визначень інвестиційної привабливості зводиться до встановлення стійкого сукупного економічного ефекту від виробничо-господарської діяльності [10, с. 201].

Інвестиційну привабливість підприємства можна визначити як взаємозв'язок інвестиційного потенціалу (сукупність умов, факторів, що привертають або відштовхують інвесторів) та інвестиційних ризиків (сукупність факторів, за наслідком яких формується ймовірність виникнення непередбачуваних фінансових втрат в умовах невизначеності результатів інвестиційної діяльності або ймовірність повного або часткового недосягнення результатів інвестування). Інвестиційний потенціал (інвестиційна ємність) підприємства в свою чергу є сумою об'єктивних передумов для інвестицій.

Водночас, при прийнятті інвестиційних рішень недостатньо розглядати виключно потенціал або ризики. Підприємство може бути лідером з точки зору потенціалу і володіти одночасно високим рівнем ризиків (наприклад, екологічних чи венчурних) У даній ситуації рішення щодо інвестування такого підприємства є недостатньо обґрунтованим.

Дійсно, прийняття інвестиційних рішень багато в чому залежить від інвестиційної привабливості підприємства, яка визначається використанням сучасних фінансових інструментів в процесі реалізації інвестиційних проектів (лізинг; концесія, облігаційні позики, венчурне фінансування тощо). Це вимагає формування

інвестиційно-привабливого середовища для залучення приватних і корпоративних інвестиційних ресурсів, а також прямих іноземних інвестицій. З цією метою необхідна реалізація наступних пріоритетів формування сприятливого інвестиційного клімату:

– виявлення і пропаганда об'єктів, привабливих для інвестування (з високим потенціалом зростання);

– розвиток інвестиційної інфраструктури (банків, страхових компаній, консультаційних фірм, фондів й інших інститутів);

– створення режиму найбільшого сприяння для інвесторів, що здійснюють прямі інвестиції на територію регіону;

– забезпечення доступу до кращої міжнародної практики, експертизи і сертифікації, розвиток інфраструктури для інтенсивного обміну людьми, інформацією, знаннями та досвідом [7, с. 67].

Дослідження існуючих підходів до формування інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості підприємств дозволило стверджувати, що остання є результатом проектування характеристик інвестиційного клімату на загальні (об'єктивні) та індивідуальні (суб'єктивні) інтереси інвесторів, які в сумі визначають їх сукупну інвестиційну активність.

Інвестиційна активність є результуючим показником, який дозволяє судити про інвестиційний клімат території та інвестиційну привабливість підприємств, що на ній працюють. Проте інвестиційна активність залежить також і від інших факторів: наявності вільних коштів, які можуть бути трансформовані в інвестиційні ресурси; 2) цілей і пріоритетів інвестиційної політики, 3) світової кон'юнктури на інвестиційних ринках тощо.

Інвестиційний клімат є більш широким поняттям, ніж інвестиційна привабливість, яка є його суб'єктивною оцінкою з боку інвестора. Інвестиційна привабливість підприємства відображає суб'єктивне ставлення потенційних і реальних інвесторів і визначає їхнє рішення про інвестування. Інвестиційна привабливість підприємства – це результат суб'єктивної оцінки об'єктивних характеристик інвестиційного клімату території.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проаналізувавши існуючі підходи до співвідношення понять інвестиційної привабливості підприємства та інвестиційного клімату, можна зробити висновок про те, що не зовсім коректно ототожнювати їх. Інвестиційний клімат території – це інтегральна характеристика середовища інвестування, що формується на підставі оцінки інвестиційної привабливості підприємств протягом тривалого проміжку часу (понад 5 років) і впливає на рішення потенційного інвестора щодо доцільності інвестування. При цьому інвестиційна привабливість підприємства – це інтегральна характеристика середовища інвестування, що формується на підставі оцінки інвестиційного потенціалу та інвестиційного ризику, що відображає суб'єктивне сприйняття підприємства потенційним інвестором.

Слід констатувати, що інвестиційна привабливість підприємства – це певною мірою суб'єктивне поняття, тому що вона суттєво залежить від типу інвестора та його цілей, а інвестиційний клімат території – швидше об'єктивне, оскільки відображає тенденції, що впливають на всіх учасників інвестиційного процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент: підручник / І. О. Бланк, Н. М. Гуляєва, А. А. Мазаракі. – К., 2003. – 397 с. – С. 166.
2. Борщ Л. М. Інвестування: теорія і практика: навчальний посібник / Л. М. Борщ, С. В. Герасимова, Київський ун-т ринкових відносин, Феодосійська фінансово-економічна академія. – К. : Знання, 2007. – 685 с.
3. Вовчак О. Д. Інвестування : навч. посібн. / О. Д. Вовчак. – Львів : Вид-во «Новий Світ- 2000», 2007. – 544 с.
4. Кирюхин О. И. Инвестиционный риск в анализе инвестиционной привлекательности / О. И. Кирюхин // Проблемы современной экономики – 2006. – № 3(19). – С. 15.
5. Новый экономический словарь / Под ред. Азрилияна А. Н. – М.: Институт новой экономики, 2006. – С. 323.
6. Офіційний сайт рейтингового агентства „Експерт Україна" – Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.expert.ua
7. Проблеми сталого розвитку суспільства: погляд очима різних поколінь : монографія / [за заг. ред. О. Ю. Березіної, Ю. В. Ткаченко]; Національна мережа ВНЗ-партнерів спільного Проекту ЄС/ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду»; Черкаський державний технологічний університет. – Черкаси: Видавець Чабаненко Ю. А., 2016. – 706 с.
8. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій / О.І. Рогач. – К.: Либідь, 2005. – 720 с.
9. Financial Times. – 8th December, 2016 – Електронний ресурс. Режим доступу: https://www.ft.com/con…/f9022604-bc94-11e6-8b45-b8b81dd5d080)
10. Methodological aspects of urban evolution comparative studies / Edward K. Trutnev // Eur. Cities. Growth and Decline: Int. Res. Conf., The Hagus., Apr. 13—16, 1992: Book Abstr. Amsterdam etc., 2002. – 246 p.
11. World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone (World Development Report) // The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – 2004, с. 2.
12. Іртищева І.О. Залучення іноземних інвестицій: національний та галузевий аспект / І.О. Іртищева, Д.С. Алєйнік // АгроСвіт. – 2012. – № 8. – С. 28-32.
13. Іртищева І.О. Інвестиційна привабливість економіки: міжрегіональні асиметрії / І.О. Іртищева, І.С. Крамаренко // Регіональна економіка. – 2014. – № 2 (72). – С. 84-94.

УДК 338.1

Цемашко Ю.С.
аспірант кафедри економіки підприємства
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ОСОБЛИВОСТІ ДОМІНУЮЧИХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

FEATURES OF DOMINANT POSTINDUSTRIAL ECONOMIC CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості постіндустріального періоду, його становлення, основні характеристики та засади. Узагальнено авторські позиції стосовно трансформації суспільства. Виокремлено основні напрями розвитку сучасної економіки. Визначено ключові аспекти постіндустріального суспільства.

Ключові слова: постіндустріальні умови, інформаційне суспільство, економіка знань, нова економіка, людський капітал.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности постиндустриального периода, его становление, основные характеристики и принципы. Обобщены авторские позиции по трансформации общества. Выделены основные направления развития современной экономики. Определены ключевые аспекты постиндустриального общества.

Ключевые слова: постиндустриальные условия, информационное общество, экономика знаний, новая экономика, человеческий капитал.

ANNOTATION

Investigated the features of the post-industrial period. The features of its formation, main characteristics and principles. Overview copyrights position on the transformation of society. Singled out the main lines of a modern economy. The key aspects of post-industrial society.

Keywords: post-industrial conditions, the information society, economy of knowledge, the new economy, human capital.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світової та вітчизняної економіки передбачає панування суспільства, заснованого на знаннях, де рівень соціального й економічного розвитку країни визначається наукомісткими технологіями, інноваційною спрямованістю і рівнем інтелектуального розвитку. Розвинені країни світу продовжують активно розбудовувати економіку інтелектуально-інноваційного типу, інформаційну економіку та інформаційне суспільство, основою якого є новий технологічний спосіб виробництва, що ґрунтується на автоматизації, інформатизації праці та інтелектуальних ресурсах. Отже, країни, що не впроваджують зміни або роблять це не досить результативно, можуть перетворитися на аутсайдерів глобальної економіки. Україні сьогодні необхідно рухатися шляхом інноваційного розвитку з урахуванням тих викликів та змін, що диктують світове суспільство та економіка, тому вивчення сучасних реалій та майбутніх тенденцій того суспільства, в якому господарюють підприємства, є необхідним постійним процесом, що забезпечить їх успішність та успішність країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Постіндустріальне суспільство досліджується науковцями вже достатньо вагомий проміжок часу, проте постійні глобалізаційні та інтеграційні зміни потребують подальшого вивчення цього питання. Значна кількість зарубіжних та вітчизняних науковців присвячувала свої роботи дослідженню цієї теми, серед яких: Д. Белл, Д. Рісмен, Дж. Гелбрейт, Й.А. Шумпетер, А. Пенті, В.Л. Іноземцев, Н.П. Лук'янчикова, О.П. Дзьобань, В.А. Кузнєцов, І.Н. Махоніна, О.Н. Бочарова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий внесок науковців у вивчення особливостей постіндустріального періоду, питання сучасних умов та тенденцій потребує постійного дослідження, адже світ змінюється надзвичайно динамічно, змінюється і середовище, в якому функціонують підприємства. А для успішної діяльності їм необхідно вчасно пристосовуватися до навколишніх змін.

Мета статті полягає у дослідженні та виокремленні основних характерних особливостей постіндустріального періоду, тенденцій та напрямів розвитку сучасних умов господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, історією цивілізації визначено три етапи розвитку суспільства: доіндустріальний (до XVIII ст.), індустріальний (XVIII ст. – перша половина XX ст.) та постіндустріальний (із другої половини XX ст.) [11]. Кожному етапу розвитку людського суспільства відповідають економічна система та характер економічних відносин, а саме:

– натуральне господарство. Головна сфера економіки – сільське господарство, головний ресурс – земля, пануюча соціальна група – землевласники. Характерні для доіндустріального суспільства риси: людина органічно пов'язана з природою; відсутність суспільного розподілу праці; обмежене спілкування; все виробляється і все споживається; господарські суб'єкти у вигляді мануфактури; повна особиста залежність; розподіл, обмін, отримання матеріальних благ набувають форми міжособистих відносин, що закріплюються традиціями;

– промисловий. Йому відповідає індустріальний стан розвитку економічних систем. Голо-

вна сфера економіки – промисловість; головний ресурс – капітал; головна соціальна група – господарі і власники інформації. Характерні для індустріального суспільства риси: ручна праця замінена машинами; мануфактури реконструювалися у фабрики; індустріальна праця замінила аграрну; натуральне господарство переорієнтувалося в товарне господарство; особиста незалежність людини;

– постіндустріальне суспільство. Суспільство знань, інновацій та інформації, засноване на послугах, людському досвіді, вміннях та компетенціях [11].

Сьогодні важко точно визначити, ким було введено термін «постіндустріальне суспільство». Одні джерела вказують на те, що вперше він був використаний у науковому обігу в 1958 р. американським соціологом і юристом Д. Рісменом [16, с. 363–385]. У 1960-ті роки це поняття почало поширюватися, а до початку 1970-х років постіндустріальна проблематика стала однією з провідних у західній соціології і політології [6]. Проте відомий російський науковець В. Іноземцев уважає, що «розуміння Д. Рісменом нового суспільства як «суспільства дозвілля» (leisure society) не дає змоги визнати його справжнім автором терміну «постіндустріалізм» [5].

Інші ж дослідники зазначають, що вперше поняття «постіндустріалізм» використано в роботі індійського науковця А. Кумарасвамі, який на початку XX ст. досліджував проблеми доіндустріального розвитку азійських країн [14]. А. Пенті продовжує використання цього терміну і вводить у науковий обіг поняття «постіндустріальна держава» [15], «постіндустріалізм» [17].

На окрему увагу заслуговує відома праця Д. Белла «Прийдешнє постіндустріальне суспільство», де він дав загальну характеристику суспільства, що приходить: «Постіндустріальне суспільство засноване на послугах, тому воно є гра між людьми. Головне значення мають уже не мускульна сила і не енергія, а інформація. Основною діючою особою стає професіонал, тому що його досвід і знання дозволяють йому відповідати всім вимогам, що вимагає постіндустріальне суспільство. Якщо індустріальне суспільство визначається через кількість товарів, що позначає рівень життя, то постіндустріальне суспільство визначається якістю життя, вимірюється послугами – охороною здоров'я, відпочинком і культурою» [2]. Д. Белл стверджував, що завдяки масовому перетворенню машинної технології на інтелектуальну відбуваються зміни і в американській політичній системі. Із цими процесами пов'язані й тенденції перетворення економічної системи на постіндустріальне суспільство, де центр тяжіння переміщується у сферу послуг, а джерела розвитку зосереджуються переважно в університетах і науково-дослідних установах, а не в колишніх індустріальних корпораціях [2]. У міжнародному плані прогнозувалася актуалізація таких проблем, як подолання розриву між багатими і бідними країнами, інтенсифікація комунікацій, що сприяють оновленню традиційних поглядів і уявлень [6].

Отже, прийдешнє суспільство в загальному розумінні визначене інформацією, знаннями, інтелектуалізацією праці, її комп'ютеризацією, людськими вміннями, здібностями, компетенціями, зростанням сектору послуг та ін. Проаналізуємо роботи з даної проблематики, щоб краще зрозуміти умови, тенденції, особливості та характерні риси того суспільства, в якому, власне, здійснюється господарська діяльність підприємств.

В.А. Кузнєцов визначає постіндустріальне суспільство як суспільство, в економіці якого в результаті науково-технічної революції й істотного зростання доходів населення пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг. Домінуючими виробничими ресурсами, на думку автора, є інформація і знання. Наукові розробки стають головною рушійною силою економіки. Найбільш цінними якостями працівника є рівень освіти, професіоналізм, здатність до навчання і креативність [8, с. 24]. Учений також окреслив характерні риси економіки постіндустріального суспільства [8, с. 25]:

1) новий фактор конкуренції – час, оскільки від швидкості отримання інформації безпосередньо залежить конкурентна перевага;

2) прискорився процес формування транснаціональних корпорацій, що є передвісником глобалізації економіки;

3) ще яскравіше проявилися негативні риси індустріальної економіки, зокрема її руйнівний вплив на природу;

4) до системоутворюючих факторів, які вивчалися політичною економією раніше (капітал, праця, земля), додався такий, як інформація;

5) початок кардинальної зміни ролі і місця людського фактору у виробництві. Автоматизація промисловості різко скоротила обсяг фізичної праці і забезпечила відхід людини від безпосереднього виробництва у сферу управління ним;

6) почався процес трансформації ролі власності у засоби виробництва. Індивідуальна власність на засоби виробництва стала втрачати своє значення. Їй на зміну прийшли асоційовані форми власності (акціонерні, корпоративні, партнерські, змішані);

7) основним джерелом капіталу стають права власності на нематеріальні активи, у тому числі закордонні. Ці права можуть бути виражені у вигляді ліцензій, патентів, корпоративних або боргових цінних паперів;

8) інтелектуалізація праці зажадала трансформації громадської організації виробництва до пріоритету особистості працівника; примусова праця епохи класичного капіталізму стала економічно невигідною;

9) почався процес трансформації структури економіки за рахунок зміни обсягів сфери виробництва і сфери послуг, інформації та інтелектуальної праці;

10) у системі «виробництво – споживання» відбулося зміщення пріоритетів на користь споживання за рахунок інноваційних технологій.

Н.П. Лук'янчикова виділяє такі основні характерні ознаки постіндустріального суспільства, як [9]:

1) інтегральний спосіб виробництва, якому властиві орієнтація ініціативи та інноваційної активності приватних підприємців на забезпечення гідного життя населення, здійснення державою стратегічної інноваційної функції, соціальна орієнтація регульованої ринкової економіки, високий рівень розвитку громадського сектора економіки;

2) багатоукладна економіка, в умовах якої кожний економічний уклад займає свою соціально-економічну нішу: великий бізнес здійснює технологічні прориви і впливає на структуру виробництва в галузях із високим рівнем концентрації виробництва; середній і малий бізнес відкриває простір для підприємницької ініціативи та високої інноваційної активності і забезпечує зайнятість на ринку праці; державний сектор зосереджується в стратегічно важливих галузях; натуральний уклад, представлений домашнім господарством, виконує найважливіші функції у відтворенні і функціонуванні людини;

3) глобальна економіка, яка представляє собою сферу взаємовідносин між незалежними національними економіками, дає змогу створювати нові центри прийняття стратегічних рішень (транснаціональні компанії, міжнародні фінансові центри, організації та об'єднання);

4) циклічна економіка, суть якої полягає в тому, що економічна динаміка буде більш синхронною за зміни середньострокових циклів кожне десятиліття та за зміни циклів Кондратьєва [7] кожні півстоліття, однак кризові потрясіння не будуть руйнівними і тривалими через використання ефективних методів антикризового регулювання;

5) модель соціального партнерства держави і підприємців, влади та бізнесу в розвитку властивих їм економічних функцій. У рамках цієї моделі підприємницький сектор здійснює виробництво та його інноваційне оновлення, підвищує рівень конкурентоспроможності виробництва і доходів держави і т. д.; держава реалізує довгострокову і середньострокову стратегії соціально-економічного, інноваційно-технологічного та екологічного розвитку, підтримує базисні інновації, формує сприятливий інноваційно-інвестиційний клімат, створює передумови для ефективного і пропорційного розвитку суспільного сектора економіки, забезпечує зовнішні умови розвитку національної економіки.

На думку О.М. Бочарової, у постіндустріальному суспільстві економічні відносини багато в чому визначаються здібностями виробляти і використовувати нові знання. Звідси – величезна увага до виробництва знань (науки) і носіїв цих знань (високоосвіченої, творчої і фізично здорової робочої сили). Для сучасного світу характерне швидке збільшення частки третинного сектора (сфери послуг) в економіці. Причому швидке зростання цього сектора відбувається передусім за рахунок науки і наукового обслуговування, освіти, культури і мистецтва, охорони здоров'я і фізичної культури, житлово-комунального господарства і побутового обслуговування, соціального забезпечення, індустрії відпочинку [3].

Є.А. Шутаєва звертає увагу на те, що інтелектуалізація людського капіталу призвела до появи абсолютно нових форм соціально-трудових відносин між найманим працівником і підприємцем. Автор говорить про те, що розширення і поглиблення ринкових відносин в умовах глобалізації світової економіки спонукає бізнес бути соціально відповідальним. Глобалізація ринків, збільшення кількості підприємств на них і посилення конкуренції зумовили постійне зростання трансакційних витрат, мінімізувати які можливо на основі створення формальних інститутів узгодження інтересів між усіма основними учасниками ринкових відносин: бізнесом, державою, суспільством. У цих умовах бізнес змушений брати на себе відповідальність за багато напрямів розвитку суспільства, що безпосередньо ніяк не пов'язані з його господарською діяльністю [13, с. 191].

Трансформація сучасного суспільства супроводжується прискореним розвитком та якісним перетворенням людських ресурсів, інтелектуалізацією та інформатизацією праці, заміною пріоритету матеріальних і фінансових ресурсів пріоритетом інформації і часу. Економічна наука відображає ці глобальні зміни, у ній актуалізуються напрями, пов'язані з гуманізацією праці, використанням технологій соціально-психологічного впливу на поведінку суб'єктів в економічній системі [4, с. 215].

Науковці по-різному інтерпретують сучасні умови господарювання, називаючи їх «постіндустріальним суспільством», «інформаційним суспільством», «новою економікою», «економікою знань» та ін. Проте, на нашу думку, більш значущим є саме визначення автором основних положень та особливостей періоду, тому ми не бачимо принципової різниці в назві та розглядаємо різні концепції науковців стосовно цього питання.

Так, І.М. Махоніна розуміє постіндустріальне суспільство як «нову економіку», критерієм визначення якого є ступінь впливу фактору знань на продуктивність праці та економічне зростання. Автор виділяє такі основні відмінні риси «нової економіки» [10, с. 341–342]:

– знання як виробничий фактор та головний ресурс;

– перехід на нові технології;

– дематеріалізація створюваного продукту;

– зміна характеру та структури праці від виконавчо-репродуктивного до інтелектуального та інноваційного, що призводить до трансформації звичного образу працівника;

– глобальні масштаби «нової економіки», що ведуть до ліквідації географічних та національних кордонів економічного простору.

Професор Є.В. Авдокушин зазначає: «Нова економіка» – це не просто помітна тенденція чи явище, а нова епоха у розвитку глобалізаційної світової економіки, матеріальна основа постіндустріального інформаційного суспільства» [1, с. 223]. Науковець підкреслює, що розглядати «нову економіку» тільки під призмою інформаційно-комунікаційного складника не є вірним, адже в її основі лежать й інші технології, такі як біотехнології, нанотехнології, технології збереження ресурсів, створення нових матеріалів, екотехнології та ін. Важливу роль у системі такої економіки, на думку автора, відіграє фінансовий фактор [1, с. 224].

Ю.А. Чистобаєва також говорить про те, що сучасний тип постіндустріального суспільства характеризується переходом до нового рівня суспільного розвитку, основним фактором якого є інновації, втілені в матеріальних і людських капітальних ресурсах [12, с. 193]. Автор додає, що в сучасному суспільстві людина являє собою не тільки вирішальний фактор економіки, але й найважливіше джерело інновацій, двигун розвитку і саморозвитку в соціально-економічних системах суспільства. Саме тому особливе місце серед соціально-економічних регуляторів соціального благополуччя населення займає інвестування в людський капітал.

Висновки. Ефективність функціонування підприємств вимагає від них швидкої адаптації до змін та нових викликів економіки. Резюмуючи дослідження постіндустріального періоду, можна сказати, що це епоха знань, інформації, технологій та людини в центрі моделі. Сьогодні цінними є не лише ресурси, а те, як людина за допомогою своїх знань і вмінь може їх застосувати, щоб досягти максимально ефективного результату.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Авдокушин Е.Ф. Новая экономика / Е.Ф. Авдокушин // Современные наукоемкие технологии. – 2010. – № 10. – С. 223–225.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М. : Academia, 1999. – С. 171.
3. Бочарова О.Н. Сущность построения постиндустриальной экономики / О.Н. Бочарова // Вестник ТГУ. – 2008. – № 8.
4. Доронина М.С. Социализация экономики и трудового потенциала производственной организации / М.С. Доронина, С.Н. Голубев // Бізнес Інформ. – 2013. – № 6. – С. 214–220 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_6_37.
5. Иноземцев В.Л. К теории постэкономической общественной формации / В.Л. Иноземцев. – М. : Таурус, 1995. – 330 с.
6. Кальницький Е.А. Концепція постіндустріального суспільства Д. Белла як підґрунтя формування концепцій інформаційного суспільства / Е.А. Кальницький // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія «Філософія, філософія права, політологія, соціологія». – 2013. – № 5. – С. 137–142 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_2013_5_18.
7. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 2002.
8. Кузнецов В.А. Новая экономика и постиндустриальное общество: сопоставление понятий / В.А. Кузнецов // Вестник ЧелГУ. – 2009. – № 2. – С. 22–27.
9. Лукьянчикова Н.П. Постиндустриальная экономика экономика инноваций / Н.П. Лукьянчикова // Известия ИГЭА. – 2005. – № 1. – С. 4–8.
10. Махонина И.Н. Сущность и структура постиндустриальной экономики / И.Н. Махонина // Вестн. Тамб. ун-та. Серия «Гуманитарные науки». – 2007. Вып. 12(59)
11. Уткіна Г.А. Інноваційний тип розвитку як новий економічний уклад / Г.А. Уткіна // Вісник Криворізького економічного інституту КНУ. – 2013. – № 2. – С. 50-52 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkei_2013_2_11.
12. Чистобаева Ю.А. Основные критерии социализации экономики. Гуманизация экономического роста / Ю.А. Чистобаева // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 7. – С. 192–196.
13. Шутаева Е.А. Социализация экономики как одна из ключевых составляющих мировой экономической трансформации / Е.А. Шутаева // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Экономика и управление. – 2014. – Т. 27(66). – № 1. – С. 186–194 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU_econ_2014_27(66)_1_22.
14. Coomaraswamy A. (ed.) Essays in Post-Industrialism: A Symposium of Prophecy Concerning the Future of Society. – L., 1914.
15. Penty A. Old Worlds for New: A Study of Post-Industrial State / A. Penty. – L., 1917.
16. Riesman D. Leisure and Work in Post-Industrial Society / D. Riesman // Mass Leisure /eds. E. Larrabee, R. Meyersohn. – Glencoe (111), 1958. – P. 363–385.
17. Penty A. Post-Industrialism / A. Penty. – L., 1922.

УДК 657.3

Циба Т.О.
студентка
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

PROBLEMATIC ASPECTS OF ACCOUNT RECEIVABLES IN THE COMPANY

АНОТАЦІЯ

Для нормального функціонування необхідно, щоб підприємці, ухвалюючи рішення, мали достовірну інформацію про фінансовий стан підприємства, зокрема про стан дебіторської заборгованості, про законність і підтвердження господарських операцій, в результаті яких вона виникла. У статті визначені проблемні аспекти обліку дебіторської заборгованості на підприємстві, зокрема непристосованість методів визначення резерву сумнівних боргів, які передбачені в П(С)БО 10, до обліку на українських підприємствах і, виходячи з цього, недостовірні дані під час відображення резерву сумнівних боргів в балансі; недосконалість класифікації дебіторської заборгованості та її оцінки, нормативного забезпечення обліку дебіторської заборгованості. Здійснивши аналіз проблемних аспектів обліку дебіторської заборгованості, акцентували увагу на тому, що їх ігнорування негативним чином впливає на якість бухгалтерських записів щодо її виникнення та стану погашення. Відповідно, це унеможливлює формування ефективної системи контролю за своєчасністю погашення заборгованості, що знижує конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта. У статті наголошено на необхідності розроблення напрямів розвитку обліку дебіторської заборгованості для потреб управління підприємством, які містили б конкретні шляхи усунення виявлених проблемних аспектів. Автором запропоновано розробити і затвердити документи, що підтверджують дебіторську заборгованість; сформувати аналітичне забезпечення дебіторської заборгованості, спрямоване на отримання інформації комплексного характеру з використанням її для розрахунку резерву сумнівних боргів на підставі середніх статистичних даних; автоматизувати облік дебіторської заборгованості, що забезпечить необхідний обсяг вірогідної і доступної інформації щодо розрахунків з дебіторами та зробить можливим здійснення контролю за станом погашення заборгованості дебіторами. Основною проблемою в цих умовах господарювання є несвоєчасне та неповне виконання суб'єктами своїх зобов'язань, тобто порушення домовленостей між сторонами, тому в статті зазначено про доцільність формування політики управління дебіторською заборгованістю та розроблення моделі співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості, яка б дала змогу швидко та якісно виявляти негативні явища та сприяла постійному зменшенню заборгованості підприємства.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, облік дебіторської заборгованості, проблеми обліку дебіторської заборгованості, якість бухгалтерських записів, система контролю за погашенням дебіторської заборгованості.

АННОТАЦИЯ

Для нормального функционирования необходимо, чтобы предприниматели, принимая решения, имели достоверную информацию о финансовом состоянии предприятия, в частности о состоянии дебиторской задолженности, о законности и подтверждении хозяйственных операций, в результате которых она возникла. В статье определены проблемные аспекты учета дебиторской задолженности на предприятии, в частности неприспособленность методов определения резерва сомнительных долгов, которые предусмотрены в П(С)БУ 10, к учету на украинских предприятиях и, исходя из этого, недостоверные данные при отображении резерва сомнительных долгов в балансе; несовершенство классификации дебиторской задолженности и ее оценки, нормативного обеспечения учета дебиторской задолженности. Осуществив анализ проблемных аспектов учета дебиторской задолженности, акцентировали внимание на том, что их игнорирование негативным образом влияет на качество бухгалтерских записей по ее возникновению и состоянию погашения. Соответственно, это делает невозможным формирование эффективной системы контроля за своевременностью погашения задолженности, что снижает конкурентоспособность хозяйствующего субъекта. В статье отмечается необходимость разработки направлений развития учета дебиторской задолженности для нужд управления предприятием, которые бы содержали конкретные пути устранения выявленных проблемных аспектов. Автором предложено разработать и утвердить документы, подтверждающие дебиторскую задолженность; сформировать аналитическое обеспечение дебиторской задолженности, направленное на получение информации комплексного характера с использованием ее для расчета резерва сомнительных долгов на основании средних статистических данных; автоматизировать учет дебиторской задолженности, которая обеспечит необходимый объем достоверной и доступной информации по расчетам с дебиторами и сделает возможным осуществление контроля за состоянием погашения задолженности дебиторами. Основной проблемой в этих условиях предприятия является несвоевременное и неполное выполнение субъектами своих обязательств, то есть нарушение договоренностей между сторонами, поэтому в статье указано о целесообразности формирования политики управления дебиторской задолженностью и разработки модели соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, которая бы позволила быстро и качественно выявлять негативные явления и способствовать постоянному уменьшению задолженности предприятия.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, учет дебиторской задолженности, проблемы учета дебиторской задолженности, качество бухгалтерских записей, система контроля за погашением дебиторской задолженности.

ANNOTATION

For normal operation it is necessary that businesses, taking a decision had accurate information about the financial position, in particular, on the status of receivables and confirm the legality of business operations, in which it arose. In the article the problematic aspects of account receivables in the company, including the inability methods for determining the allowance for doubtful debts provided for in the P(S) 10, accounting for Ukrainian enterprises and, therefore, unreliable data when displaying the allowance for doubtful debts in the balance sheet; imperfect classification of receivables and evaluation, regulatory support account receivables. By carrying out an analysis of the problematic aspects of the account receivables are considered, the fact that they ignore negative impact on the quality of accounting records about its origin and state of maturity. Accordingly, it is impossible to establish an effective system of control over the timely repayment, which reduces the competitiveness of the business entity. The paper stressed the need to develop directions of the account receivable for the needs of management, which would contain concrete ways to address identified problem areas. The author

asked to develop and approve documents confirming accounts receivable; form analytical support receivable, aimed at getting information complex character using it to calculate the allowance for doubtful accounts based on the statistical data medium; automate account receivables, which will provide the necessary amount of reliable and accessible information on settlements with debtors and make it possible to control the state debt debtors. The main problem in these economic conditions is untimely and incomplete implementation of the subjects of its obligations, that is a violation of agreements between the parties, as stated in the article on the appropriateness of policy accounts receivable management and development model value of receivables and payables, which would quickly and qualitatively detect negative phenomena and promote continuous debt reduction company.

Keywords: accounts receivable, account receivable, account receivable problems, quality of accounting records control system for the collection of receivables.

Постановка проблеми. В умовах розвинених ринкових відносин значна увага приділяється поняттю дебіторської заборгованості. Основною проблемою в цих умовах господарювання є несвоєчасне та неповне виконання суб'єктами своїх зобов'язань, тобто порушення домовленостей між сторонами. Тому суб'єктам ринкових відносин необхідно здійснювати ефективне управління дебіторською заборгованістю, сприяючи її постійному зменшенню. Саме бухгалтерський облік повинен забезпечити ефективне інформаційне забезпечення процесу формування дебіторської заборгованості та стану її погашення. В процесі управління підприємством навіть за наявності достовірних даних про стан дебіторської заборгованості виникають певні питання щодо повноти, точності, своєчасності та об'єктивності відповідної інформації, що зумовлено окремими проблемними аспектами в обліку.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Багатоаспектність дослідження проблемних сторін обліку та управління дебіторською заборгованістю зумовлена суперечливим характером нормативних документів, а також рівнем розроблень окремих теоретичних і практичних аспектів методології обліку дебіторської заборгованості. У своїх працях розглядали проблему дебіторської заборгованості вітчизняні вчені. Найвідомішими з них є Л.В. Городянська, Т.О. Євлаш, Ф.Ф. Бутинець, В.В. Сопко, Л.К. Сук.

Мета статті полягає у виявленні проблемних аспектів обліку дебіторської заборгованість підприємства, виявленні впливу на якість інформаційного забезпечення та формування системи контролю за поверненням дебіторської заборгованості, окресленні перспектив розвитку обліку дебіторської заборгованості для потреб управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність дебіторської заборгованості була предметом дослідження багатьох вчених, погляди яких зібрані у науковій праці В.В. Сопко [6, с. 256]. Вчений визначає дебіторську заборгованість як показник фінансового стану підприємства, що є сумою заборгованості на користь підприємства на певну дату за наданий комерційний та споживчий кредити покупцям, а також авансування постачальників, щодо яких у підприємства з'являється майнове право вимоги оплати боргу. Найбільш поширеним є визначення сутності дебіторської заборгованості як частини оборотного капіталу, а також вимоги на його отримання у вигляді готівки, матеріальних та інших ресурсів від господарюючих суб'єктів. Так вважали Л.В. Городянська, Л.К. Сук [2, с. 18; 7, с. 26]. На нашу думку, більш точне визначення дає Т.О. Євлаш, а саме дебіторська заборгованість – це матеріальні ресурси, що не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена з кругообігу грошових коштів [3, с. 36].

Нині в Україні відбуваються істотні зміни в господарській, економічній і соціальній діяльності підприємств. Це приводить до зміни системи контролю. Для нормального функціонування необхідно, щоб підприємці, ухвалюючи рішення, мали достовірну інформацію про фінансовий стан підприємства, зокрема про стан дебіторської заборгованості, про законність і підтвердження господарських операцій, в результаті яких вона виникла. Облік дебіторської заборгованості повністю регулюється законодавчими актами, але, незважаючи на повний контроль з боку держави, в системі розрахунків щодо дебіторської заборгованості існує ряд проблем, що призводить до несвоєчасності погашення заборгованості дебіторами.

Основною проблемою обліку дебіторської заборгованості можна назвати непристосованість методів визначення резерву сумнівних боргів, які передбачені в П(С)БО 10, до обліку на українських підприємствах і, виходячи з цього, недостовірні дані під час відображення резерву сумнівних боргів в балансі. Вирішити цю проблему можна, затвердивши перелік документів, що підтверджують і обґрунтовують визнання заборгованості сумнівною (безнадійною). На наш погляд, розрахунок резерву сумнівних боргів необхідно проводити на підставі середніх статистичних даних. Аналізуючи нормативні документи з обліку дебіторської заборгованості, можна зазначити, що основним законодавчим актом, який прямо регулює облік дебіторської заборгованості, є П(С) БО 10 [4]. Решта законодавчих актів розглядає дебіторську заборгованість як об'єкт податкового обліку, її відображення у звітності підприємств, а також зазначає конкретні рекомендації в певних питаннях.

О.С. Маслова акцентує увагу на тому, що від початку формування ринкових відносин в Україні і досі існує багато актуальних питань, пов'язаних з обліком дебіторської заборгованості: а) для прийняття рішень щодо фінансово-господарського стану істотне значення мають достовірність і якість інформації про стан розрахунків з дебіторами; б) невирішені проблеми відображення в обліку довгострокової дебіторської заборгованості, оцінки поточної дебі-

торської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги; в) в Україні застосовувати традиційні за кордоном методики аналізу дебіторської заборгованості не завжди доцільно через відсутність необхідного обсягу вірогідної і доступної інформації щодо розрахунків з дебіторами [5, с. 45].

Використання вітчизняних методик не дає змогу однозначно оцінити стан дебіторської заборгованості, а також ступінь його впливу на фінансово-господарський стан підприємств. Зазначені проблеми вказують на необхідність пошуку специфічних засобів аналізу дебіторської заборгованості, спрямованих на отримання інформації комплексного характеру [1, с. 129]. Ф.Ф. Бутинець [1, с. 129] визначає як проблеми бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості якість змісту бухгалтерських записів та відсутність наукових розробок форм бухгалтерського обліку.

На думку В.В. Сопко, створення ефективної системи контролю за якістю обліку розрахунків з дебіторами вимагає розроблення чіткої та досконалої класифікації дебіторської заборгованості, уніфікації способів її оцінки та документів аналітичного обліку. Автор акцентує увагу на потребі розроблення моделі співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, яка б дала змогу швидко та якісно виявляти негативні явища [6, с. 64]. Повністю погоджуємось з вченим щодо необхідності вдосконалення політики управління дебіторською заборгованістю, адже саме політика управління дебіторською заборгованістю, яка є частиною загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, спрямованої на розширення обсягів реалізації продукції, визначає ефективність роботи підприємства. Для удосконалення обліку дебіторської заборгованості під час її автоматизації, як вважає В.В. Сопко, слід здійснити такі заходи:

– застосувати програмний «конструктор» на базі інтеграції функціонального модуля з підсистемами, що пов'язані з фінансовими та виробничими аспектами управління;

– створити інформаційну базу дебіторської заборгованості учасників розрахунків;

– звірити в електронній формі взаємні вимоги та зобов'язання, знайти найбільш раціональні способи погашення взаємної заборгованості;

– провести взаємозаліки, поступово скорочуючи обсяги заборгованості;

– вести облік та звітність проведених взаєморозрахунків [6, с. 84].

Здійснивши аналіз проблемних аспектів обліку дебіторської заборгованості, можемо констатувати, що це негативним чином впливає на якість бухгалтерських записів щодо її виникнення та стану погашення. Відповідно, це унеможливлює формування ефективної системи контролю за своєчасністю погашення заборгованості, що знижує конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта (рис. 1).

Окреслені напрями розвитку обліку дебіторської заборгованості дадуть змогу уникнути проблеми щодо повного, достовірного та об'єктивного відображення даних в обліку. Окремі заходи дадуть змогу сформувати систему управління дебіторською заборгованістю, що дасть можливість контролювати її погашення та недопущення сумнівної та безнадійної заборгованості.

Рис. 1. Проблемні аспекти обліку дебіторської заборгованості на підприємстві

Висновки. В сучасних умовах господарювання основна проблема обліку дебіторської заборгованості полягає в тому, щоб не допустити прострочення термінів платежу та доведення заборгованості до стану безнадійної. Правильно організований бухгалтерський облік повинен забезпечити відображення господарської діяльності з вимушеною конкретизацією. Зазначені наслідки ігнорування проблем обліку дебіторської заборгованості потребують розроблення відповідних шляхів усунення виявлених аспектів та механізму їх реалізації в діяльності підприємств, що визначає напрям подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець та ін. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2009. – 912 с.
2. Городянська Л.В. Особливості організації обліку дебіторської заборгованості на підприємстві / Л.В. Городянська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 6. – С. 15–27.
3. Євлаш Т.О. Інформаційне забезпечення обліку операцій з дебіторської заборгованості та його удосконалення / Т.О. Євлаш // Вісник Запорізького національного університету. – 2015. – С. 35–42.
4. Положення стандарту бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 р. № 237, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http//www.rada2.gov.ua.
5. Маслова О.С. Фінансовій ринок : [навчальний посібник] / О.С. Маслова. – К. : Каравела, 2010. – 515 с.
6. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : [навчальний посібник] / В.В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2014. – 482 с.
7. Сук Л.К. Фінансовий облік : [навчальний посібник] / Л.К. Сук, П.Л. Сук. – К. : Знання, 2012. – 253 с.

УДК 331.108

Шаповал О.А.
кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та військового господарства
Національної академії Національної гвардії України

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК СКЛАДОВА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

CORPORATE CULTURE AS A COMPONENT OF CORPORATE GOVERNANCE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність корпоративної культури підприємства. Проаналізовано корпоративну культуру як засіб підвищення ефективності роботи підприємства. Дано складові корпоративної культури організації. Розглянуто структуру корпоративної культури. Охарактеризовано фактори, що впливають на корпоративну культуру.

Ключові слова: корпоративна культура, персонал, цінності, керівництво, колектив, управління.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность корпоративной культуры предприятия. Проанализирована корпоративная культура как способ повышения эффективности работы предприятия. Даны составляющие корпоративной культуры организации. Рассмотрена структура корпоративной культуры. Охарактеризованы факторы, влияющие на корпоративную культуру.

Ключевые слова: корпоративная культура, персонал, ценности, руководство, коллектив, управление.

ANNOTATION

In the article the essence of corporate culture. Analyzed corporate culture as a means of improving the efficiency of the company. Provided corporate cultures of the organization. The structure of the corporate culture. Characterized the factors influencing corporate culture.

Keywords: corporate culture, staff, values, leadership, team, management.

Постановка проблеми. В Україні, як і в багатьох інших країнах пострадянського простору, нині можна спостерігати збільшення інтересу до корпоративної культури. Це пов'язано з тим, що корпоративна культура дає змогу в сучасних умовах вирішити ряд проблем, що виникають в організаціях, і впливає на ефективність функціонування підприємств.

Одним з найважливіших мотивів дослідження корпоративної культури є те, що традиційні методи управління організаціями, побудовані на функціональній спеціалізації працівників і підрозділів, поділі праці, відособленості окремих структур організації одна від одної, засновані на лінійності і рівновазі процесів, не відповідають вимогам сучасної соціально-економічної системи.

Управління формуванням і розвитком корпоративної культури дає змогу сформувати нове ділове співтовариство, діяльність якого буде відповідати сучасним вимогам соціуму, яке буде сприймати себе не тільки механізмом отримання максимального прибутку, але й частиною суспільства. Нині імідж і репутація підприємства набувають все більшої важливості в загальній ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. Крім того, в умовах можливої кризи, частих банкрутств дуже важливо згуртувати персонал фірми, зробити його вірним своїй компанії.

Таким чином, сучасним організаціям потрібна нова ідеологія управління, новий характер зв'язків і відносин із зовнішнім та внутрішнім середовищем організації, тобто організаційна, або корпоративна, культура більш відповідна сформованим умовам функціонування фірм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Уявлення про культуру відображали в своїх працях античні мислителі (Цицерон, Вергілій, Сенека), учені Середньовіччя (Аврелій, Августин), мислителі європейського Відродження (Ф. Петрарка, М. Монтень), філософи Нового часу (Ф. Бекон, Т. Гоббс, Дж. Локк, Дж.Б. Віко). Величезний вклад у систематизацію обґрунтування загальної теорії культури внесли такі учені, як, зокрема, Ф. Гегель, О. Шпенглер, З. Фрейд, Л. Уайт, Е. Тейлор, А. Кребер, К. Клакхон [52].

В останній чверті XX століття у вітчизняній науці виникли два підходи до осмислення загальної природи культури. Один з них виразився в розумінні культури як процесу творчої діяльності (А.І. Арнольдов, Е.А. Баллер, Н.С. Злобін, Л.Н. Коган, В.М. Межуєв та ін.), інший – як специфічного способу людської діяльності (В.Е. Давидович, М.С. Каган, Е.С. Маркарян, З.І. Файнбург, В.В. Трушков та ін.). Загальне для них полягало в діяльнісній інтерпретації культури, хоча обґрунтування цієї інтерпретації істотно розрізнялися. Прибічники другої концепції зробили предметом своїх досліджень питання, пов'язані із загальною характеристикою культури як універсальної властивості суспільного життя людей.

Розуміння генезису і розвитку корпоративної культури пов'язане з розкриттям процесу переходу індустріального світу в останній третині XX століття в постіндустріальний з постекономічною системою. У роботах таких зарубіжних учених, як, зокрема, Д. Бел, Дж. Гелбрайт, П. Дракер, Й. Масуд, Ф. Тоффлер, а також таких вітчизняних дослідників, як, зокрема, Ю.Д. Красовський, О.С. Віханський, А.І. Наумов,

О.Н. Антіпіна, С.Л. Іноземцев, С.А. Красилициков, А.І. Субетто, розглянуті інноваційні основи розвитку суспільства, нові критерії праці, що породжують сучасні креативні корпорації та адекватну їм нову форму культури – корпоративну культуру.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Словосполучення «корпоративна культура» вперше використав у XIX сторіччі у військовій термінології німецький фельдмаршал Х.К.Б. фон Мольтке для визначення відносин в офіцерському середовищі.

У другій половині XX сторіччя почали з'являтись перші більш-менш чіткі визначення культури організації. Поняття «корпоративна культура» охоплює явища духовного і матеріального життя колективу, а саме домінуючі у ньому моральні норми та цінності, кодекс поведінки, ритуали тощо. Концепція цього явища не має єдиного трактування.

Загальна категорія визначення корпоративної культури – це система особистих і колективних цінностей, які сприймаються і поділяються членами організації, а також набір прийомів і правил вирішення проблеми зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції працівників, що виправдали себе в минулому й підтвердили свою актуальність у сьогоденні [24].

Тому питання розвитку корпоративної культури стоїть гостро і потребує своєчасного вирішення та реалізації. Жоден напрям роботи в організації тією чи іншою мірою не може обійтися без вивчення та вдосконалення корпоративної культури.

Мета статті полягає у визначенні поняття, вивченні структури та узагальненої типології корпоративної культури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поява в теорії і практиці феномена корпоративної культури пов'язана насамперед з необхідністю посиленої уваги до духовної культури. Це особливо актуально для вітчизняних організацій, бо під час трансформації економіки і всього суспільства необхідно взяти правильний старт. Інакше наша країна приречена залишитися в ролі наздоганяючої.

Корпоративна культура – це переважно невидима частина організації. Це не применшує її впливу на поведінку співробітників, але ускладнює аналіз і керування нею. Вона може бути детально регламентована документами, можуть бути декларовані лише окремі її принципи і, врешті, вона може існувати без будь-яких письмових правил.

Корпоративний дух організації, як і військовий дух армії, не можна розписати за параграфами. Корпоративна культура – це дещо колективне, що стало особистісним. Регламентувати ж у деталях прояви особистості неможливо і шкідливо з погляду сучасного маркетингу. Це не виключає декларування головних положень корпоративної культури керівництвом організації, пропаганду в засобах масової інформації і навіть написання короткого положення про корпоративну культуру.

Досліджуючи вплив характеру українців на формування корпоративної культури, варто враховувати, що для нашого народу характерне надання пріоритету не формальному розуму, а нормам морального життя суспільства, які базуються на принципах індивідуальності й людяності, гармонії з природою. У національному характері українців, ментальності вкорінена низка рис, пов'язаних із властивим для значної частини населення економічним нігілізмом.

Подвійну роль у побудові корпоративної культури вітчизняних комерційних структур відіграє індивідуалізм українців, обумовлений специфікою громадського життя. Оскільки утворення акціонерного капіталу здійснюється за принципом «через індивідуальне до колективного» з опосередкованим володінням власністю, ця риса національного характеру сприяє формуванню норм корпоративної філософії. З іншого боку, індивідуалізм (який має прогресивний історичний зміст як наслідок прагнення до свободи) призводить до самоізоляції, руйнування організаційних форм упорядкування суспільного, до невміння створювати й утримувати владу, що нині є гальмуючим чинником.

Негативно позначаються й психологічні фактори, пов'язані з нещодавнім тоталітарним минулим, а саме безініціативність, безпорадність, подвійна мораль, звичка покладатися на опіку держави й водночас не довіряти їй (порушувати закони); так само впливають втрата почуття відповідальності, ірраціональна віра у всесилля «вождів», очікування на прихід «месії», який вирішить усі проблеми.

Усе вищенаведене пояснює важливість порушеної теми для вітчизняного підприємництва, а також те, чому закордонні маркетингові технології найчастіше не приживаються. «Сліпе» впровадження західних норм і методів призводить до жалюгідних наслідків. Глибоке дослідження елементів корпоративної культури потрібне як для сучасної управлінської науки, так і для практики використання цих ідей у діяльності.

Світовий досвід ведення господарства переконує, що впровадження в корпоративні відносини норм, дотримання яких створило б атмосферу єдності цілей кожного учасника управління, дає змогу досягати високих рівнів організації діяльності корпорації. Чим сильніша корпоративна культура, тим сильніша компанія, а потужна корпорація є важливою складовою стабільності економічного й громадського життя держави [3, с. 41].

Велика кількість наявних визначень корпоративної культури частково пояснюється тим, що різні рівні її прояву найчастіше не виділяються. Ці рівні охоплюють як відчутні зовнішні прояви, доступні органам чуття людини, так і глибинні підсвідомі базові уявлення (так звана сутність культури).

Слід зазначити, що одні визначають корпоративну культуру як систему взаємин, побудованих компанією відносно зовнішнього оточення і внутрішнього середовища. Інші – як ряд постійно присутніх заходів, що визначають ідеологію (концепцію) компанії як для ринку (клієнтів, постачальників, конкурентів), так і для співробітників. Та все ж, як правило, говорять про два типи корпоративної культури: один формується компанією (в особі керівництва) свідомо, інший сформований персоналом спонтанно.

Можна виділити такі компоненти корпоративної культури.

Найбільш поширений компонент корпоративної культури – це наявність командних заходів, які зазвичай спрямовані на різні святкування, наприклад, дня компанії; дня галузі або професійного свята; днів народжень співробітників; дитячих свят (Дня школяра або Дня знань); досягнення компанією певних фінансових результатів; будь-яких інших подій в житті компанії.

Важливим компонентом корпоративної культури є корпоративні засоби масової інформації. Звичайно, це:

1) корпоративна газета (друкується або в друкарні, або за допомогою офісної техніки);

2) корпоративний веб-сайт як для внутрішнього, так і для зовнішнього користування; внутрішній сайт називають інтранетом, це дуже зручний засіб для внутрішнього спілкування і локальних досліджень;

3) інформаційні дошки, на яких в друкарському вигляді розміщується вся інформація, яка доноситься до співробітників різними джерелами: електронною поштою, на зборах, наказами, оголошеннями тощо; зазвичай такі дошки розміщують на центральних (прохідних) для всіх співробітників місцях;

4) інформаційні листи (розсилаються працівникам в електронному або в друкарському вигляді).

Ще один компонент корпоративної культури – корпоративні документи, в яких прописані різні положення кадрової політики. Це можуть бути:

1) положення про адаптацію;

2) положення про мотиваційну і компенсаційну політику;

3) положення про преміювання;

4) положення про кар'єрне підвищення;

5) положення про відділи (організаційна структура, рівні ієрархії, структура підлеглості і внутрішніх комунікацій);

6) положення про внутрішніх клієнтів і взаємозв'язки (скорочена версія бізнес-процесів);

7) положення про оцінку персоналу, нагородження і конкурси;

8) положення про корпоративні свята.

Документи можуть називатися інакше і фіксувати інші аспекти, але вони обов'язково мають бути. Наявність чітко прописаної документальної системи управління не стільки формує корпоративну культуру, скільки підтримує її та укріплює як офіційну.

Необхідний компонент корпоративної культури – чітко зафіксована організаційна структура, доведена до відома всіх працівників.

Вже сама по собі вона вносить велику ясність в роботу кожного підрозділу і працівника за рахунок наочного відображення виробничих зв'язків. Якщо ж ця структура відбита і в положенні про адаптацію (у так званому кар'єрному дереві), то співробітникам легко розібратися в можливостях і перспективах. Навіть якщо компанія як команда професіоналів працює вже не перший рік, створення чітко прописаної і погодженої із співробітниками організаційної структури забезпечує прийняття всіма відділами їх статусів.

Важливим компонентом корпоративної культури є корпоративні стандарти, які обов'язково прописуються в статуті або кодексі. Інколи їх ділять на стандарти «для всіх» і «для відділів».

Добре складений статут або кодекс практично замінює всю необхідну корпоративну літературу і може застосовуватися як в адаптаційній програмі, так і для комплексної оцінки співробітників з метою мотиваційних змін (розділення за категоріями, введення додаткових премій тощо) [43].

Одним з поширених засобів опису властивостей корпоративної культури є типологія, яка є спробою класифікувати досліджувані культури за певною характерною ознакою.

Під типом корпоративної культури розумітимемо певну групу культур, об'єднаних за загальною, найбільш істотною ознакою, що відрізняє даний тип культури від інших.

Аналіз зарубіжної і вітчизняної літератури свідчить про те, що нині дослідниками запропонований широкий спектр підходів до типології корпоративної культури, тому в цьому випадку дуже важлива систематизація, яка покликана підвищити ефективність використання різних типологій.

Узагальнивши основні типи корпоративних культур за найбільш істотними ознаками, можемо навести таку їх класифікацію.

1) За ступенем взаємної адекватності домінуючої ієрархії цінностей і переважаючих способів їх реалізації корпоративні культури поділяються на:

– стабільні (висока міра адекватності);

– нестабільні (низька міра адекватності).

Стабільна корпоративна культура характеризується чітко заданими нормами поведінки і традиціями, нестабільна – відсутністю чітких уявлень про оптимальну, допустиму і недопустиму поведінку, а також коливаннями соціально-психологічного статусу працівників.

2) За ступенем відповідності ієрархії особистих цінностей кожного із співробітників та

ієрархічної системи внутрішньогрупових цінностей корпоративні культури поділяються на:

– інтегративні (високий рівень відповідності);

– дезінтегративні (низький рівень відповідності).

Інтегративна культура характеризується єдністю громадської думки і внутрішньогруповою згуртованістю, дезінтегративна – відсутністю єдиної громадської думки, роз'єднаністю і конфліктністю.

3) Залежно від характеру впливу корпоративної культури на загальну результативність діяльності підприємства виділяють:

– позитивні;

– негативні корпоративні маркетингові культури.

Корпоративна культура організації позитивна, якщо вона сприяє ефективному вирішенню проблем і зростанню продуктивності, стимулює результативність діяльності підприємства і його розвиток, є джерелом ухвалення грамотних управлінських рішень. Негативна культура – джерело опору і загального хаосу, вона може перешкоджати ефективному процесу ухвалення рішень, загальному функціонуванню підприємства і його розвитку.

Висновки. Отже, підсумком оцінки культурного середовища, що склалося в організації, повинне стати вирішення трьох завдань. Перше завдання – ясно усвідомити (прописати, сформулювати) провідні цінності, пріоритети, установки, покликані підтримати перспективну організаційну стратегію. Друге завдання – прояснити, які культурні цінності допомагатимуть реалізації стратегічних цілей організації, а які заважатимуть їй. Третє завдання – оцінка наявного розриву, тобто міри відповідності корпоративної культури, що склалася, стратегії розвитку організації (бізнесу), виробленої керівництвом [15].

Корпоративна культура, що склалася, далеко не завжди сприяє ефективній роботі персоналу. Причина може полягати в тому, що культуру характеризує невисокий рівень довіри між працівниками і керівництвом, у відсутності у працівників прагнення брати на себе відповідальність, проявляти ініціативу, дотримуючись пасивної, вичікувальної позиції. Загалом боязкість працівників проявляти ініціативу характерна для корпоративної культури більшості українських організацій.

Корпоративна культура може виступати як дієвий інструмент, що забезпечує настрій персоналу на високу продуктивність і високу якість в роботі. Формування і підтримка такої культури, яка б підвищувала віддачу від людей, що працюють в організації, сприяла підвищенню її ефективності і конкурентоспроможності, – це одне з найважливіших стратегічних завдань вищого керівництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн ; пер.с англ. – СПб. : Питер, 2001. – 320 с.
2. Маркетинговий менеджмент : [підручник] / [Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко та ін.]. – К. : Хімдежест, 2011. – 720 с.
3. Щокін Г.В. Теорія і практика управління персоналом : [навчально-методичний посібник] / Г.В. Щокін – К. : МАУП, 1998. – 256 с.
4. Шкатула В.И. Настольная книга менеджера по кадрам / В.И. Шкатула. – 2-е изд., изм. и доп. – М. : ИНФРА-М – НОРМА, 2006. – 560 с.

УДК 331.101.6

Шацька З.Я.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бізнес-економіки
Київського національного університету технологій та дизайну

Григоренко Я.О.
студент
Київського національного університету технологій та дизайну

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

DIRECTIONS EFFICIENCY OF THE ADMINISTRATIVE PERSONNEL COMPANY

АНОТАЦІЯ

У статті визначено, що успіх діяльності підприємства залежить насамперед від ефективності праці управлінського персоналу. Запропоновано напрями підвищення ефективності праці управлінського персоналу у вигляді матеріального і нематеріального стимулювання управлінців. Доведено, що дієвість цих заходів сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємства.

Ключові слова: управлінський персонал, організація праці, стимулювання праці, матеріальне стимулювання праці, нематеріальне стимулювання праці, мотивація.

АННОТАЦИЯ

В статье определено, что успех деятельности предприятия зависит в первую очередь от эффективности труда управленческого персонала. Предложены направления повышения эффективности труда управленческого персонала в виде материального и нематериального стимулирования управленцев. Доказано, что действенность этих мер будет способствовать повышению эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: управленческий персонал, организация труда, стимулирование труда, материальное стимулирования труда, нематериальное стимулирование труда, мотивация.

ANNOTATION

In the article it is determined that the success of the company depends primarily on the efficiency of the administrative personnel work. Directions efficiency of the administrative personnel in the form of tangible and intangible incentives of managers is offered. It is proved that the efficacy of these measures will improve the efficiency of the company.

Keywords: management staff, work organization, stimulation of labor, material stimulation of labor, not material stimulation of labor, motivation.

Постановка проблеми. Успіх діяльності компанії залежить від різноманітних чинників, але найвизначнішу роль відіграє саме персонал. Адже від результатів його діяльності залежить, чи буде існувати компанія взагалі [2]. Водночас сучасний розвиток суспільства показує, що успіх організації здебільшого залежить від вмілого та грамотного керівництва. Управлінський персонал є активом підприємства, людським капіталом, який очікує своєчасну і гідну економічну, психологічну та кар'єрну винагороду за результат. Виникає питання того, як підвищити ефективність праці управлінців. Адже від того, як вдало вони виконують свої функції, їх ставлення до самої роботи («на роботу – як на свято») залежить підвищення ефективності діяльності всього підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням підвищення ефективності праці персоналу підприємства присвячено багато досліджень українських та іноземних вчених, зокрема наукові праці І.А. Баткаєва, І.Ф. Бєляєва, Е.А. Уткіна, В.А. Розанова, М.Б. Курбатова, В.А. Іваннікова, Є.П. Ільїна, А.Я. Кібанова, А.Н. Леонтьєва, А.М. Колот, Н.Д. Лук'янченко, Л.С. Виготського, Дж. Аткінсона, В. Врума, Ф. Герцберга, С. Керролла, Д. МакГрегора, Д. МакКлелланда, А. Маслоу, Дж. Шоннесі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатню кількість публікацій з питань підвищення ефективності праці управлінського персоналу, ця проблема є актуальною та об'єктивною і сьогодні. Це зумовлено ускладненням умов функціонування підприємств та посиленням кризових процесів в економіці, що зумовлює посилення ролі та підвищення вимог саме до управлінського персоналу підприємства.

Мета статті полягає у розробленні шляхів підвищення ефективності праці управлінського персоналу на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з головних задач підприємств різних форм власності є пошук ефективних засобів управління працею, які забезпечать активізацію людського чинника. Для цього слід застосовувати сучасні методи управління персоналом. Управління персоналом – це багатогранний і винятково складний процес, який характеризується своїми специфічними особливостями і закономірностями [3].

Для підвищення ефективності праці управлінського персоналу застосовують методи її мотивації та стимулювання. В наш час саме мотивація і стимулювання праці, можливість реалізуватися як фахівець і як особистість здатні втримати креативних і перспективних управлінських працівників на підприємствах.

Стимулювання праці – це система заходів, спрямована на забезпечення матеріальної і моральної зацікавленості людей в суспільно корисній праці і підвищенні її ефективності [5].

Основою матеріального стимулювання праці є заробітна плата в грошовому вимірі. Ефективність праці певною мірою визначається діючою системою заробітної плати. Заробітна плата як соціально-економічна категорія, з одного боку, є основним джерелом грошових доходів працівників, тому її величина значною мірою характеризує рівень добробуту всіх членів суспільства. З іншого боку, правильна організація оплати праці сприяє більш повному заохоченню працівників, а отже, підвищенню ефективності виробництва на конкретному підприємстві.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про оплату праці» від 24 березня 1995 р. (зі змінами і доповненнями) заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому вираженні, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівнику за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства [1].

За своєю структурою заробітна плата неоднорідна, адже кожний її складовий елемент виконує окрему функцію матеріального стимулювання і має певну економічну самостійність за необхідного взаємозв'язку всіх її частин.

Як визначено у ст. 2 Закону України «Про оплату праці», заробітна плата за своєю структурою складається з основної (постійної) і додаткової (змінної) частин, а також інших заохочувальних та компенсаційних виплат.

Основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до визначених норм праці. Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців.

Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад встановлені норми за трудові успіхи та винахідливість, а також за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати – виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які здійснюються понад встановлені зазначеними актами норми.

Система нематеріальної мотивації праці показує коректність ставлення до працівників незалежно від їх статусу, посади, достатку. На думку багатьох науковців, бізнесменів і спеціалістів з управління персоналом, цей вид мотивації важливіший за матеріальну мотивацію для успішного розвитку бізнесу. До видів нематеріального стимулювання належать подарунки, соціальний пакет, навчання, корпоративні святкування, відкритість і постійний діалог керівництва з персоналом. Людині подобається відчувати свою значимість у колективі та повагу до себе. Саме тому стимулюючі подарунки, які продемонструють працівникові належне оцінювання його досягнень з боку керівництва, мають велике значення. Стимулювання управлінських працівників не обмежується тільки заходами матеріального винагородження, а спрямовано на вдосконалення особистості працівника; зацікавленість не тільки у своєму успіху, але й в успіху компанії; отриманні особистих переваг; можливість відпочити за пільгових умов, здійснити подорож до інших країн, підвищити кваліфікацію, розширити свій кругозір та допомогти іншим під час трудової діяльності [11]. Інший вид стимулювання – це соціальні вигоди, тобто безкоштовні медичні огляди, безкоштовний відпочинок під час відпустки, можливості для оздоровлення і заняття спортом. Такий вид стимулювання вимагає порівняно невисоких витрат протягом року на одного працівника, проте підвищує статус організації в очах персоналу, оскільки працівник бачить турботу про себе з боку керівництва.

Найкраща мотивація для управлінського персоналу – це кар'єрний ріст, доведення перш за все собі, що він щось вартий [6]. Саме тому на підприємстві слід приділяти велику увагу плануванню кар'єри управлінського персоналу. Вона має безпосереднє відношення до реалізації цілої низки потреб і впровадження в дію трудових, статусних мотивів персоналу [7].

Правильна організація системи оплати праці на підприємстві є необхідною умовою ефективного стимулювання праці управлінського персоналу.

Напрямами підвищення ефективності праці управлінського персоналу є такі:

1) визначення функцій і змісту праці управлінського персоналу;
2) вдосконалення форм поділу і кооперації праці управлінського персоналу;
3) комплектування і раціональне використання управлінських кадрів;
4) створення сприятливих умов праці управлінського персоналу;
5) вдосконалення системи нормування праці управлінського персоналу;
6) проектування раціональної технології виконання управлінських робіт;
7) поліпшення організації робочих місць управлінського персоналу;
8) комплексна оцінка результатів праці управлінського персоналу;
9) вдосконалення механізму мотивації праці управлінського персоналу [4].

Підвищення ефективності праці управлінського персоналу є складовою частиною процесу змін на підприємстві. Щоб підвищити ефективність праці, необхідно управляти змінами, тобто генерувати, мотивувати, стимулювати працівників [8; 9]. При цьому важливою є інтенсивність змін у всіх основних організаційних елементах, включаючи зайнятість, струк-

туру кадрів, кваліфікацію і освіту, технологію і устаткування, продукцію і ринки збуту. Ці зміни повинні сприяти розвитку підприємства, втіленню у нововведення. Орієнтація на досягнення найвищих кінцевих результатів є найбільш оптимальним стилем створення системи управління ефективністю організації управлінської праці [10].

Висновки. Незважаючи на те, що стимулювання праці управлінського персоналу передбачає певні витрати (особливо, якщо йдеться про матеріальну винагороду), ці витрати за умови правильної організації заходів, що спрямовані на стимулювання, покриваються за рахунок зменшення витрат на виробництво і реалізацію продукції, а в деяких випадках – і за рахунок зменшення собівартості одиниці виробленої продукції.

Стимулювання праці управлінських працівників приведе до підвищення рівня організації виробництва, зменшення кількості випадків зупинки обладнання за провини робітників, до розроблення більш ефективної технології виробництва (якщо стимулюються інтелектуальні внески управлінців) і техніки, до підвищення рівня культури виробництва, що зменшить кількість бракованої продукції чи продукції з повторного пред'явлення.

Ефективна та якісна робота управлінського персоналу підвищить рівень своєчасних та якісних управлінських рішень, знизить відсоток управлінських помилок, що приведе до підвищення рентабельності виробництва, підвищення конкурентоспроможності та подальшого сталого розвитку підприємства на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про оплату праці : Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1995. – № 17. – Ст. 121. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр.
2. Баланюк І.Ф. Персонал сільськогосподарських підприємств: управлінський аспект / І.Ф. Баланюк, Л.С. Федорняк. – Івано-Франківськ : ЛІК, 2011. – 236 с.
3. Карпенко В.В. Резерви підвищення мотивації праці кадрів вищої кваліфікації аграрних підприємств / В.В. Карпенко // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 107–111.
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : [підручник] / [В.О. Новак, Т.Л. Мостенська, Г.С. Гуріна, О.В. Ільєнко]. – К. : Кондор, 2013. – 495 с.
5. Корпоративне управління : [підручник] / [Т.Л. Мостенська, В.О. Новак, М.Г. Луцький]. – 2-ге вид. – К. : КАРАВЕЛА, 2011. – 400 с.
6. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / [В.І. Щелкунов, В.М. Загорулько, С.М. Подрєза та ін.]. – К. : НАУ, 2012. – 352 с.
7. Веснін В.Р. Управління персоналом. Теорія і практика : [підручник] / В.Р. Веснін . – М. : ТК «Велбі» ; Вид-во «Проспект», 2011. – 688 с.
8. Дятлов В.А. Управління персоналом : [навч . посібник] / В.А. Дятлов. – М. : ПРІОР, 2009. – 365 с.
9. Управління персоналом : [підручник] / за ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Єреміна. – 2-ге вид., перероб. і доп. – М. : ЮНІТІ, 2010. – 560 с.
10. Палеха Ю.І. Менеджмент персоналу : [навч. посіб.] / Ю.І. Палеха. – К. : Ліра-К, 2015. – 346 с.

УДК 339.137.2

Шацька З.Я.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бізнес-економіки
Київського національного університету технологій та дизайну

Розпереза В.І.
студент
Київського національного університету технологій та дизайну

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETICAL-METHODICAL ASPECTS OF IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF DOMESTIC TRAVEL COMPANY

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню рівня конкурентоспроможності підприємств туристичної галузі України в сучасних умовах. Запропоновано напрями підвищення конкурентоспроможності вітчизняних туристичних підприємств, що базуються на формуванні та використанні зовнішніх і внутрішніх конкурентних переваг.

Ключові слова: туристичне підприємство, конкурентоспроможність туристичного підприємства, напрями підвищення конкурентоспроможності туристичного підприємства, зовнішня конкурентна перевага, внутрішня конкурентна перевага.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию уровня конкурентоспособности предприятий туристической отрасли Украины в современных условиях. Предложены направления повышения конкурентоспособности отечественных туристических предприятий, которые основаны на формировании и использовании внешних и внутренних конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: туристическое предприятие, конкурентоспособность туристического предприятия, направления повышения конкурентоспособности туристического предприятия, внешнее конкурентное преимущество, внутреннее конкурентное преимущество.

ANNOTATION

The article investigates the level of competitiveness of enterprises of tourist industry of Ukraine in modern conditions. Directions of improving the competitiveness of local tourism enterprises is offered, which are based on the formation and use of internal and external competitive advantage.

Keywords: travel company, competitiveness travel company, direction of the increase competitiveness of travel company, external competitive advantage, internal competitive advantage.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових процесів в Україні, створення передумов для її успішної інтеграції у світове економічне співтовариство потребують суттєвих змін у визначенні пріоритетних форм, методів і напрямів господарської діяльності. Нині однією із найважливіших соціально-економічних галузей світової економіки є туризм. Саме туризм найбільш суттєво впливає на розвиток політичних, економічних, соціальних, культурних відносин і міжособистісних стосунків у міжнародному масштабі, стає змістом та стилем життя для мільйонів людей.

В умовах глобалізації ринкової економіки вирішального значення набуває конкуренція. Кінцева мета будь-якого підприємства – перемога в конкурентній боротьбі. Перемога не разова, не випадкова, а як підсумок постійних і грамотних зусиль туристичних підприємств. Досягається вона чи ні – це залежить від рівня конкурентоспроможності туристичного продукту (послуг), тобто від того, наскільки він (вони) кращі порівняно з аналогами інших підприємств сфери туризму [5].

Конкурентоспроможність є важливою економічною категорією, яка розглядається у різних сферах і на різних рівнях. Конкурентоспроможність у туристичній галузі має 155 принципових відмінностей, пов'язаних з функціями, які виконують підприємства туристичної індустрії, місцем їх діяльності, розміром ринку, на якому функціонують підприємства та на який орієнтовано їх діяльність, специфікою сфери послуг, де конкурентна боротьба набуває особливого напруження. Оцінка конкурентоспроможності є одним із важливих аспектів управління туристичним підприємством і підґрунтям для розроблення заходів щодо усунення недоліків у роботі та розвитку підприємства у майбутньому [2].

Дослідження питань підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних туристичних підприємств є важливим не лише через практичну значущість проблем, але й внаслідок їх недостатнього наукового опрацювання. Розвиток туризму в Україні є пріоритетним напрямом в економіці країни, який пов'язаний з посиленням конкуренції туристичних підприємств на внутрішньому та міжнародному ринку [6]. Це зумовило актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням теорії та практики конкурентоспроможності як складової стратегічного управління в умовах ринкового середовища присвятили свої праці такі зарубіжні вчені, як, зокрема, Т. Амблер, І. Ансофф, А. Генрі, Г. Армстронг., Х. Анн, І.А. Аренков, Г.Л. Азоєв, Г.Л. Багієв, О.С. Віханський, В.П. Грузинов, Ф. Котлер, М. Мескон, Г. Міцберг, С.О. Попов, Д. Стрікленд, А. Томпсон, В.М. Тарасевич. Серед вітчизняних нау-

ковців слід відзначити І.Є. Астахова, Л.Г. Агафонова, О.В. Березіна, М.Г. Безпарточного, А.В. Вовчак, С.С. Гаркавенко, С.П. Гаврилюк, О.В.Зозульова, В.Я. Кардаша, М.В. Новака, С. Оборську, А.О. Старостіна, Г.М. Тарасюка, Т.І. Ткаченко, Л.І. Шваб, З.Є. Шершньова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідниками були запропоновані різні науково-методологічні підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність»; висвітлена роль цієї категорії у забезпеченні ефективності процесу стратегічного управління. Вони зробили значний внесок до розроблення теоретико-методичних аспектів формування системи стратегічного менеджменту у практичній діяльності підприємств та підвищення рівня їх конкурентоспроможності. Але сучасний процес трансформації економічної системи загалом, а також сфери туризму зокрема, що відбувається в Україні на сучасному етапі, супроводжується проявом низки особливих проблем з питань управління конкурентоспроможністю туристичного продукту (послуг) [4].

Аналіз досліджень показав, що сьогодні не існує єдиного методу оцінки конкурентоспроможності підприємства, система показників оцінки не враховує специфіки діяльності туристичного підприємства. Практично відсутні дослідження за інтегральною оцінкою конкурентоспроможності суб'єктів туристичного бізнесу на регіональному рівні [2]. Проблеми підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єктів туристичної індустрії недостатньо вирішені та потребують подальших досліджень.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства» [2]

№ з/п	Автор	Трактування поняття
1	Г.Л. Азоєв	Можливість ефективно розпоряджатися власними коштами і позиченими ресурсами в умовах конкурентного ринку. Конкурентоспроможність підприємства є результатом його конкурентних переваг за всіма спектрами проблем управління підприємством.
2	П.В. Алтухов	Порівняльні переваги, якими володіє конкретне підприємство відносно інших підприємств, що є конкурентами на ринку товарів і послуг.
3	Л.В. Балабанова, В.В.Холод	Здатність підприємства отримувати переваги завдяки вдало обраній фінансовій та маркетинговій стратегії поведінки на конкретному ринку, яка дає змогу забезпечити прийнятне для споживачів співвідношення ціни та якості товарів.
4	А.П. Градов	Порівняльна перевага відносно інших підприємств даної галузі всередині країни та за її межами.
5	Н.А. Грицишин	Здатність суб'єктів підприємницької діяльності витримувати конкурентну боротьбу на ринках економічних благ, швидко і ефективно пристосовуватись до нових умов господарювання.
6	І.З. Должанський, Т.О. Загорна	Здатність виробляти і реалізовувати швидко, дешево, якісно, продавати в достатній кількості, за високого технологічного рівня обслуговування, можливість ефективно розпоряджатись власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку.
7	П.С. Зав'ялов	Можливість ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку.
8	О.Є. Кузьмін, Н.Г. Горбаль	Здатність досягати конкурентних переваг над іншими підприємствами на конкретному ринку.
9	О.В. Мороз, В.С. Кузнєцов	Комплексна характеристика, що характеризує можливість підприємства у будь-який момент часу забезпечувати свої конкурентні переваги і прибутковість, а також адаптуватися до умов зовнішнього середовища, що постійно змінюються.
10	Й.М. Петрович	Здатність об'єкта успішно функціонувати на ринку, використовуючи для збереження свого становища і здобуття ринкової частки свої сильні сторони, а також можливості (конкурентні переваги) та слабкі сторони конкурентів.
11	М. Портер	Можливості виготовляти продукцію високої якості з порівняно невеликими витратами та доставляти її на світовий ринок.
12	Б.Р. Райзберг, Р.А. Фатхутдінов	Властивість об'єкта, яка характеризується мірою задоволення ним конкурентної потреби, якщо порівнювати з аналогічними об'єктами.
13	В.А. Сальніков, Т.Д. Галімов [18]	Здатність створювати зростаючі обсяги доданої вартості на основі підвищене ефективності використання факторів виробництва, забезпечення інвестиційної привабливості бізнесу та освоєння нових ринків
14	А.Н. Тридід	Оцінка внутрішнього потенціалу підприємства відносно конкурентів.
15	Р.А. Фатхутдінов	Здатність підприємства виготовляти конкурентоспроможну продукцію, його перевага відносно інших підприємств відповідної галузі всередині країни та за її межами.
16	З.Є. Шершньова, С.В. Оборська	Рівень компетенції підприємства відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо стратегічного, поточного планування), навичок і знань персоналу тощо, що знаходять вираження в таких результуючих показниках, як, зокрема, якість продукції, прибутковість, продуктивність.

Мета статті полягає у розробленні напрямів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних туристичних підприємств у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туристичну галузь України формують усі туристичні підприємства та суб'єкти, що надають основні й супутні до туризму послуги. Суб'єкти туристичної галузі – це фізичні або юридичні особи, що надають у встановленому законодавством порядку прямі й непрямі (посередницькі) туристичні послуги, і виконавці цих послуг, які здійснюють діяльність з організації і надання комплексних та окремих туристичних послуг, виконання супутніх послуг і робіт, що сприяють споживанню туристичних послуг, продажу товарів туристичного призначення на основі туристичних ресурсів та з використанням способів, методів, об'єктів і засобів, властивих туристичній індустрії [2].

Перш ніж проводити аналіз оцінки конкурентоспроможності туристичних підприємств, звернемося до самого визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства». Науковці подають багато різних тлумачень поняття «конкурентоспроможність», аналіз яких дає можливість зробити висновок про багатоаспектність цього терміна. У табл. 1 наведено погляди різних авторів на трактування поняття «конкурентоспроможність підприємства».

Конкурентоспроможність підприємства – здатність виробляти й реалізувати швидко, дешево, якісно, продавати в достатній кількості продукцію за високого технологічного рівня обслуговування. Конкурентоспроможність фірми – це можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку. Виробництво й реалізація конкурентоспроможних товарів та послуг – обов'язкова умова конкурентоспроможності фірми. У ширшому розумінні для забезпечення конкурентоспроможності необхідна систематична робота усіх підсистем підприємства, що приводить до конкурентних переваг у сфері управління, фінансів, маркетингу тощо. Конкурентоспроможність фірми є результатом її конкурентних переваг в усьому спектрі проблем управління компанією [3, с. 50].

Конкурентоспроможність туристичного підприємства – це узагальнююча характеристика стійкості підприємства, що зумовлюється ефективністю використання наявного ресурсного потенціалу, здатністю надавати привабливі за ціновими і нецiновими характеристиками туристичні послуги, можливістю адаптуватися до змін динамічного конкурентного середовища [7, с. 47].

Розглядаючи зміст конкурентоспроможності підприємств ринку туристичних послуг, необхідно враховувати специфіку цієї сфери. На відміну від товарних ринків, основним предметом обміну на туристичному ринку є послуги, тому цей ринок має низку специфічних ознак:

1) туристичні послуги є основним предметом купівлі-продажу; вони мають нематеріальний характер та високу замінність складу та асортименту, їх не можна зберігати, вартість послуг важко зафіксувати, адже вона залежить від низки факторів;

2) якість туристичного продукту повністю залежить від підприємства, що надає такі послуги;

3) під час реалізації туристичного продукту існує розрив в часі між придбанням продукту та його споживанням;

4) між споживачем і виробником (виконавцем послуг) на ринку туристичних послуг існує територіальна роз'єднаність; важливим є налагодження надійного партнерства між туристичними операторами різних країн;

5) на попит туристичних послуг впливають сезонні коливання і нерівномірність туристичного потоку.

Основою конкурентоспроможності туристичних підприємств є конкурентоспроможність туристичних продуктів. Пріоритетними факторами, що визначають конкурентоспроможність туристичного продукту, є корисність для потенційного покупця (споживча вартість), ціна та інноваційність, а критеріями оцінки – результат виробництва (реалізації), умови та культура обслуговування споживачів, а також доступність послуги [2].

Для підвищення рівня конкурентоспроможності туристичні підприємства повинні сформувати власні конкурентні переваги. Конкурентна перевага – це перевага, що забезпечує міцні позиції підприємства на ринку і доходи на рівні вищому середнього по галузі завдяки кращій компетенції і можливостям в певній сфері чи в певному напрямі діяльності.

Конкурентна перевага туристичного підприємства – це перевага, що забезпечує перевершення конкурентів на туристичному ринку. Формування конкурентної переваги є основою маркетингової стратегії, яка забезпечить підприємству туристичної індустрії досягнення рівня зростання й прибутковості вищого, ніж у середньому на ринку. Це забезпечить певний розвиток підприємства в ринкових умовах та його економічну безпеку. Сильна сторона підприємства туристичної індустрії перетворюється на конкурентну перевагу, якщо вона відтворює показник, який є дуже важливим для даного ринку (тобто має найвищий ранг).

Конкурентні переваги поділяють на зовнішні та внутрішні. Зовнішні конкурентні переваги охоплюють ті показники, які характеризують ринкову перевагу підприємства у задоволенні тих чи інших потреб споживача. Таким чином, зовнішні конкурентні переваги відтворюють цінність для споживача туристичних послуг. До зовнішніх конкурентних переваг туристичних підприємств належать:

– імідж туристичного підприємства;

– політика туристичного підприємства у зовнішньому середовищі, що характеризує його здатність управляти відносинами з державними і місцевими органами влади, громадськими організаціями, пресою, населенням;

– знання споживачів туристичного продукту;

– рівень інноваційної активності під час розроблення і впровадження туристичних продуктів.

Внутрішні конкурентні переваги охоплюють ті показники, які характеризують переваги підприємства у цінових аспектах конкурентної боротьби [6]. Таким чином, внутрішні конкурентні переваги характеризують цінність для підприємства і засновані на його виробничих та організаційних ноу-хау До внутрішніх конкурентних переваг туристичних підприємств належать:

– якість туристичного продукту.

– рівень відповідності туристичного продукту світовому ринку;

– унікальність туристичного продукту, на якій базується діяльність туристичного підприємства;

– рівень диверсифікації туристичної діяльності, різноманітність номенклатури турпродуктів;

– потужність науково-дослідницької бази туристичного підприємства, що характеризує можливості із розроблення нових турпродуктів (розмір бюджету на наукові дослідження в туристичній сфері, число співробітників, оснащеність предметами і засобами праці, ефективність наукових досліджень у туристичній сфері);

– потужність матеріально-технічної бази туристичного підприємства, що характеризує можливості розроблення і впровадження нових туристичних продуктів (число співробітників, оснащеність основними фондами, рівень їх ефективного використання, структура витрат, зокрема використання чинника економії залежно від обсягу і особливостей процесу створення туристичного продукту);

– наявність фінансових ресурсів (власних чи залучених);

– ринкова ціна туристичного продукту з урахуванням можливих знижок або націнок;

– частота і глибина проведення маркетингових досліджень туристичного ринку;

– рівень використання методів реклами та стимулювання збуту, що свідчить про здатність туристичного підприємства привертати і утримувати споживачів за рахунок глибшого задоволення їхніх потреб;

– ефективність просування та продажу туристичного продукту на вітчизняному та закордонному ринках;

– рівень стимулювання просування і продажу туристичного продукту;

– рівень рекламної активності туристичного підприємства;

– якість обслуговування під час споживання туристичного продукту.

Найбільш повному використанню конкурентних переваг сприяють розроблення та реалізація обґрунтованої конкурентної стратегії в діяльності різних видів туристичних підприємств, що залежить від виду конкуренції на ринку, характеру попиту на туристичні послуги, розміру ринкової частки, характеру обслуговування туристів, рівня витрат; цін, асортименту та якості туристичних продуктів, витрат на інновації. Використання відповідної певним кон'юнктурним умовам конкурентної стратегії є одним із заходів забезпечення стійких позицій підприємств у мінливих ринкових умовах [1].

Внаслідок того, що туризм як сфера підприємницької діяльності має свою специфіку, під час підвищення рівня конкурентоспроможності туристичних підприємств слід враховувати:

– особливості оцінки забезпечення конкурентних переваг підприємств сфери туризму, що пов'язані із специфічними рисами послуг у складі турпродуктів;

– значні коливання рівня попиту в окремі періоди року, робочі, неробочі, святкові дні, що обумовлені нерівномірністю споживання турпродуктів;

– залежність туристичних підприємств, з одного боку, від конкурентних позицій безпосередніх виробників послуг – постачальників складових турпродукта, а з іншого – від задоволення попиту споживачів (туристів);

– наявність туристичної ренти, яка сплачується на певній місцевості і прямо впливає на рівень прибутковості туристичних підприємств;

– те, що вихід туристичних підприємств на певний туристичний ринок (глобальний, національний, світовий) залежить від кількості як внутрішніх, так і зарубіжних конкурентів.

Туристичне підприємство буде конкурентоздатним або завдяки більшій продуктивності, яка забезпечує йому переваги щодо витрат, або завдяки якісним чинникам, які відрізняють його від конкурентів. До таких чинників належать кваліфікація персоналу, імідж туристичного підприємства, організація і культура управлінської команди, розвинений маркетинг, сучасний менеджмент, якість послуг, що надаються [6].

Основними напрямами підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних туристичних підприємств в сучасних умовах є:

1) використання та утримання протягом тривалого періоду сформованих постійних конкурентних переваг;

2) підвищення якості туристичного продукту;

3) надання споживачам додаткових туристичних послуг;

4) створення та використання геоінформаційних систем (сучасні комп'ютерні технології, що дають можливість поєднати модельне зобра-

ження території (електронне відображення карт, схем, космо-, аерозображень земної поверхні) з інформацією табличного типу (різноманітні статистичні дані, списки, економічні показники тощо) [2];

5) стимулювання іноземного туризму, розроблення вітчизняних туристичних продуктів;

6) перехід до використання сучасних інформаційних технологій; інформаційні технології в туризмі є системою методів і способів передачі та обробки інформації на основі використання технічних засобів, що можуть застосовуватись під час управління підприємствами сфери туризму, а саме під час обслуговування клієнтів, співпраці з постачальниками, посередниками, органами державної влади, налагодження з ними партнерських відносин тощо [6];

7) застосування різних методів маркетингових досліджень туристичного ринку з метою посилення позицій та збільшення обсягів продажу туристичних послуг, зберігаючи при цьому наявних споживачів і залучаючи нових;

8) розширення промо-акційних заходів, рекламно-інформаційної діяльності про туристичні продукти;

9) удосконалення збутової політики туристичних продуктів шляхом використання нетрадиційних методів продажу;

10) удосконалення цінової політики на туристичні продукти із запровадженням методів гнучкого ціноутворення;

11) налагодження постійних зв'язків з корпоративними клієнтами на основі використання CRM-технологій;

12) розширення роботи з турагентствами, створення туристичних альянсів;

13) підвищення ролі клієнта в ланцюжку взаємовідносин між туристичним підприємством і споживачем; акцентування діяльності туристичного підприємства на потребах клієнтів і підвищенні ступеня лояльності клієнтів до туристичного підприємства та його продукції;

14) застосування креативного підходу конкурентної поведінки туристичних підприємств; креативний підхід підвищення рівня конкурентоспроможності полягає у створенні й упровадженні управлінських, технологічних і організаційних нововведень, які в сукупності надаватимуть переваги над конкурентами;

15) формування стратегії розвитку туристичного підприємства з урахуванням сформованих конкурентних переваг, сучасних форм та методів конкурентної боротьби;

16) створення і виробництво конкурентоспроможного туристичного продукту (послуги) з мінімальними витратами з метою одержання заздалегідь визначеної частки прибутку, якість послуг та здійснюваний контроль за нею, а також реалізація заходів щодо організації збуту, обслуговування після надання послуг і проведення рекламних кампаній; ці напрями набувають великого значення в сучасних умовах під час виходу туристичного підприємства на зовнішні ринки [6].

Висновки. Таким чином, підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних туристичних підприємств означає, що всі ресурси, які використовують підприємства, більш продуктивніші і приносять більший прибуток, ніж його ринкові конкуренти. З цього випливає, що підприємство посідає стабільне місце на ринку товарів та послуг, а його продукція користується постійним попитом споживачів [8]. Формування зовнішніх і внутрішніх конкурентних переваг та запровадження запропонованих напрямів підвищення рівня конкурентоспроможності дадуть можливість вітчизняним туристичним підприємствам стабілізувати функціонування в сучасних умовах та забезпечить подальший сталий розвиток туристичної галузі України, а також її інтеграцію у світове товариство. Подальші дослідження будуть спрямовані на розроблення конкретних розрахункових методів підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств туристичної галузі України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаврилюк С.П. Конкурентоспроможність підприємств на ринку туристичних послуг : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / С.П. Гаврилюк. – К., 2001. – 20 с.
2. Савіцька О.П. Теоретико-методичні аспекти оцінки конкурентоспроможності суб'єктів туристичної індустрії / О.П. Савіцька, Н.В. Савіцька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 154–163. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_776_26.pdf.
3. Моисеева Н.К. Стратегическое управление туристской фирмой / Н.К. Моисеева. – М. : Финансы и статистика, 2001.
4. Сидоренко І.О. Конкурентоспроможність туристичних підприємств в Україні / І.О. Сидоренко // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2012_1_51.pdf.
5. Васильчак С.В. Формування конкурентоспроможності туристичних підприємств у контексті забезпечення економічної безпеки / С.В. Васильчак, С.С. Семак // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 3. – С. 61–64. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecvd_2014_3_11.pdf.
6. Оцінка та напрямки удосконалення конкурентоспроможності туристичних підприємств / [Т.Ю. Лужанська, С.А. Костенко, Е.Б. Катц, Г.Б. Будкевич] // Економічний форум. – 2015. – № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/luzhanska.htm.
7. Гаврилюк С.П. Конкурентоспроможність підприємств у сфері туристичного бізнесу : [навч. посіб.] / С.П. Гаврилюк. – К. : Київський національний торговельно-економічний університет, 2006. – 180 с.
8. Віколов О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємства / О.І. Віколов // Економіка і менеджмент культури. – 2013. – № 1. – С. 78–80. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ekmk_2013_1_17.

УДК 658:15

Шворак А.М.
доктор економічних наук,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

Кулинич М.Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Коваль Н.І.
студентка інституту економіки та управління
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

СУТНІСТЬ ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ESSENCE AND ACCOUNTING ANALYTICAL SUPPORT FOR THE ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN THE MODERN CONDITIONS OF MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність поняття «антикризове управління». Розглянуто основні принципи та напрями антикризового управління, їхні особливості. Обґрунтовано обліково-аналітичне забезпечення антикризового управління підприємством в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: криза, антикризове управління, антикризові заходи, ефективність управління, фінансова стабільність, обліково-аналітичне забезпечення.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована сущность понятия «антикризисное управление». Рассмотрены основные принципы и направления антикризисного управления, их особенности. Обосновано учетно-аналитическое обеспечение антикризисного управления предприятием в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, антикризисные меры, эффективность управления, финансовая стабильность, учетно-аналитическое обеспечение.

ANNOTATION

In the article the essence of the concept “crisis management” is investigated. The basic principles and the directions for crisis management, their features are considered. Registration and analytical ensuring crisis management of the enterprise in modern conditions of managing is reasonable.

Keywords: crisis, crisis management, crisis response measures, management efficiency, financial stability, registration and analytical providing.

Постановка проблеми. Дослідження сучасної економічної ситуації в Україні показують, що кризові ситуації частішають, а їх наслідки набувають все більших масштабів, тому гостро постає питання необхідності формування ефективної системи та обліково-аналітичного забезпечення антикризового управління підприємством. Актуальність обраної теми пояснюється тим, що саме забезпечення антикризової діяльності на постійній основі дає змогу цілеспрямовано формувати ефективну підсистему управління підприємствами в кризових ситуаціях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток теорії і практики, пов’язаний із концептуальними положеннями антикризового управління, висвітлено в працях багатьох учених, зокрема в роботах А.П. Балашова, Р.І. Біловол, І.А. Бланка, Ф.А. Важинського, А.Р. Журавської, О.В. Коваленко, Л.О. Ліго-ненка, Л.С. Ситника, О.О. Терещенка, Е.О. Уткіна. В.В. Чернишова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Огляд літератури показав, що потребують подальшого дослідження систематизація підходів до сутності антикризового управління та теоретично-методичні питання щодо його обліково-аналітичного забезпечення

Мета статті полягає в дослідженні сутності антикризового управління та розробленні ефективної методології організації обліково-аналітичної системи підприємств.

Згідно з метою були поставлені такі завдання:

1) визначити основні підходи до сутності антикризового управління, його основні принципи, напрями, особливості;

2) дослідити та розробити обліково-аналітичне забезпечення антикризового управління підприємством в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яке підприємство є складовою загальної економічної системи, на яку впливає значна кількість чинників прямого та опосередкованого характеру. Через складне економічне, фінансове та політичне становище більшість підприємств перманентно стикається з фінансовою кризою.

Загалом кризовим для підприємства можна вважати не лише такий стан, за якого у нього відсутній прибуток, але й той, за якого зменшу-

ється платоспроможність, а також втрачаються або ж взагалі відсутні стратегічні перспективи розвитку. Усе це зумовлює впровадження на підприємствах особливого виду управління – антикризового.

Загалом антикризове управління визначають як тип управління, що носить більшою мірою тимчасовий характер. Заходи, передбачені законодавством, орієнтуються головним чином на досягнення короткострокових цілей і не гарантують стійкого фінансового стану у майбутньому. Окремі з них (наприклад, продаж майна) відкидають саму можливість вийти з фінансової кризи й відновити рівень доходів, прийнятний як для самого підприємства, так і для його власників [11, с. 54].

Незважаючи на широке застосування в економічній теорії та практиці терміна «антикризове управління», тлумачення його сутності все ж не є однозначним.

У праці О.О. Терещенко антикризове управління зводиться до застосування специфічних методів та прийомів управління фінансами, які дають змогу забезпечити стабільне функціонування підприємства на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками попередження та подолання фінансової кризи [9].

Е.О. Уткін визначає кризове управління як складову загального менеджменту на підприємстві, орієнтовану на запобігання можливим ускладненням у діяльності підприємства і забезпечення його стабільного успішного господарювання [10, с. 13].

Розглядаючи антикризове управління як одну із систем управління підприємством, пов'язану з управлінням його фінансово-господарською діяльністю [7, с. 56], Л.О. Лігоненко вважає важливим теоретичним питанням також визначення сфери застосування терміна «антикризове управління». Вважається, що використовувати антикризове управління коректно тільки щодо підприємства-боржника для характеристики частини процедур, передбачених у процесі банкрутства. Через це запропоновано замість поняття «антикризове управління» використовувати термін «система банкрутства», розуміючи під останнім певним чином організовану систему контролю, діагностики і, по можливості, захисту підприємства від фінансового краху. Також висувають пропозицію щодо виокремлення понять «антикризове управління» і «антикризове регулювання», маючи на увазі обмеженість сфери застосування терміна «антикризове управління».

Найбільш послідовно та повно сутність антикризового управління розкрито О.І. Бланком. На його думку, під антикризовим управлінням слід розуміти постійно діючий процес виявлення ознак кризових явищ та недопущення їх поширення і стагнації розвитку підприємства, який здійснюється протягом усього періоду його функціонування. Сутність цього терміна розкрита І.О. Бланком стосовно антикризового фінансового управління, тобто з акцентом на застосування фінансових засобів та інструментів реалізації цього процесу [2, с. 257–276].

Таким чином, окремі автори вважають за необхідне використовувати антикризове управління лише за наявної кризи (О.О. Терещенко, І.О. Бланк), інші – навпаки. Відстоюють твердження стосовно того, що антикризове управління має постійно діючу функцію, незважаючи на характеристику стану підприємства, Е.А. Уткін, Л.О. Лігоненко, Н.В. Туленков.

Найчастіше антикризове управління розглядається як певна система, спрямована на усунення перешкод, які частіше за все виникають у зовнішньому середовищі. Однак в останній час в економічній літературі з'явилися роботи, у яких досліджуються кризи розвитку підприємств і розвивається сучасна концепція антикризового управління на підприємстві, згідно з якою періодичне настання кризи на підприємстві розглядається як закономірний процес, пов'язаний з циклічними потребами модернізації та реструктуризації підприємства, і вже потім – з несприятливим впливом зовнішнього середовища [9, с. 55]. У зв'язку з цим виникає необхідність формування на підприємстві системи антикризового управління, яка повинна забезпечувати постійний моніторинг кризових явищ, здійснювати планування, організацію та реалізацію антикризових заходів з метою збереження початкових позитивних характеристик підприємства, а також відновлення його ефективного функціонування.

До головних елементів системи антикризового управління підприємством доцільно віднести предмет, мету, принципи, функції, нормативно-правове та методичне забезпечення, а також процес його здійснення [5, с. 227].

Предметом антикризового управління є передбачувані та реальні причини кризи, фактори, що її викликають, симптоми й наслідки, тобто всі прояви порушення рівноваги, що спричиняють загрозу настання та розвитку кризи.

Основною метою антикризового управління є забезпечення вдалих результатів – запланованих чи випадкових – за допомогою здорової організації, що досягається шляхом використання оточення на основі добре поставленого управління людьми і комунікаціями [4].

Успішність антикризового управління великою мірою залежить від дотримання притаманних йому функцій та принципів. У системі антикризового управління дослідники виділяють такі функції, як визначення цілей, планування, організації, мотивації та контролю.

Під принципами антикризового управління прийнято розуміти правила поведінки, відповідно до яких здійснюються ті чи інші завдання управління, підвищується потенціал управління та вдосконалюється організація відносин об'єкта управління із середовищем його функціонування.

Антикризове управління вивчають як невід'ємну складову загальної системи управління підприємством, тому воно повинно ґрунтуватися як на загальних принципах управління, так і на індивідуальних.

Індивідуальні принципи антикризового управління варто розглянути у рамках антикризового менеджменту, антикризових рішень та антикризового процесу.

Об'єктами антикризового управління є виникнення та поглиблення кризи розвитку підприємства, її усунення й запобігання [3, с. 92].

Суб'єктами системи антикризового управління є певні особи, які володіють знаннями, наділені спеціальною компетенцією та необхідними ресурсами, здійснюють цілеспрямовані дії з метою забезпечення виконання завдань даної системи [3, с. 92]. До суб'єктів антикризового управління підприємством як керуючої підсистеми належать власник підприємства, економіст-фінансист (фінансовий директор), функціональний антикризовий менеджер (співробітник підприємства), функціональний антикризовий менеджер (співробітник консалтингової служби), представник санатора, представник кредиторів, фахівці Агентства з питань банкрутства та інших державних органів.

Антикризове управління проводиться за такими напрямами [1, с. 36]:

– виділення пріоритетних підходів у господарській діяльності, тобто своєрідних пунктів зростання, які сприяють підвищенню ділової активності;

– обґрунтоване прогнозування ресурсного забезпечення;

– визначення якісних і кількісних критеріїв оцінки проведеної роботи, а також можливості внесення коректив у дії, впроваджені на підприємстві.

Етапи фінансової стабілізації підприємства в умовах кризової ситуації включають, по-перше, усунення платоспроможності [6, с. 44]. Промислові підприємства опосередковано можуть вплинути на зовнішні чинники кризи, на відміну від наявних внутрішніх. Саме тому велика увага має бути сконцентрована на їх ідентифікації та усуненні. Досить важливим є інтегрування антикризового управління в загальну систему управління підприємством. На першому етапі важливими є діагностика фінансового стану підприємства, виявлення ознак кризового стану, враховуючи оцінювання зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування промислового підприємства, встановлення причинно-наслідкових зв'язків кризи та їх впливу на фінансову діяльність підприємства.

На наступному етапі визначення обсягів кризи та прогнозування можливих напрямів її розвитку дають можливість на основі порівняння фактичних значень фінансових показників із плановими та нормативними визначити масштаби впливу кризи на фінансовий стан підприємства. Крім того, на цьому етапі важливими є визначення напрямів впливу кризи на фінансовий стан підприємства, а також ідентифікація факторів, що безпосередньо впливають на обсяги кризового стану, та тих, що опосередковано можуть вплинути на діяльність підприємства. Оцінювання першої групи чинників дасть змогу визначити проблемні місця в діяльності підприємства, а другої – завчасно підготуватись до можливих ризикових ситуацій та відповідним чином здійснити коригування діяльності.

Повне оцінювання обсягів, причинно-наслідкових зв'язків кризи створює можливість сформувати цілі та задачі антикризового управління промисловим підприємством, відповідно до яких здійснюється коригування фінансової діяльності, а також зниження та нейтралізація фінансових ризиків та кризових ситуацій, які прямо чи опосередковано можуть вплинути на фінансову діяльність. На цьому етапі важливим є виокремлення усієї низки ризиків, що впливають на господарську діяльність підприємства.

В Україні з переходом до ринкової економіки склалися умови порушення діяльності підприємств. Кризовий стан виявився в тому, що погіршуються фінансові результати діяльності підприємств, вони не здатні отримувати прибуток, у результаті це зможе призвести до банкрутства. Незважаючи на те, що підприємства поступово виходять з кризи, цей процес потребує прискорення. Основним засобом виживання підприємства у таких умовах є антикризове управління. Розроблення та впровадження політики антикризового управління дадуть змогу поліпшити стан вітчизняних підприємств.

Розглядаючи різні антикризові заходи, до яких удаються сьогодні сучасні підприємства, найпоширенішими та найактуальнішими з них можна назвати:

– скорочення витрат;

– горизонтальну та вертикальну інтеграцію;

– аналіз можливостей передачі на аутсорсинг дорогих процесів;

– жорсткість контролю всіх видів альтернативних витрат;

– перегляд організаційної структури на предмет виключення зайвих рівнів управління;

– оптимізацію технологічних процесів;

– оптимізацію оподаткування;

– жорсткість кадрової політики;

– покращення якості інформації;

– здійснення стратегічного планування;

– формування бюджетів;

– підвищення якості групових рішень;

– проведення профілактики кризових ситуацій за їх основними напрямами.

Але основною умовою виходу підприємств з кризи є забезпечення позитивного чистого грошового потоку. На практиці можливості істотного збільшення обсягу власних фінансових ресурсів в умовах кризового розвитку обмежені. Тому основним напрямом забезпечення досягнення

точки фінансової рівноваги підприємствами в кризових умовах є скорочення обсягу споживання фінансових ресурсів. Перелік заходів з покращення фінансового становища є індивідуальним для кожного з підприємств та залежить від сфери в якій ведеться бізнес, груп продукції, кон'юнктури ринку, регіональної інфраструктури, системи управління, структури витрат на виробництво і управління, техніко-технологічних особливостей та інших факторів.

В сучасних умовах господарювання, які характеризуються ризиком і невизначеністю, набуває великого значення обліково-аналітичне забезпечення управління діяльністю підприємств, особливо тих, що перебувають у кризовому стані або наближаються до нього.

Ефективність підприємницької діяльності значною мірою залежить від раціональної організації аналітичної роботи, яка охоплює всі фінансово-господарські процеси на підприємстві та є невід'ємною складовою його організаційно-управлінської структури. Недостатня увага до формування організаційної структури підприємства призводить до порушення логічного взаємозв'язку між етапами процесу прийняття управлінських рішень – обліку, контролю, аналізу, планування та регулювання. Для стабільного розвитку підприємства необхідно реалізовувати системний підхід до організації обліково-аналітичного процесу.

Обліково-аналітична система – це система, що ґрунтується на даних оперативного, статистичного, фінансового й управлінського обліку, включаючи оперативні дані, та використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову й інші види інформації.

Облікова-аналітична система для підприємства в рамках антикризового управління відображена на рис. 1.

Обліково-аналітична система, що здатна забезпечити необхідною інформацією прийняття адекватних до поточних потреб управлінських рішень в умовах кризової ситуації, включає в себе підсистему обліку, контролю й аналізу.

Облікова підсистема є процесом виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність суб'єкта господарювання зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень.

Аналітична підсистема – це аналіз показників, вибраних як підконтрольні, знаходження відхилень, оцінювання відхилень, визначення залежності між відхиленнями і результатом діяльності підприємства. Основним блоком аналітичної підсистеми має бути аналіз фінансового стану підприємства та діагностика ймовірності його банкрутства. Результати виконаного аналізу й діагностики дають можливість виявити глибину кризи, яка охопила підприємство, а отже, дають змогу визначити мету та завдання антикризового управління. Залежно від глибини кризи такими завданнями можуть бути виведення підприємства

Рис. 1. Обліково-аналітичне забезпечення антикризового управління на підприємстві

зі стану юридичного банкрутства, недопущення виникнення ситуації банкрутства, локалізація кризових явищ, фінансова стабілізація, запобігання повторенню кризи.

Підсистема контролю містить спостереження і перевірку відповідності процесу функціонування об'єкта управління прийнятим управлінським рішенням, визначення результатів управлінського впливу на керований об'єкт з виявленням відхилень, допущених у процесі виконання цих рішень.

Для реалізації обліково-аналітичного забезпечення антикризового управління на підприємствах доцільно створювати спеціальний підрозділ – обліково-аналітичну службу. Її організаційна структура має забезпечувати послідовну реалізацію класичних функцій управління. Цей підрозділ слід формувати з урахуванням обраної стратегії та певних принципів управління, таких як дотримання норм керованості, делегування повноважень, формування оптимальних інформаційних потоків [8].

Метою створення обліково-аналітичної служби на підприємстві є підвищення ефективності його діяльності через прийняття обґрунтованих оперативних і стратегічних управлінських рішень. Це є визначальним моментом для розроблення технології та організації обліково-аналітичного процесу на підприємстві.

Завдання обліково-аналітичної служби полягає в безперервному дослідженні взаємозв'язку ресурсів виробництва, виробничого процесу (технології, організації) та результатів, спрямованому на оцінювання діяльності структурних підрозділів (центрів відповідальності) підприємства, діагностику й пошук нових можливостей для досягнення мети та формування нових критеріїв з метою коригування оперативних планів і завдань у разі зміни впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, а також вироблення ефективних управлінських рішень в умовах визначеності, невизначеності, конфлікту та ризику.

Функції обліково-аналітичної служби підприємства полягають у збиранні первинної інформації; фіксації інформації, що надходить із зовнішнього середовища та структурних підрозділів (центрів відповідальності) підприємства; її обробленні й систематизації; аналізі та структуруванні одержаних даних; формуванні звітів, тобто вихідної управлінської інформації і структурованих баз даних.

Висновки. Таким чином, в умовах затяжної економічної кризи в країні одним із основних завдань управління підприємством має бути створення ефективної системи антикризового управління. Від ефективності проведення антикризових заходів на підприємствах буде залежати їх майбутнє існування чи згортання діяльності. Успішна реалізація антикризових заходів буде можливою лише за умови використання ефективної системи обліково-аналітичного забезпечення антикризового управління підприємством, яке дасть змогу виявити на ранніх стадіях кризові ситуації, передбачити внутрішньогосподарські заходи протидії її появі й напрями адаптації системи до змін зовнішнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антикризове фінансове управління підприємством в сучасних умовах господарювання / [І.І. Біломістна, О.М. Біломістний, М.С. Крамська] // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики : зб. наук. пр. – 2013. – № 1(14). – С. 90–96.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента : в 2 т. / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999– . – Т. 2. – 1999. – 512 с.
3. Важинський Ф.А. Сутність антикризового фінансового управління підприємством / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Економіка промисловості. – 2009. – № 5. – С. 127–130.
4. Єпіфанова І.Ю. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств : [монографія] / І.Ю. Єпіфанова, М.П. Войнаренко. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 188 с.
5. Журавська А.Р. Теоретичні засади антикризового управління сільськогосподарськими підприємствами / А.Р. Журавська // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2013. – № 1–2(2). – С. 227–235.
6. Коваленко О.В. Деякі аспекти сучасного антикризового управління промисловими підприємствами / О.В. Коваленко // Экономика и управление. – 2013. – № 4. – С. 41–46.
7. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством : [підручник] / Л.О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2005. – 824 с.
8. Нехай В.А. Обліково-аналітичне забезпечення антикризового управління діяльністю сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / В.А. Нехай ; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – К., 2009. – 21 с.
9. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : [навч. посіб.] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 560 с.
10. Уткин Э.А. Антикризисное управление / Э.А. Уткин. – М. : Ассоциация авторов и издателей «Тендем» ; Эксмос, 1997. – 400 с.
11. Шаблистая Л.Н. Механизмы преодоления убыточности предприятий и обеспечения их финансовой устойчивости / Л.Н. Шаблистая // Экономика Украины. – 2009. – № 6. – С. 53–64.

УДК 338.48 (477)

Шикина О.В.
кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры туристического
и гостинично-ресторанного бизнеса
Одесского национального экономического университета

Юсупова М.В.
студентка
Одесского национального экономического университета

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ГОСТИНИЦ

FOREIGN EXPERIENCE IN THE OPERATION OF SMALL HOTELS

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована характеристика функционирования малых гостиниц за рубежом. Освещены основные преимущества в работе малых гостиниц. Проанализирована средняя вместимость номерного фонда некоторых туристических дестинаций. Охарактеризованы гостиничные рынки различных стран, определено место малых гостиниц на этих рынках. Проанализирована структура малых гостиниц по категориям.

Ключевые слова: малые гостиницы, вместимость номерного фонда, опыт создания малых гостиниц, показатель количества номеров на тысячу населения.

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано характеристику функціонування малих готелів за кордоном. Висвітлено основні переваги у роботі малих готелів. Проаналізовано середню місткість номерного фонду деяких туристичних дестинацій. Охарактеризовано готельні ринки різних країн, визначено місце малих готелів на цих ринках. Проаналізовано структуру малих готелів за категоріями.

Ключові слова: малі готелі, місткість номерного фонду, досвід створення малих готелів, показник кількості номерів на тисячу населення.

ANNOTATION

The article deals with the characteristic of functioning of small hotels abroad. Main advantages of small hotels work were illuminated. Average room capacity of some tourist destinations was analyzed. Hotel markets of different countries were characterized and was determined the place of small hotels in these markets. The structure of small hotels by categories was analyzed.

Keywords: small hotels, room capacity, experience of small hotels development, index of room number per thousand of population.

Постановка проблем. На мировом гостиничном рынке в последнее время наблюдается тенденция развития малых гостиниц. Данный процесс вызвали различные обстоятельства, как исторические события, так и недостаток участков под застройку в центрах крупных городов, небольшой срок окупаемости капиталовложений, а также сочетание в малой гостинице выдающегося комфорта и индивидуального подхода к каждому гостю.

На форму организации и принцип классификации малых гостиничных предприятий в разных странах влиял ряд неоднородных факторов. Среди них можно выделить традиции, культуру, вероисповедание, уровень социально-экономического развития, деловую активность, климат и прочее. В рамках отдельной страны также могут отмечаться существенные различия в формировании рынка малых гостиниц.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию деятельности малых гостиниц посвящены научные работы таких отечественных ученых, как, в частности, С.С. Галасюк [1–3], В.Г. Герасименко [4], В.Ф. Семенов [7], О.В. Шикина [1; 4; 7; 8].

Выделение не решенных раньше частей общей проблемы. В мировом гостиничном бизнесе до сих пор нет определенности в том, что же считать малой гостиницей, а также наравне существуют такие термины и понятия, как мини-отель, бутик-отель и отель класса люкс.

Цель статьи заключается в изучении мирового опыта функционирования малых гостиниц.

Изложение основного материала исследования. Стоит отметить, что одни из первых в истории малые гостиницы появились в Праге. Это были домики, рассчитанные на несколько человек, и, кроме ночлега они не оказывали никаких дополнительных услуг. Из-за этого с большими гостиницами они конкурировать не могли, но и не стремились. Свои постояльцы появились у них мгновенно, ведь атмосферу тишины, уюта и покоя люди оценили по достоинству. Вскоре формат «малые гостиницы» распространился далеко за пределами Чехии [1].

Большую долю современного гостиничного рынка Праги составляют малые гостиничные предприятия (68,9%, или 450 отелей). Почти половина (45,2%) предлагаемого номерного фонда города располагается в малых гостиницах. Средняя вместимость номерного фонда малых гостиниц составляет 38 номеров, что свидетельствует о распространении отелей с номерным фондом близко к максимуму, установленному для малых гостиниц. Показатель количества номеров на тысячу населения соответствует значительной обеспеченности номеров в городе (30 номеров).

В Польше гостиницы, не принадлежащие к сетям в 2009 г., содержали в среднем 37 номеров, в то время как среднее количество номеров по сетевым гостиницам насчитывало 127 номеров. Классификация дополнена категорией «очень малые гостиницы», которая определяет гостиницы с количеством номеров до 50 [10].

Как показано в табл. 1, все гостиницы, не принадлежащие к сетям, относятся к объектам размещения малой величины (79,6% – количество независимых гостиниц), в то время как все сетевые гостиницы – объекты размещения средней величины (45,6% – количество сетевых гостиниц). В Польше в 2009 г. не было зафиксировано гостиниц свыше 1 000 номеров. Наличие большого количества номеров (от 351 до 1 000) свойственно сетевым гостиницам, в то время как значительная доля независимых гостиниц насчитывает в своем номерном фонде до 50 номеров.

Важно отметить, что рынок дорогих гостиниц, особенно 5-звездочных, доминировал над сетевыми средствами размещения (62,2% всех отелей 5 звезд, 84,1% всех номеров в отелях 5 звезд).

Вне зависимости от рассматриваемой категории доля номеров в сетевых гостиницах в общем количестве номеров была значительно больше, чем доля сетевых отелей в общем количестве отелей. Это связано с высоким объемом сетевых средств размещения.

Наряду с понятием «малая гостиница» возникает и понятие «бутик-отель», который имеет свою характерную особенность – уникальный дизайн интерьеров. Бутик-отель – гостиница с необычным, ярким, запоминающимся, оригинальным дизайном. Главные особенности интерьера бутик-отеля заключаются в подчеркнутой индивидуальности, креативе, порой легкости. Бутик-отель чаще всего роскошен и ориентирован на совершенно определенную публику, которая ценит свой комфорт и готова даже от проживания в определенном месте получать удовольствие.

Интерьер бутик-отеля, как правило, выполняется согласно одной теме. Но может представлять и эклектику, когда каждый номер отличается. Тематика для дизайна разнообразна и определяется расположением гостиницы, национальными особенностями, архитектурой здания. Наиболее распространенными являются этнические мотивы страны пребывания, экологическая тема, минимализм и, конечно же, роскошь [4].

Бутик-отели получили широкое распространение в Малайзии. Для некоторых операторов бутик-отель выступает в роли загородного дома, для других – это «бутик» в прямом его значении. По данным официального сайта Министерства туризма Малайзии (2010 г.) существует около 40 отелей с различным уровнем удобств и услуг, предоставляемых на острове Пенанг, и в среднем 8 из них официально отнесли себя к категории «бутик-отели». Только в 2009 г. Пенанг посетили около 6 миллионов гостей, включая отечественных и иностранных туристов.

Бутик-отели были созданы, чтобы удовлетворить потребности тех путешественников, которые устали от однотипности сетевых гостиниц, предоставляя персонализированный вид жилья, услуг и удобств. Бутик-отели все чаще становятся пунктом назначения сами по себе. Они считаются современными и очень стильными с номерным фондом до 100 номеров, оборудованных исключительно персонализированными услугами и высокотехнологичными объектами [9].

В Малайзии существует спрос не только на элитный сегмент размещения, но и на малые гостиницы, удельный вес которых составляет около 70% от общего числа. Согласно Ассоциации Бюджетных Отелей Малайзии (MBHA – Malaysia Budget Hotel Association) количество бюджетных отелей в Малайзии стремительно растет параллельно с ростом сектора национального туризма. Спрос на бюджетные отели значительно повысился, так как туристы стали экономить на проживании в отелях. На сегодняшний день общее количество участников MBHA составляет 1 186 с общим количеством номеров 35 879.

По результатам исследования, которое было проведено консалтинговой компанией “Jones Lang LaSalle” в отношении инвестиций в региональный рынок недвижимости Румынии, к концу 2009 г. по крайней мере 2 830 новых номеров были введены в эксплуатацию с особой долей в «бутик-отелях». В настоящее время гостиничный рынок Румынии включает в себя около 9 000 номеров в диапазоне от 3 до 5 звезд с доминированием четырехзвездочных гостиниц. Эта тенденция в наибольшей степени характерна для Бухареста.

Была особо выделена нехватка жилых мест в сегменте малых гостиниц, носящих персонифицированный характер обслуживания. Что особенно интересно, малые гостиницы будут трендом для развития в Румынии и не обяза-

Таблица 1

Структура вместимости гостиниц, принадлежащих к сетям в Польше, 2009 г.

Размер гостиницы	Количество номеров	Сетевые гостиницы		Гостиницы, не принадлежащие к сети	
		Кол-во	%	Кол-во	%
Очень малые	менее 50	66	25,5	1189	79,6
Малые	51–100	65	25,1	244	16,3
Средние	101–350	118	45,6	61	4,1
Большие	351–1 000	10	3,8	0	0,0
Очень большие	Более 1 001	0	0,0	0	0,0
Всего	–	259	100,0	1 494	100,0

тельно в сегменте дорогостоящих. Кроме того, по мнению специалистов, в этой области количество гостиниц категории «3–4 звезды» будут прогрессировать быстрее, чем гостиницы категории «4–5 звезды».

Загрузка малых гостиниц и бутик-отелей составила 75–80% в год, а в пиковые месяцы доходила до уровня 90%.

Для малых гостиниц или бутик-отелей роскошное местоположение остается важным пунктом, и именно они могут занимать исторический центр Бухареста [11].

Гостиничный сектор в Новой Зеландии включает в себя множество предприятий крупных международных сетей, но также присутствуют крупные, средние и малые независимые гостиницы. В 2009 г. гостиничный сектор составил 583 предприятия, которые реализовали 10,6 млн. туристо-ночей и расселили 16 100 человек.

В 2009 г. большинство гостиниц находилось в диапазоне номерного фонда от 5 до 29 номеров, а 23% – в диапазоне от 10 до 19 номеров, 16% – между 5–9 номерами, 10% – между 20–29 номерами. Двадцать процентов гостиниц имели номерной фонд более 100 номеров (рис. 1) [12].

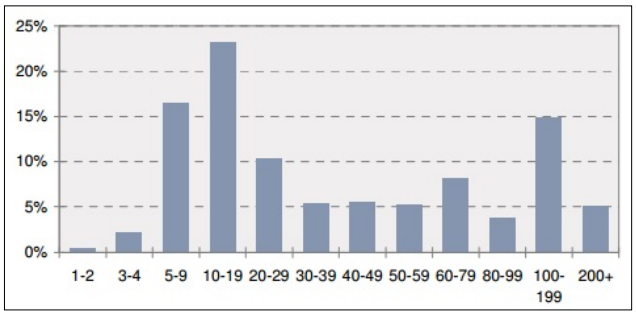


Рис. 1. Гостиницы по номерному фонду в 2009 г. в Новой Зеландии

Интересен факт продвижения малых гостиниц в Новой Зеландии. Абсолютное большинство приходится на просторы Интернета – более 60% всех внутренних туристов и около 60% иностранных туристов (рис. 2). Информационные центры принесли бронировки только в категории «иностранные туристы», и их удельный вес составил всего лишь менее 3%.

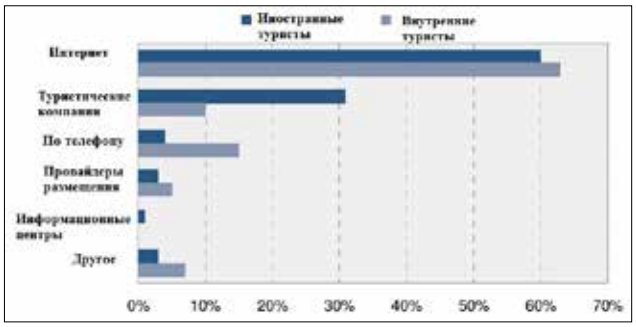


Рис. 2. Продвижение малых гостиниц в Новой Зеландии в 2009 г.

В данных, предоставленных “STR Global” по бутик-отелям (рис. 3) в двух ключевых рынках Лондона и Парижа, можно заметить, что за последние пять лет на обоих рынках уровень загрузки оставался стабильным (на уровне 76–77% в Лондоне), а показывал медленный рост с 2009 по 2013 гг. (до 78% в Париже).

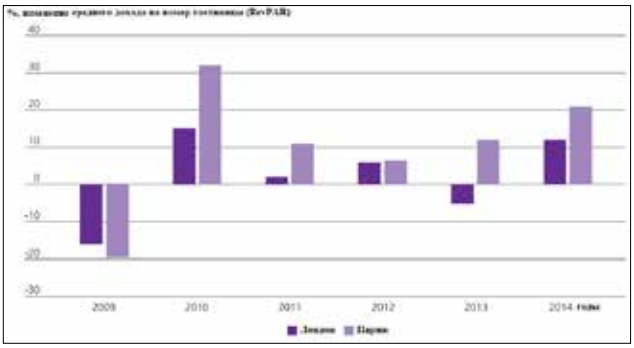


Рис. 3. Изменение среднего дохода на номер бутик-отелей в Лондоне и Париже за 2009–2014 гг.

Оба рынка зафиксировали снижение RevPAR (средний доход на номер в гостинице) в 2009 г. в связи с замедлением экономического роста. Снижение показателя RevPAR в Лондоне было вызвано исключительно падением ADR (средний отпускной тариф) на 17%, в то время как в Париже падение составило 19%. С 2009 г. Париж начал показывать интенсивный рост показателя RevPAR, исключение составил только 2012 г., который, несмотря на это, имел позитивное значение. В Лондоне, с другой стороны, присутствовал хороший рост RevPAR с 2010 г. до 2012 г., но было снижение на 6% в 2013 г., что обусловлено снижением скорости. Это было связано с высокими темпами роста ставок в 2012 г. по причине проведения Олимпиады [6].

Выводы. Зарубежный опыт показывает, что малые гостиницы в экономическом плане менее зависимы от изменения конъюнктуры рынка гостиничных услуг и имеют возможность быстрой ценовой переориентации.

Возросший интерес к малым гостинцам также определяется изменениями в поведении основных потребителей гостиничных услуг, которыми, как известно, являются туристы. Дело в том, что малые гостиницы имеют еще одно преимущество перед крупными отелями – они в большинстве случаев находятся в исторической части города, тем самым приближая к историческим достопримечательностям. К тому же малые гостиницы зависят от сезонности меньше, и это их большое преимущество.

Малые средства размещения во многих европейских странах играют ключевую роль в расширении гостиничных мест во время проведения масштабных спортивных и культурно-массовых мероприятий.

Отметим экспансию бутик-отелей в провинцию. Причинами этого стали развитие пригоро-

дов, рост стоимости земли в крупных городах и желание туристов отдохнуть за пределами шумных многомиллионных городов.

Появились сети бутик-отелей, хотя первоначально бутик-отели и задумывались как альтернатива однотипным сетевым отелям, а их новая разновидность развивается именно гостиничными сетями. Пытаясь вернуть утраченный и завоевать новый рынок, гостиничные сети несут концепцию бутиков широкой публике.

Можно заключить, что, несмотря на существующие проблемы, в развитии малых отелей как одного из элементов отельной индустрии этот сектор является перспективным и прибыльным.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Галасюк С.С. Організаційно-економічні засади функціонування малих готелів : [монографія] / С.С. Галасюк, О.В. Шикіна. – О. : Атлант, 2015. – 279 с.
2. Галасюк С.С. Особливості функціонування готельних підприємств малої місткості в конкурентному середовищі / С.С. Галасюк, О.В. Гусєва // Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики : матеріали III міжнародної наук.-практ. конф. (18–19 вересня 2014 р.). – О., 2014. – С. 16–18.
3. Галасюк С.С. Прецеденти нормативно-правового забезпечення діяльності малих готелів в Україні / С.С. Галасюк, О.В. Гусєва // Вісник ДонНУЕТ. Серія «Економічні науки». – 2011. – Вип. 4 (52). – С. 207–214.
4. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : [монографія] / [В.Г. Герасименко, С.С. Галасюк, С.Г. Нездойминов та ін.]. – О. : Астропринт, 2013. – 304 с.
5. Гусева О.В. Факторы возникновения малых гостиниц / О.В. Гусева // Сфера сервиса: состояние, эффективность, инновации. Сборник научных трудов по результатам конференций, проведенных в Кировском филиале в 2012 г. (Киров, Кировский филиал ФГБОУ ВПО «СПбГУСЭ»). – Киров, 2013. – Вып. 6. – С. 59–67.
6. Гусєва О.В. Міжнародний досвід створення готельних підприємств малої місткості / О.В. Гусєва // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2011. – Спецвип. 33. – Ч. 3. – С. 69–74.
7. Поняття і зміст організаційно-економічного забезпечення функціонування готельних підприємств малої місткості / [В.Ф. Семенов, С.С. Галасюк, О.В. Шикіна] // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 10 (172). – С. 202–212.
8. Шикіна О.В. Організаційно-економічне забезпечення функціонування готельних підприємств малої місткості : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О.В. Шикіна. – О., 2015. – 317 с.
9. The successful attributes of Boutique Hotels: The Case of Penang Island, Malaysia / [S.K. Haftkhani, I. Yussof, B. Mohamed] // Proceedings of 2nd Regional Conference on Tourism Research. – 2011. – 296 p.
10. Kowalczyk A. Geografia hotelarstwa / A. Kowalczyk // Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, 2001. – P. 123–138.
11. Răbonţu C. I., Niculescu G. Boutique hotels-New appearances in hotel industry in Romania // Of the University of Petroşani~ Economics. – 2009. – P. 209.
12. Tourism sector profile. Accommodation, hotel sector of New Zealand. Series A1. May 2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.tourismresearch.govt.nz/accprofile.

УДК 330.101

Шостак Л.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОПЕРАТОРІВ СФЕРИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ

FORMATION OF INNOVATIVE POTENTIAL OPERATORS TELECOMMUNICATIONS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблемі формування інноваційного потенціалу операторами телекомунікаційного ринку України. Досліджено трактування категорії «інноваційний потенціал» різними вітчизняними та іноземними вченими. Розроблено схему процесу формування інноваційного потенціалу для підприємства зв'язку із врахуванням чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Запропоновано етапи формування та складові структури із врахуванням специфіки сфери телекомунікацій.

Ключові слова: потенціал, інновації, інноваційний розвиток, інноваційний потенціал, телекомунікаційний ринок.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме формирования инновационного потенциала операторами телекоммуникационного рынка Украины. Проведено исследование категории «инновационный потенциал предприятия». Разработана схема процесса формирования инновационного потенциала для предприятия связи с учётом влияния факторов внешней и внутренней среды. Предложены этапы формирования и составляющие структуры с учётом специфики отрасли телекоммуникаций.

Ключевые слова: потенциал, инновации, инновационное развитие, инновационный потенциал, телекоммуникационный рынок.

ANNOTATION

The article is devoted to the problem of formation of innovation potential operators of telecommunications market of Ukraine. Interpretation of category is investigational "innovative potential" by different home and foreign scientists. The chart of process of forming of innovative potential is worked out for the enterprise of connection with taking into account of factors of external and internal environment. Proposed phases and aspects of the structure taking into account the specifics of telecommunications.

Keywords: potential, innovations, innovative development, innovative potential, telecommunications market.

Постановка проблеми. Проблема формування та структуризації потенціалу та конкурентоспроможності підприємств сфери телекомунікацій, підвищення та реалізації конкурентних переваг оператора зв'язку України набуває все більшої актуальності. Відомий той факт, що поряд із зовнішніми чинниками, які мають величезний вплив на рівень потенціалу підприємства, не менш вагомими є внутрішні фактори. Відповідно, використання нового механізму формування інноваційного потенціалу, що базуватиметься на відповідності цілей інноваційної стратегії розвитку підприємства рівню наявного інноваційного потенціалу, дасть змогу провадити ефективну діяльність та посідати міцні конкурентні позиції на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стратегічною метою будь-якого оператора телекомунікаційного ринку є досягнення високого рівня конкурентоспроможності. Проте цей процес просто неможливий за невисокого рівня потенціалу підприємства. А коли це стосується оператора зв'язку, то саме відповідний рівень інноваційного потенціалу повинен бути пріоритетним під час формування стратегії розвитку та структури потенціалу оператора.

Останніми роками у світовій та вітчизняній науці значно зосереджується увага на питаннях формування та розвитку інноваційної складової потенціалу підприємства. Вченими запропоновано нові моделі та механізми, які спонукають до формування саме інноваційного потенціалу та управління ним. Заслуговують на значну увагу у сфері формування та розвитку інноваційного потенціалу праці О.В. Ареф'єва, А.Е. Воронкової, А.В. Гриньова, О.А Князевої, О.С. Федоніна, Л.І. Федулової, Н.І. Чухрай та інших науковців.

Мета статті полягає у визначенні сутності категорії «інноваційний потенціал оператора сфери телекомунікацій» і його значення для вибору напряму розвитку підприємства, обумовлення необхідності постійного впровадження інновацій в галузь зв'язку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі виділяють різні підходи до визначення інноваційного потенціалу (від загальнотеоретичних до галузевих). Наприклад, у праці [1, с. 225] авторами запропоновано розглядати інноваційний потенціал як у вузькому, так і в широкому значенні (розумінні). Перше характеризує інноваційний потенціал як складову більш широкого поняття «потенціал підприємства». Друге використовується для характеристики інноваційного потенціалу як узагальненої самостійної комплексної характеристики, яка визначає спроможність підприємства до інноваційного розвитку.

Група авторів [2, с.114] трактує інноваційний потенціал організації – рівень готовності організації до реалізації проекту або програми інноваційних стратегічних змін. Інноваційний потенціал залежить від параметрів організаційних структур менеджменту, професійно-кваліфікаційного складу промислово-виробничого персоналу, зовнішніх умов господарської діяльності тощо. Тому оцінювання інноваційного

потенціалу є необхідною складовою процесу розроблення стратегії.

Окремі автори визначають інноваційний потенціал як «силу», яка визначає здатність країни, галузі, регіону або підприємства до інноваційної діяльності. Інноваційний потенціал є сукупністю елементів, необхідних для досягнення стратегічних цілей і вирішення інноваційних завдань, які з них випливають. Наявні в економічній літературі визначення цього поняття переважно не мають радикальних розбіжностей. Проте у багатьох дослідженнях автори концентрують свої зусилля на вивченні окремих складових інноваційного потенціалу, тому інколи визначення цього поняття мало співвідносяться між собою [3, с. 183].

А.Р. Ганієва трактує інноваційний потенціал як сукупність кадрових та фінансових ресурсів, що обслуговуються відповідною інфраструктурою, призначених для реалізації нововведень [4, с. 45].

Розвиваючись інноваційним шляхом, суб'єкт господарювання змушений удосконалювати свою виробничу базу, систему матеріально-технічного забезпечення, оптимізувати структуру збутової мережі і систему руху товарів, адаптуючи їх до змін ситуації на ринку. Одночасно з цим відбувається перебудова організаційних структур управління, здобувають досвід його робітники, фахівці і керівники, налагоджується система зв'язків з економічними контрагентами, створюється імідж тощо, тобто зростає його інноваційний потенціал [5].

Можна наводити ще багато різних трактувань цієї категорії, проте вони не враховують специфічні особливості сфери надання послуг. Ми вважаємо, що найбільш наближеним є науково-методичний підхід діагностики інноваційного потенціалу підприємств поштового зв'язку, розроблений О.А. Князевою [6, с. 22]. Проте послуги поштового зв'язку значно відрізняються від телекомунікаційних, і, відповідно, цей підхід варто використовувати лише як теоретичне підґрунтя для формування власного науково-методичного підходу до визначення інноваційного потенціалу операторів так званого електрозв'язку.

В цьому випадку постає питання про те, що ж є первинним – інноваційна діяльність (розвиток) чи інноваційний потенціал підприємства. Якщо інноваційний потенціал, то чи можливий він без здійснення підприємством інноваційної діяльності, впровадження інновацій тощо? Відповідно, чи можливе здійснення ефективної інноваційної діяльності на підприємстві без наявних інноваційних ресурсів? Особливо гостро це стосується саме підприємств сфери телекомунікацій, оскільки їх ефективна діяльність просто неможлива без постійного інноваційного розвитку.

Тому, на нашу думку, інноваційний потенціал оператора сфери телекомунікацій – це сукупність не лише активів підприємства, але й його інноваційних ресурсів, використання яких дає змогу здійснити оптимізацію процесу надання послуг, а також дає наявні та потенційні можливості створювати та впроваджувати інновації задля досягнення стратегічних конкурентних переваг оператора як на вітчизняному, так і на зовнішньому ринках.

Формування інноваційного потенціалу підприємства – це процес його створення, комплексної та закономірної зміни, переходу від одного стану до іншого із використанням досягнень науки, техніки, науково-технічного прогресу та інших складових інноваційного розвитку. Формування інноваційного потенціалу підприємства відбувається під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства.

Проте через особливості сфери телекомунікацій, порівняно з іншими галузями національної економіки, процес формування інноваційного потенціалу, звичайно, буде дещо відрізнятись. По-перше, акцент буде робитись на техніко-технологічній складовій інноваційного потенціалу. По-друге, через технічне відставання України від розвинутих країн світу вимагатиме значних інвестиційних вкладень саме в основні засоби операторів. По-третє, інноваційна діяльність операторів повинна бути явищем постійним, а не засобом вирішення окремих проблем.

Тому процес формування інноваційного потенціалу оператора телекомунікаційного ринку необхідно розділити за такими напрямами:

1) оцінка техніко-технічної складової (діагностика основних засобів оператора, виробнича потужність тощо);

2) визначення фінансових показників діяльності оператора (показники доходності, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності тощо);

3) діагностика показників інноваційної діяльності; необхідно оцінити інноваційні процеси на підприємстві, розроблення та впровадження нових послуг, оцінити ефективність функціонування наявних ресурсів, технічне та інформаційне забезпечення, необхідність та перспективність інноваційного розвитку;

4) сегментація споживачів (клієнтів); через те, що кінцевий результат діяльності оператора зв'язку безпосередньо залежить від ефективності контакту оператора та споживача, дослідження варто проводити на основі розрахунку показників маркетингу та якості надання послуг;

5) оцінка людського капіталу підприємства, повноти інформаційної системи, яка використовується працівниками для надання послуг, витрати на навчання та перепідготовку персоналу.

Реалізація інноваційного потенціалу оператора телекомунікаційного ринку – це процес економічного потенціалу підприємства, що є процесом забезпечення досягнення підприємством цілей його діяльності (рис. 1).

Залежно від величини інноваційного потенціалу підприємство може:

– оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища, здійснювати інноваційну діяльність, впроваджувати інноваційні розробки, реалізовувати проекти та підтримувати відповідний рівень конкурентних переваг на ринку (за високого рівня);

– унеможливлювати впровадження інновацій, а якщо вони і вводяться, то вкрай рідко (за низького рівня).

Впровадження інновацій в діяльність операторів телекомунікаційного ринку повинне бути явищем постійним та комплексним, а не відповіддю на дії конкурентів чи результатом вирішення проблеми. Інноваційна діяльність операторів зв'язку повинна спиратись на постійний моніторинг ринку, дослідження дій конкурентів, аналіз останніх досягнень науки та техніки, причому не лише вітчизняних, але й іноземних перш за все, та ефективне використання власного інтелектуального капіталу.

Аналіз інноваційної складової більшості вітчизняних операторів телекомунікаційного ринку свідчить про необхідність постійного процесу здійснення інноваційної діяльності.

Рис. 1. Формування інноваційного потенціалу підприємства

Джерело: власна розробка автора

Основними причинами недостатньо високого інноваційного розвитку операторів сфери телекомунікацій є:

1) низький рівень власних фінансових ресурсів, спрямованих на розвиток інноваційної діяльності;

2) незначна інвестиційна активність, особливо іноземних інвесторів, через політичну та економічну нестабільність в державі;

3) недостатність державного фінансування та активізації інноваційного розвитку вітчизняних операторів телекомунікаційного ринку;

4) відсутність мотивації вітчизняних підприємств до впровадження науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок;

5) послаблення взаємозв'язків науки та виробництва;

6) низький рівень оновлення основних засобів операторів телекомунікаційного ринку.

Вчасне та ефективне впровадження інновацій операторами вітчизняного телекомунікаційного ринку дасть змогу:

– підвищити рівень інвестиційної привабливості;

– утримувати високі конкурентні позиції на вітчизняному та світовому телекомунікаційному ринках;

– підвищити рівень інноваційного потенціалу операторів;

– характеризувати рівень вітчизняного телекомунікаційного ринку не лише позитивними тенденціями розвитку, але й високим рівнем інноваційної активності;

– підвищити стимулювання розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та надати сфері телекомунікацій виняткову роль в умовах відкритості національних ринків, де велике значення має державне регулювання.

Міжнародний досвід регулювання ринку телекомунікацій свідчить про варіативність моделей регулювання з огляду на рівень економічного розвитку країни, традицій в регуляторній політиці, ступеня відкритості бізнес-середовища для компаній-нерезидентів.

Висновки. В процесі дослідження було виявлено, що, оскільки ефективний розвиток оператора телекомунікаційного ринку прямо залежить від його інноваційного потенціалу, подальше дослідження варто проводити в напрямі формування методичного апарату оцінки інноваційного потенціалу підприємств телекомунікаційного ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гранатуров В.М. Удосконалення методів аналізу інноваційного потенціалу підприємства / В.М. Гранатуров, В.О. Крупська // Механізми, стратегії, моделі та технології управління економічними системами за умов інтеграційних процесів: теорія, методологія, практика : матеріали II міжнародної науково-практичної конференції. – Хмельницький, 2015. – 278 с.
2. Управління потенціалом підприємства зв'язку : [навч. посіб.] / [О.А. Князєва, Л.В. Галан, М.А. Дем'янчук]. – О. : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2012. – 180 с.
3. Головіна Ю.С. Інноваційний потенціал підприємства / Ю.С. Головіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4, Т. 2. – С. 182–185.
4. Ганієва А.Р. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А.Р. Ганієва //Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 5. – С. 45–51.
5. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : [підручник] / С.М. Ілляшенко. – Суми : ВТД – Університетська книга, 2010. – 334 с.
6. Князєва О.А. Інноваційний розвиток підприємств поштового зв'язку: теорія, методологія, практика : автореф. дис. … докт. екон. наук / О.А. Князєва ; Одеський національний політехнічний університет. – О., 2009. – 31 с.

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 93(477):001.73:63

Гаркуша С.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету

ТРАНСФОРМАЦІЯ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ: ІСТОРИЧНИЙ ДОСВІД І СУЧАСНА ПРАКТИКА

THE TRANSFORMATION OF AGRICULTURAL POLICY OF UKRAINE: HISTORICAL EXPERIENCE AND MODERN PRACTICE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено теоретичним питанням історичного досвіду та сучасному стану аграрної політики України. Виділено три основних етапи аграрної реформи. Виділено труднощі в проведенні аграрної реформи та зазначено їх причини. Охарактеризовано основні законодавчі акти щодо аграрної політики держави. Наведено результати реформування аграрного сектору економіки.

Ключові слова: аграрна політика, аграрна реформа, аграрний сектор, приватизація, пай.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена теоретическим вопросам исторического опыта и современному состоянию аграрной политики Украины. Выделены три основных этапа аграрной реформы, а также трудности в проведении аграрной реформы с указанием их причин. Охарактеризованы основные законодательные акты относительно аграрной политики государства. Приведены результаты реформирования аграрного сектора экономики.

Ключевые слова: аграрная политика, аграрная реформа, аграрный сектор, приватизация, пай.

ANNOTATION

The article is devoted to theoretical questions of historical experience and current state of Agrarian Policy of Ukraine. Agricultural policy is very voluminous concept. It includes the aspects of land, environmental, social, economic, institutional, technological and other areas of the policy. There are three major phases of agrarian reform by the chronological grounds. The first phase was an evolutionary and covered the 1990th years. The second phase was more intense and began in the third millennium (2000-2004 years). The third phase is related to the process of formation and functioning agricultural land market and complying the rules with norms of the World Trade Organization mechanisms of state supporting of producers and recognition of Ukraine as a market economy country. We can state the fact that agricultural policy of Ukraine has undergone a significant transformation for the period of independence. The new forms of management in the country and focusing on a significant amount of land to large agricultural entities are primarily confirm it.

Keywords: agricultural policy, agrarian reform, agricultural sector, privatization share.

Постановка проблеми. Аграрний сектор посідає досить важливе місце в економіці суспільства. Від його розвитку залежать нормальне функціонування всього господарства країни і добробут людей. Розвиток же самого аграрного сектору залежить від тієї частки економічних відносин, які складаються в ньому.

Аграрна політика – поняття дуже об'ємне. Воно включає аспекти земельної, екологічної, соціальної, економічної, інституціональної, технологічної та інших сфер політики, тому доцільно було б зупинитися лише на декількох питаннях, які, на нашу думку, належать до названої теми. При цьому хотілося б поміркувати про наше бачення вигляду аграрного сектора України, історії і сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням історії та сучасної практики аграрної політики Україні присвячено праці вітчизняних науковців: В.Я. Амбросова, М.В. Зубця, Ю.О. Лупенка, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука, М.М. Федорова, В.В. Юрчишина.

Разом із тим, сьогодні тематика історії та подальшого розвитку аграрного сектору є актуальною і потребує постійного дослідження.

Мета статті полягає у виділенні основних законодавчих актів щодо аграрної політики держави, приведенні результатів реформування аграрного сектору економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. За хронологічною ознакою виділяють три основних етапи аграрної реформи. Перший був еволюційним і охоплював 90-ті роки. Другий, більш інтенсивний, припадає на початок третього тисячоліття (2000–2004 рр.). А третій пов'язаний із процесом становлення і функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення і приведення механізму державної підтримки товаровиробників у відповідність з правилами і нормами Світової організації торгівлі і визнанням України державою з ринковою економікою [1, с. 20].

У жовтні 1991 р. було затверджено концепцію приватизації та роздержавлення землі, в якій зазначалося, що з 1992 р. колгоспи будуть перетворені у господарські товариства. При цьому забезпечувалося право кожного колгоспника на вихід із колгоспу і створення приватного господарства. Початок земель-

ної реформи 1991 р. покладено прийняттям низки законодавчих і нормативних актів, проведенням інвентаризації земель усіх категорій. Визначено і включено до спеціального земельного фонду 2,6 млн. гектарів земель, із них 1,3 млн. ріллі. Із цього фонду передано у володіння й користування сільськогосподарським кооперативам, селянським (фермерським) і підсобним сільським господарствам, підприємствам і організаціям, а також громадянам для ведення особистих господарств, садівництва і городництва понад 500 тис. га земель. Кінцева мета земельної реформи – реалізувати право власності на землю громадян, колективів, громадських організацій, держави, забезпечити розвиток різноманітних форм господарювання [2].

Важливим напрямом розвитку економічних відносин у формуванні сучасного ринку продовольства і ринку матеріальних ресурсів є введення комерційного механізму зв'язків товаровиробників з організаціями товаропостачання і торгівлі з переробними підприємствами через прямі контакти, торгові біржі, ярмарки, аукціони. Провідну роль у цьому відіграє Українська універсальна агропромислова біржа, на яку покладаються завдання зі створення ринку сільськогосподарської сировини та продовольчих товарів, матеріально-технічних ресурсів для агропромислового комплексу, розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, створення спільних підприємств із зарубіжними партнерами [2].

У 1994–1996 рр. був визначений порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям. 8 серпня 1995 р. був виданий Указ Президента «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям» [3].

За вказаний період 2,7 млн. членів КСП, або 41,5% загальної їх кількості, отримали сертифікати, що дають право на земельну частку (пай), яка може бути об'єктом купівлі-продажу, дарування, міни, успадкування, застави. Зазначеними інститутами фактично закладався ринок земельних часток (паїв), оформлених відповідними сертифікатами. Селянам, як правило, не видавали на руки сертифікати про право на земельні частки (паї), вони не могли виділити її в натурі (на місцевості).

Однією з перших концепцій аграрної реформи та розвитку аграрного ринку стали затверджені 29 квітня 1998 р. Указом Президента України «Основні напрями розвитку агропромислового комплексу України на 1998–2000 роки». Цей документ охоплював практично всі сфери сільського господарства, він забезпечив методологічне та ідеологічне підґрунтя аграрних реформ, їх комплексний характер. Це визначальною мірою сприяло успіху аграрної реформи в нашій державі, дало можливість у досить стислі терміни сформувати інфраструктуру аграрного сектору та закласти основи аграрного ринку [4].

Із виходом Указу Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 03.12.1999 р. № 1529/99 [5] почався другий етап аграрної реформи, відповідно до якого відбувалося реформування протягом грудня 1999 р. – квітня 2000 р. колективних сільськогосподарських підприємств на засадах приватної власності на землю та майно шляхом: забезпечення всім членам колективних сільськогосподарських підприємств права вільного виходу із цих підприємств із земельними частками (паями) і майновими паями та створення на їх основі приватних (приватно-орендних) підприємств, селянських (фермерських) господарств, господарських товариств, сільськогосподарських кооперативів, інших суб'єктів господарювання, заснованих на приватній власності; передачі окремих будівель, споруд, техніки, робочої і продуктивної худоби, птиці, знарядь праці тощо членам колективних сільськогосподарських підприємств – власникам земельних часток (паїв), які подали в установленому порядку заяву про відведення земельної ділянки в натурі у рахунок погашення належних їм майнових паїв та ін.

Труднощі в аграрній реформі у даний період можна пояснити такими причинами:

- високим ступенем складності завдань, спрямованих на вирішення проблем, що охоплюють різні матеріально-технічні, технологічні, техніко-економічні та інші чинники;
- уявленням селян, сформованим плановою системою;
- переоцінкою значення приватної власності порівняно з іншими чинниками ефективного сільськогосподарського виробництва.

Чинник приватної власності на землю мав би істотно підняти рівень однозначності фермерських оцінок реформи, сприяти схвальному ставленню до неї цих господарів. Однак, як свідчать результати опитування, цього не сталося. Відповіді респондентів на запитання: «Як би Ви оцінили перебіг і загальний результат реформ у сільському господарстві України?» розподілилися так: переважно позитивно – 29,5%, переважно негативно – 38,5%, не відповіли – 1,7%, не брався б оцінювати – 16,5%. Якщо, на думку більшості опитаних (71,1%), агрореформа не повністю відповідає, а то й зовсім не відповідає фермерським інтересам, то чекати від цих підприємців готовності до переважно позитивного її оцінювання не варто [6, с. 302].

За період 1994–2004 рр. Президент України підписав понад 60 указів із питань реформування і розвитку аграрного сектору. На їх виконання були прийняті сотні законодавчих актів України та актів уряду (табл. 1). Загалом майже 90% нормативно-правового забезпечення аграрної реформи було створено саме в зазначений період [7].

Таблиця 1

Кількість основних законодавчих і нормативних актів із питань аграрної реформи за 1994–2004 рр. [7]

Напрями реформи	Укази Президента	Закони і постанови Верховної Ради	Декрети і постанови Кабінету Міністрів
Земельна	13	18	36
Господарська	5	16	32
Аграрний ринок	14	16	34
Фінансова реформа	15	31	40
Соціальна реформа	14	16	34
Разом	61	97	176

У результаті аграрної реформи: здійснено приватизацію землі і засобів виробництва; запроваджено фермерство та приватне підприємництво; колгоспи і радгоспи перетворені у приватні господарські структури ринкового типу; створено інфраструктуру аграрного ринку, систему і механізми його функціонування; здійснено фінансову реформу в АПК і створено фіскальну систему державної мотивації інноваційного та агропромислового розвитку; створено приватно-ринкові засади для сприяння соціальному розвитку села; розроблено, науково обґрунтовано і затверджено Постановою уряду методику грошової оцінки сільгоспземель; на основі зазначеної методики здійснено оцінку 36 млн. га земель, що діє вже 20 років і п'ять разів індексувалася; ця методика послужила базою для формування важливих ринкових механізмів, зокрема: а) плати за землю; б) земельного податку; в) оцінки вартості земельних паїв; г) визначення орендної плати; д) визначення майбутньої базової ціни земельних ділянок; розпайовано 27,5 млн. га земель, власниками земельних паїв стали 6,9 млн. селян із середнім розміром паю 4,2 га; на підставі зазначених нормативно-правових актів майже 5 млн. земельних паїв було здано в оренду, а 1,2 млн. – приєднано до фермерських та селянських господарств; приватизація підприємств АПК і перетворення колгоспів, радгоспів та міжгоспів у КСП та ін. [7].

Третій етап аграрної політики розпочався з прийняттям Закону України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» [8], відповідно до якого основні засади державної аграрної політики спрямовані на забезпечення сталого розвитку аграрного сектору національної економіки на період до 2015 р., системності та комплексності під час здійснення заходів із реалізації державної аграрної політики всіма органами державної влади та органами місцевого самоврядування [8].

Основними напрямами комплексного розвитку сільських територій, підвищення соціального захисту і життєвого рівня селян, відповідно до Закону [8], є: забезпечення надійного функціонування соціальної інфраструктури села в нових економічних умовах, формування механізмів і визначення управлінських структур, які забезпечуватимуть їх реалізацію на всіх рівнях; відновлення, створення і забезпечення державою формування системи державного регулювання демографічних процесів сільського розвитку, реалізація програм стимулювання розвитку депресивних територій; наближення та вирівнювання умов життєдіяльності міського і сільського населення, формування комплексної системи підприємств, установ та організацій, які надаватимуть необхідні послуги сільському населенню; сприяння збільшенню зайнятості сільського населення шляхом державної підтримки розвитку підприємництва; створення умов для збереження та розвитку малих, віддалених і таких, що занепадають, сільських поселень; сприяння підвищенню рівня доходів сільського населення, вдосконалення загальнообов'язкового пенсійного страхування працівників сільського господарства; стимулювання закріплення на селі спеціалістів сільського господарства, освіти, культури, охорони здоров'я та побутового обслуговування.

Для реалізації вказаних пріоритетів Кабінетом Міністрів України в 2007 р. затверджено «Державну цільову програму розвитку українського села на період до 2015 року» [9]. В її основу покладено мету – забезпечення життєздатності сільського господарства, його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках, гарантування продовольчої безпеки країни, збереження селянства як носія української ідентичності, культури і духовності.

Зазначаючи безпосередньо про аграрну реформу як комплекс заходів, необхідно передусім звернутися до ст. 4 Закону. Виходячи з її положень, такими шляхами є: розвиток земельних відносин; формування сприятливого економічного середовища для ефективної діяльності суб'єктів аграрного сектору; державна політика щодо розвитку ринків продукції сільського господарства і продовольства; вдосконалення системи державного регулювання, ефективне поєднання загальнодержавної і регіональної політики в аграрному секторі; комплексний розвиток сільських територій, підвищення соціального захисту і життєвого рівня сільських жителів [9].

Враховуючи те, що Закон розроблений на період до 2015 р., то постала необхідність у розробці нової концепції розвитку аграрної сфери, і в кінці 2015 р. була прийнята «Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року» [10], метою якої є створення організаційно-економічних умов для ефективного соціально спрямованого розвитку аграрного сектору, стабільного забезпечення населення якісною та безпечною

Рис. 1. Рівень рентабельності виробництва підприємствами продукції сільського господарства [11]

вітчизняною сільськогосподарською продукцією та промисловості сільськогосподарською сировиною, виробництво продукції з високою доданою вартістю, нарощування обсягів на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства.

Виходячи з нинішньої аграрної політики, у 2015 р. фінансовий результат до оподаткування підприємств від реалізації продукції сільського господарства та надання послуг у рослинництві і тваринництві (рис. 1) становив 89,5 млрд. грн. прибутку (у 2014 р. – 35,3 млрд. грн.), рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва у цілому становив 45,7% (у 2014 р. – 26,3%).

Компанія «Forbes Україна» склала рейтинг агрокомпаній із земельним банком від 40 000 га, в основу якого приведений показник EBITDA на гектар:

1) «Сварог Вест Груп» (EBITDA на гектар – $700; розмір земельного банку – 80 000 га; землі в обробці – 80 000 га);

2) Grain Alliance («Баришівська зернова компанія») (EBITDA на гектар – $560; розмір земельного банку – 50 000 га; землі в обробці – 45 000 га);

3) «Агроспецсервіс» (EBITDA на гектар – $520; розмір земельного банку – 41 000 га; землі в обробці – 40 415 га);

4) «Чиста криниця» (EBITDA на гектар – $500; розмір земельного банку – 50 000 га; землі в обробці – 50 000 га);

5) «Індустріальна молочна компанія» (ІМК) (EBITDA на гектар – $420; розмір земельного банку – 136 700 га; землі в обробці – 136 700 га);

6) «Вінницька аграрно-промислова група» (EBITDA на гектар – $347; розмір земельного банку – 43 053 га; землі в обробці – 42 848 га);

7) Trigon Agri (EBITDA на гектар – $336; розмір земельного банку – 49 000 га; землі в обробці – 49 000 га);

8) UkrLandFarming (EBITDA на гектар – $311; розмір земельного банку – 653 000 га; землі в обробці – 653 000 га);

9) «Агрейн» (EBITDA на гектар – $300; розмір земельного банку – 130 000 га; землі в обробці – 130 000 га);

10) «Росток-Холдинг» (EBITDA на гектар – $297; розмір земельного банку – 60 000 га; землі в обробці – 47 000 га) [12].

Висновки. Отже, можна констатувати той факт, що аграрна політика України зазнала значне перетворення за період незалежності держави. Про це передусім говорить наявність нових форм господарювання на селі і зосередження значної кількості землі в крупних сільськогосподарських утвореннях. Хотілося би бачити в перспективі сільське господарство переважно індустріально-кооперативним, із розвиненими формами малого, середнього і великого підприємництва, відновленими і заселеними сільськими територіями, доступними освітою, охороною здоров'я та культурою, освіченими та кваліфікованими кадрами, з нормальною демографічною ситуацією.

Напрямом подальшого дослідження є питання основних напрямів аграрної політики України сьогодення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шарко И.А. Аграрная политика : [конспект лекций] / И.А. Шарко ; под ред. В.И. Шияна ; Харк. нац. аграр. ун-т. – Х., 2012. – 62 с.
2. Основні напрями економічної політики України в умовах незалежності : Постанова від 25.10.1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1698a-12/print1452687151957334.
3. Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям : Указ Президента України від 08.08.1995 № 720/95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/720/95.
4. Гриневецький С. Аграрна реформа – наукова складова успіху / С. Гриневецький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.golos.com.ua/article/259094.
5. Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки : Указ Президента України від 03.12.1999 № 1529/99 [Електронний ресурс]. – Режим

доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1529/99.
6. Аграрна реформа в Україні (соціологічна діагностика) / За ред. В. Тарасенка. – К. : Інститут соціології НААН України, 2007. – 576 с.
7. Аналітична доповідь про результати дослідження підсумків аграрної реформи в Україні за 1994–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kuchma.org.ua/upload/ISO_files/Organizaciyna%20robota/Konkurs%202015/Anality4na%20dopovid.pdf.
8. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року : Закон України від 18.10.2005 № 2982-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2982-15.
9. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 № 1158 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/apk?nid=2976.
10. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.12.2015 № 1437-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822.
11. Основні показники діяльності виробників сільськогосподарської продукції Сумської області за 2015 рік : Статистичний збірник / Головне управління статистики у Сумській області, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=610.
12. Рейтинг 20 найефективніших агрокомпаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1399408-rejting-20-najefektivnishih-agrokompanij-ukrayini.

УДК 354:332.122:304.42

Деркач Т.В.
кандидат географічних наук, доцент

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

METHODOLOGICAL BASIS OF FORMATION MECHANISMS OF INSTITUTIONAL REGULATION OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE LOCAL ECONOMIC STRUCTURE OF THE REGION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджуються методологічні засади формування механізмів інституціонального регулювання соціально-економічного розвитку територіальної структури економіки регіону. Встановлені системні принципи інституційного регулювання регіональної економіки, на основі яких сформульовано концепцію державного управління соціально-економічними процесами в регіонах для досягнення стратегічних цілей розвитку і підвищення ефективності регіонального та місцевого управління. Розроблено механізм державного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів, що відповідає запропонованим принципам і концепції інституційного регулювання і спрямований на забезпечення переходу регіональної економіки до інноваційного типу розвитку.

Ключові слова: регіональна економіка, інституційне регулювання, інтеграційна взаємодія, територіальна трансформація господарства, інноваційний розвиток.

Постановка проблеми. Зміцнення економіки країни в цілому, збільшення темпів економічного розвитку й, отже, підвищення рівня життя населення в остаточному підсумку залежать від ефективності регіональної економічної політики й здійснюваного на регіональному й місцевому рівнях регулювання розвитку в умовах обмеженості ресурсів, а також накопичених у попередній період проблем, пов'язаних із трансформаційними й іншими кризовими явищами. Дана обставина вимагає використання широкого переліку методів і форм державного регулювання, обумовлених як впливом світової економічної кон'юнктури, так і національними й регіональними особливостями й факторами.

Аналіз останніх досліджень. Досліджуючи численні публікації [1-10], можна прийти до висновку, що всі методи інституційного регулювання регіонального розвитку можна розділити два протилежно спрямованих вектори: центристський напрямок, що визначає посилення ролі державного втручання в економіку; відцентровий вектор, заснований на принципі мінімальної державної участі й регулювання економічних процесів і більш орієнтований на вільну ринкову конкуренцію, ринкове регулювання, вільну орієнтацію ринкових суб'єктів в економіці. Балансування ступеня державного втручання в економічні процеси залежно від стану факторів внутрішнього й зовнішнього середовища саме й визначає механізм державного регулювання формування економічної політики. Ефективність реалізації заходів державного регулювання регіонального розвитку, можлива тільки при наявності адекватного механізму інституційного регулювання, що відповідає сучасним умовам і викликам, визначає економічну безпеку регіональної економіки.

Отже, необхідне переосмислення наукових засад регулювання економічного розвитку регіону з урахуванням реалій соціально-економічної ситуації в Україні і розробка дієвих механізмів регіонального розвитку.

Формулювання завдання дослідження. Метою цієї статті є дослідження методологічних засад формування механізмів інституціонального регулювання соціально-економічного розвитку територіальної структури економіки регіону.

Виклад основного матеріалу. Методологія державного регулювання, що включає множину практичних і теоретичних моделей, орієнтована, головним чином, на вирішення завдань соціально-економічного розвитку в масштабах окремих країн, великих міждержавних економічних і політичних об'єднань і навіть у масштабах світової економіки.

Сутність державного регулювання регіонального розвитку ґрунтується не тільки на базових принципах державного регулювання й управління економікою, але й виходячи з місцевих особливостей і тенденцій.

У цілому, структуру заходів державного регулювання економіки з погляду регіональних соціально-економічних систем можна представити в такий спосіб:

1. Забезпечення економічної безпеки регіону за допомогою диверсифікованості існуючої галузевої структури, модернізації діючих і створення принципово нових виробництв і галузей, виходячи з актуальних завдань інноваційної модернізації української економіки.

2. Підвищення якості життя населення регіону.

3. Забезпечення законодавчих умов ефективного функціонування регіональної й місцевої економіки, залучення інвестицій і підтримки конкуренції в рамках визначених повноважень регіонів і місцевих рад.

4. Модернізація й розвиток транспортної й інженерної інфраструктури як однієї з найважливіших умов залучення інвестицій і підвищення якості життя населення.

5. Визначення довгострокової політики й напрямків розвитку на основі комплексної оцінки наявних ресурсів і трендів регіонального розвитку через розробку стратегічних планів розвитку регіону й місцевих рад.

6. Підтримка малого підприємництва як одного з основних способів диверсифікованості регіональної й місцевої економіки, створення нових робочих місць і поповнення бюджетів різних рівнів.

7. Зниження адміністративних бар'єрів з метою розвитку конкуренції.

8. Підвищення ефективності управління підприємствами й організаціями регіонального й місцевого підпорядкування й використання регіональної й муніципальної власності.

9. Створення й реалізація нових перспективних форм державного стимулювання й підтримки економічних суб'єктів: бізнес-інкубаторів, технопарків і т.д.

10. Розвиток форм міжрегіональної взаємодії з метою підвищення ділової активності й мобільності ресурсів [2, 7].

Виходячи із цього, змістом державного регулювання економіки повинна стати система організаційно-правових механізмів, здатних реально впливати на процеси територіального розвитку в інтересах не тільки самих регіонів, але, в остаточному підсумку, і державного центру. Загальними цілями державного регулювання територіального розвитку є:

- стимулювання розвитку дотаційних територій;
- активізація ділової мобільності населення регіонів, сприяння процесам створення малих підприємств, стимулювання самозайнятості;
- пряме або непряме сприяння виникненню регіональних і міжрегіональних «точок росту» (вільних економічних зон, технопарків і т.д.);
- забезпечення умов економічної безпеки регіонів.

Домінуючими передумовами є:

- відсутність якісних змін у галузевій структурі промислового виробництва й, як результат, збереження залежності економіки регіонів від базових галузей;
- низький рівень наявної виробничої й інженерної інфраструктури;
- збереження й посилення дотаційності регіональних бюджетів, що призводить до обмеження можливостей регіонів і місцевих рад у реалізації перспективних інвестиційних проектів, а також до зниження рівня мотивації в залученні інвестицій;
- недостатній рівень професійної компетентності керівників;
- слабке залучення регіонів і місцевих рад у процеси економічних і соціальних змін, низька сприйнятливість до сучасних методів і моделей управління складними соціально-економічними процесами;
- недостатній рівень нормативно-правової бази, як на державному, так і на регіональному рівнях, що утруднює, або перешкоджає залученню й реалізації інвестиційних проектів;
- непередбачуваність світової кон'юнктури, що значно утруднює процеси стратегічного прогнозування, планування й розміщення найбільш важливих акцентів при здійсненні державного регулювання економічної політики [4, 6].

Зазначені передумови в сукупності з факторами економічного середовища послужили причиною появи наступних основних напрямків удосконалювання державного регулювання економіки на регіональному рівні:

1) Розробка комплексних програм розвитку регіонів, місцевих рад й окремих галузей у рамках регіональної економічної системи з метою диверсифікованості регіональної економіки, зниження монопрофільності місцевих рад і створення нових галузей промисловості.

2) Реалізація регіональних інвестиційних проектів, пов'язаних з розвитком інфраструктури регіонів і місцевих рад з метою створення сприятливих умов для залучення інвестицій.

3) Здійснення програм підготовки управлінських кадрів сфері державного управління.

4) Підтримка інноваційних проектів знову створюваних й існуючих підприємств, сприяння зміцненню конкурентоспроможності економічних суб'єктів, у т.ч. через підвищення якості вироблюваної продукції і здійснюваних управлінських процесів.

5) Розробка й прийняття регіональних і місцевих нормативних актів, спрямованих на зниження зайвих адміністративних бар'єрів здійснення економічної діяльності.

6) Участь у підготовці й прийнятті законодавчих актів, спрямованих на децентралізацію фінансових потоків і формування самодостатності й стабільності регіональних і місцевих бюджетів.

7) Участь у реалізації інноваційних інвестиційних проектів на умовах державно-приватного партнерства. У першу чергу, через створення необхідної інфраструктури й введення режиму найбільшого сприяння [10].

Очевидно, що перераховані сучасні тенденції є спробою вирішення проблем, накопичених протягом тривалого попереднього періоду, і при цьому спрямовані на створення принципово іншої моделі взаємодії держави й економіки на всіх рівнях державного управління з метою досягнення якісно нових умов розвитку соціально-економічної системи регіонів і країни в цілому.

Дані тенденції ґрунтуються на розумінні негативних явищ попереднього періоду, і при цьому повинні максимально відповідати, як сучасній економічній кон'юнктурі, так і прогнозованим трендам технологічного й технічного розвитку.

Декларований курс на децентралізацію й, отже, посилення регіонального й місцевого рівнів управління виходить із розуміння децентралізації як необхідної умови підвищення ефек-

тивності керуючого впливу зазначених рівнів влади й, як результат, максимізації результативності здійснюваної економічної політики через досягнення нададитивного ефекту від реалізації управлінського впливу в умовах синергії.

Разом з тим очевидно, що сама постановка питання про децентралізацію вимагає серйозного перегляду сформованої концепції інституційного регулювання, коректування існуючих і розробки нових принципів управління економічними процесами.

Актуалізований перелік принципів нової концепції, на наш погляд, може включати:

1. принцип системності з усіма супутніми йому ознаками;

2. принцип децентралізації ресурсів управління соціально-економічною сферою з перерозподілом більшості повноважень на користь регіонів і місцевих рад, а також фактичною реалізацією юридично закріплених принципів незалежності місцевого самоврядування;

3. принцип «спостерігача», – тобто створення в умовах регіоналізму спеціального механізму стримування і противаг, метою якого є недопущення й згладжування протиріч, що створюють загрозу економічній, соціальній й політичній стабільності в рамках регіону або країни;

4. принцип вертикальної інтеграції, орієнтований у нових умовах не на жорстку ієрархію підпорядкування реалізації тільки однієї генеральної мети, а на широку взаємодію й взаємовплив всіх рівнів управління для досягнення максимального синергетичного ефекту на всіх етапах формування й реалізації заходів державного регулювання економічних процесів;

5. принцип самоорганізації – логічно випливаюча з принципу децентралізації вимога створення в масштабах регіонів і місцевих рад консолідованої й структурованої працездатної моделі управління, що функціонує, по-перше, на основі загальних принципів системи, по-друге, відповідає місцевим особливостям, по-третє, володіє стабільністю щодо впливу змін екзосередовища (зокрема, ринкової кон'юнктури) і ентропійних факторів.

Принципи самоорганізації й інтеграції, зі своєї сторони, визначають необхідність вироблення супутніх їм вимог, що визначають сам механізм реалізації керуючого впливу в рамках відносно автономної регіональної системи управління. До таких вимог можна віднести:

1. Необхідність структурованості регіональної системи управління на основі функціональної ознаки з метою персоніфікації відповідальності при здійсненні кінцевого циклу реалізації заходів інституційного регулювання.

2. Наявність ефективного алгоритму дій при формуванні цілей і заходів державного управління (наприклад, при підготовці цільових програм розвитку) з метою спрощення процедури їх розробки й прийняття.

3. Принципова досяжність кінцевих цілей інституційного регулювання й відсутність явних обмежень при реалізації управлінського циклу.

4. Наявність зворотного зв'язку й взаємодії як між різними рівнями усередині самої системи управління, так і між системою управління й суб'єктами соціально-економічного середовища з метою подолання ендогенних й екзогенних факторів.

5. Відповідальність і підконтрольність системи управління суб'єктам соціально-економічного середовища й суспільству. Очевидно, що дана вимога здійсненна тільки в умовах демократії й розвиненого громадянського суспільства.

Виходячи з вищевикладеного, сучасна концепція державного регулювання регіональної економіки, на наш погляд, повинна ґрунтуватися на синергетичному підході до процесу управління регіональним соціально-економічним розвитком, можливому лише при впорядкованій й чітко встановленій взаємодії суб'єктів управління для досягнення поставлених цілей і мінімізації й недопущення можливих ризиків при здійсненні заходів інституційного регулювання. Лише в цьому випадку можна говорити про системний характер проведеної соціально-економічної політики, спрямованої на поліпшення економічного становища регіонів і місцевих рад і підвищення якості життя населення. При цьому важлива увага повинна також приділятися формуванню необхідності самоорганізації регіонального й місцевого рівнів управління на основі консолідації й максимально ефективного використання внутрішніх ресурсів, а також потенційних можливостей міжрегіональної взаємодії на всіх рівнях з метою якісного поліпшення інвестиційної, інноваційної й соціальної привабливості регіонів, переходу їх до самодостатності й самостійності у вирішенні найбільш актуальних завдань соціально-економічного розвитку територій.

Другою парадигмою сучасної концепції інституційного регулювання повинен стати кібернетичний підхід до управління такою складною динамічною системою, якою є система державного регулювання економіки регіонів. Цей підхід передбачає наявність суб'єктів й об'єктів управління й процесів управління, спрямованих на збереження цілісності системи при високому рівні динамічності змін, що відбуваються, на основі виконання функцій вхідними в неї елементами. Крім того, кібернетичний підхід передбачає також створення стійкої системи зворотних зв'язків, що особливо актуально для процесу інституційного регулювання, тому що він зачіпає інтереси й права великої частини суспільства, а опосередковано – впливає на всі суспільні процеси в цілому. Отже, концепція держуправління, орієнтована одночасно й на закріплення існуючих позитивних моментів, що вимагає певної консервативності, і в той же час на оперативну й адекватну сприйнятливість до змін, що відбуваються, і трендів

розвитку, повинна будуватися на основі чіткої регламентації повноважень всіх рівнів управління й створення ефективної моделі взаємодії й налагодження зворотних зв'язків з керованою соціально-економічною системою з метою досягнення максимального синергетичного ефекту від здійснюваних заходів державного регулювання з урахуванням широкого спектра різноспрямованих часткових цілей суб'єктів соціально-економічної системи і можливого ентропійного впливу.

Головною метою є створення функціонуючого механізму державного регулювання економічного розвитку регіону, що володіє всіма системними характеристиками, виходячи з розуміння ролі всіх суб'єктів інституційного регулювання на основі сучасних принципів і концепції, спрямованої на децентралізацію керуючого впливу й делегування максимального числа повноважень (і, відповідно, необхідного фінансового забезпечення) у сфері соціально-економічного розвитку на низові рівні із залученням у процеси управління економічною політикою бізнесу й громадянського суспільства як регіонального, так і місцевого рівнів.

Формування механізму державного регулювання економічного розвитку регіону представляється на сьогоднішній день надзвичайно актуальною проблемою з погляду підвищення ефективності територіального управління й досягнення заявлених цілей регіональної економічної політики в умовах модернізації, децентралізації й, як наслідок, ускладнення соціально-економічних процесів і взаємин.

Процес формування механізму державного регулювання регіональної економіки реалізується в наступних основних етапах:

1. Визначення цілей і підцілей і завдань регіональної економічної політики, проблем і потреб оперативного й стратегічного характеру, на вирішення яких спрямоване формування механізму держу правління.

2. Розробка концепції й принципів державного управління регіональною економікою з урахуванням сучасних тенденцій інституційного регулювання.

3. Структурування управлінських зв'язків і розподіл повноважень для реалізації цілей механізму держу правління.

4. Формування стратегій, програм і планів реалізації заходів інституційного регулювання виходячи практичної реалізації функцій механізму державного регіонального управління.

Етапи формування механізму держуправління багато в чому піддані впливу, по-перше, цільової спрямованості й орієнтованості як самого механізму, так й обумовлених їм управлінських процесів, по-друге, системно-структурного характеру зв'язків суб'єктів управління, по-третє, синергетичного ефекту реалізації заходів державного регулювання.

Взаємодія рівнів влади при формуванні механізму державного регулювання відбувається в такий спосіб: у першу чергу розробляються цілі інституційного регулювання, виходячи зі стратегічних й оперативних завдань державного управління регіональною економікою.

Даний процес містить у собі формування й прийняття нормативно-правових актів, що визначають відповідальність і повноваження учасників і ресурсне забезпечення. На наступній стадії через виконання проміжних цілей механізму інституційного регулювання відбувається власне реалізація функцій створеного механізму з метою здійснення заходів державного стимулювання й соціально-економічного розвитку за допомогою проектного підходу, як найбільш ефективного способу здійснення цілей інституційного регулювання.

Поряд з особливостями формування й функціонування принципове значення мають також цілі механізму державного регулювання регіонального економічного розвитку, серед яких можна виділити наступні:

1. Досягнення програмованих показників соціально-економічного розвитку регіону виходячи з напрямків, встановлених регіональною економічною політикою.

2. Підвищення ефективності заходів державного регулювання.

3. Створення системи недопущення й оперативного реагування на появу негативних тенденцій у регіональній економіці.

4. Формування якісно нових економіко-правових умов і зміцнення економічного потенціалу регіону й місцевих рад за допомогою прийняття необхідних нормативно-правових актів і реалізації заходів по створенню необхідної інфраструктури з метою поліпшення інвестиційної привабливості територій, підвищення інноваційної активності й створення нових виробництв.

Виділення перспективних напрямків інституційного регулювання регіонального розвитку необхідно для оптимізації процесу регулювання в цілому й встановлення пріоритетів, які утворяться за допомогою ситуаційного аналізу сформованого стану в регіоні й наявних ресурсах держуправління, які можуть бути використані у вигляді важелів і стимулів. Пріоритетність оцінюється за критерієм мінімуму витрат ресурсів і часу на реалізацію того або іншого напрямку, включаючи й сам процес управління, і максимуму соціальної значимості очікуваних результатів для регіону з урахуванням норм моралі й моральності (критерії пріоритетності), суспільної корисності, необхідності формування умов росту кожного члена суспільства як особистості. Ці критерії формуються на певний строк у відповідності зі сформованими соціально-економічними умовами. Очевидно, що зміна умов призводить до зміни критеріїв.

На наступному етапі формування програм інституційного регулювання на рівні регіону треба, у першу чергу, погодити їх з національними програмами державного управління

економікою в цілому, реалізованими на державному рівні, що викликано необхідністю кореляції всіх здійснюваних програм з метою формування синергетичного ефекту від їх взаємодії.

По-друге, при формуванні програм необхідно врахувати передумови (наявні й потенційні «точки росту», історично сформована структура економіки регіону, рівень економічної активності населення, рівень розвитку підприємництва в регіоні, інтелектуальний потенціал, міграційні процеси й т.д.) з метою оптимального формування програм сприяння бізнесу і їх коректування з урахуванням державних програм і місцевих умов для досягнення максимального ефекту від реалізації.

Власне реалізація механізму державного регулювання соціально-економічного розвитку регіону й формування регіональної економічної політики складається з ряду послідовних етапів, що становлять у сукупності управлінський цикл (рис. 1).

У процесі реалізації заходів державного управління регіональним соціально-економічним розвитком відбувається коректування здійснюваних програм інституційного регулювання через оцінку ефективності і соціальної значимості, визначення відповідності здійснених витрат отриманим результатам, а також за допомогою контролю з боку громадянського суспільства.

Висновки. Здійснення процесу інституційного регулювання регіонального розвитку й досягнення поставлених цілей вимагає вдосконалювання розглянутого механізму державного управління на основі реалізації ряду заходів:

1. Формування механізму цільового стратегічного планування з урахуванням наявних у регіоні ресурсів й їх ефективного використання, регіональних особливостей і специфіки, сильних і слабких сторін соціально-економічного потенціалу, позитивних і негативних тенденцій розвитку.

2. Розробка практичних заходів державного регулювання через формування й виконання стратегій і програм соціально-економічного

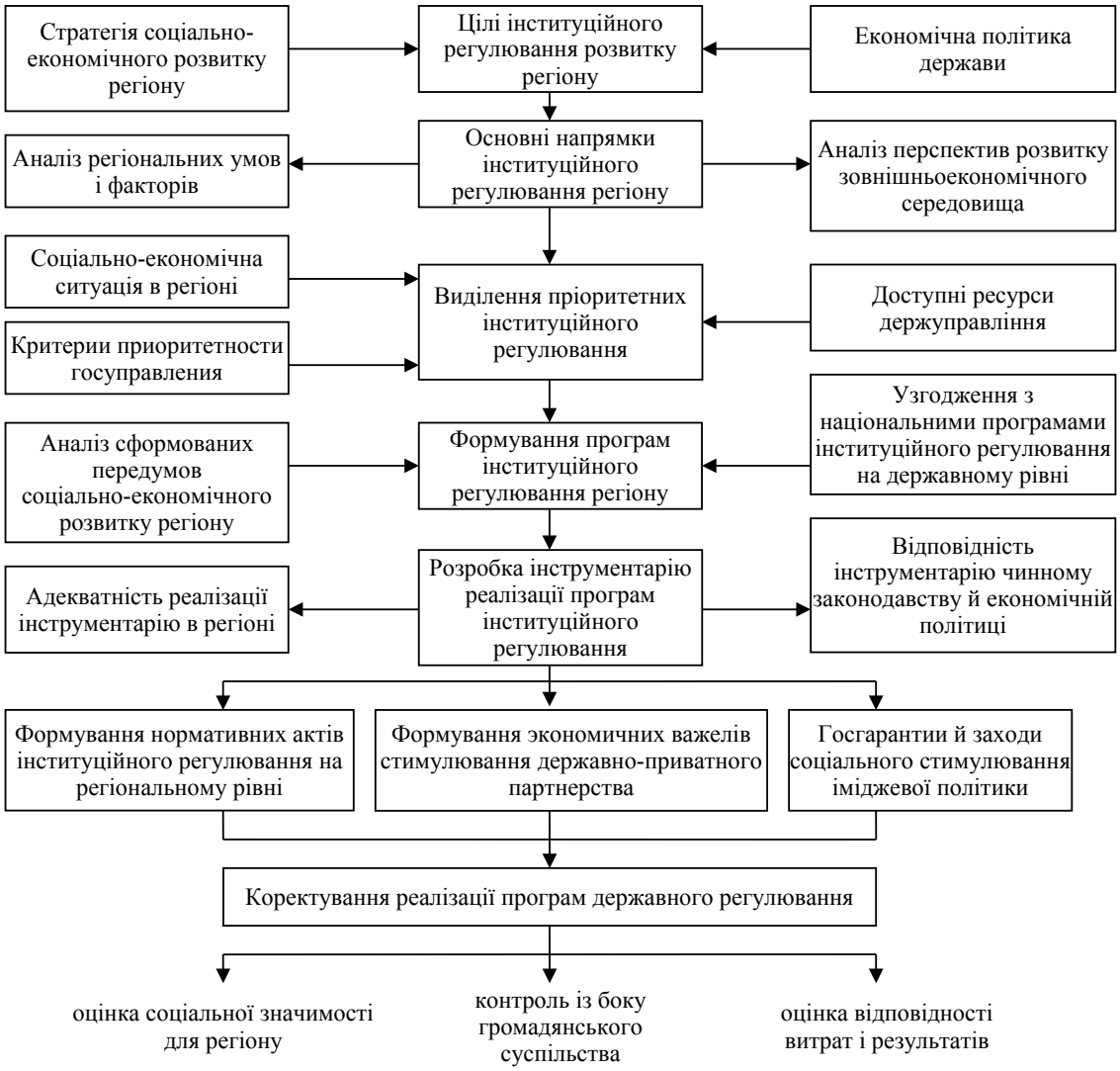


Рис. 1. Алгоритм інституційного регулювання економічного розвитку регіону

розвитку виходячи із проектного підходу до їх реалізації.

3. Децентралізація внутрішньорегіонального механізму інституційного регулювання із забезпеченням самодостатності й автономності місцевого самоврядування.

4. Формування прозорої системи контролю реалізації програм соціально-економічного розвитку в рамках механізму інституційного регулювання через зміцнення й підвищення ролі громадянського суспільства.

Для максимально якісного виконання будь-якої цільової програми, при її розробці необхідно дотримуватися умов функціонування самого механізму інституційного регулювання, у рамках якого й відбувається реалізація програм. Те, наскільки точно й повно будуть виконані дані умови, визначає результативність розроблювальної цільової програми й механізму державного управління, рівень його впливу на соціально-економічні процеси й, отже, ефективність здійснюваних заходів щодо формування регіональної економічної політики.

Подальші дослідження слід спрямовувати на конкретизацію елементів механізму регулювання регіонального розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адміністративна реформа: Світовий досвід. / [зібр. документів і матеріалів]. -Т.ІІ. Республіка Польща. Ч.2. Загальні засади адміністративної реформи у Польщі. Кн. 8. Вип. 6. – К. : УАДУ, 2001. – 91 с.
2. Братута О. Загальна характеристика та оцінка нормативно-законодавчої бази системи регіонального розвитку в Україні / О. Братута // Регіональна економіка. – 2005. – №1. – С. 7-11.
3. Бутко М.П. Інвестиційна домінанта сталого розвитку регіону в умовах інтеграції: монографія /Бутко М.П., Акименко О.Ю. – НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2009. – 232 с.
4. Гальчинський А.С. Україна: поступ в майбутнє / Гальчинський А.С. – К.: Основи, 1999. – 220 с.
5. Кулік О.О. Перспективи регіональної економічної політики на межі XX та на початку XXI століть / О.О. Кулік // Український географічний журнал. – 1999. – №1. – С. 10-15.
6. Луцишин П. Географія продуктивних сил Польщі (П. Луцишин, Д. Клімонт, С. Федонюк). – Луцк.: Вега, 2000. – 357 с.
7. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». Драма Азии. : перевод с английского / Г. Мюрдаль ; общ. ред. Р. А. Ульяновского. – Москва: Прогресс, 1972. – 768 с.
8. Перру Ф. Экономика XX века // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. – Москва, 2004. − Т. 4. : Век глобальных трансформаций. – С. 413.
9. Лисецький А. АПК: методологія розвитку регіонів / А. Лисецький // Економіка України. – 2000. – №2. – С. 59-66.
10. Багров М.В. Регіональна геополітика сталого розвитку / Багров М.В. – К.: Либідь, 2002. – 253 с.
11. Іртищева І.О. Управління інституціональними змінами: сутнісно-теоретичний аспект / І.О. Іртищева, І.В. Крупіца // АгроСвіт. – 2013. – № 22. – С. 53–56.
12. Іртищева І.О. Методичні підходи до оцінки ефективності управління інституціональними змінами / І.О. Іртищева, І.В. Крупіца // Вісник ХНАУ. Збірник наукових праць. Вип. 5. – Харків, ХНАУ. – 2013. – С. 48–58.

УДК 332.1

Зубков Р.С.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Миколаївського Міжрегіонального інституту розвитку людини
Вищого навчального закладу
«Відкритий міжнародний університет розвитку людини ««Україна»»

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙ НА РОЗВИТОК РЕГІОНУ

THE IMPACT OF INVESTMENT ON REGIONAL DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються актуальні проблеми інвестиційної діяльності України та Причорноморського регіону. Автором проаналізовано регіональну інвестиційну політику. Здійснено аналіз областей Причорноморського регіону України та України загалом в контексті залучення капітальних іноземних інвестицій. Проведено аналіз напрямів інвестиційних потоків іноземного капіталу.

Ключові слова: інвестор, промислове підприємство, інвестиції, регіон, прямі іноземні інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются актуальные проблемы инвестиционной деятельности Украины и Причерноморского региона. Автором проанализирована региональная инвестиционная политика. Осуществлен анализ областей Причерноморского региона Украины и Украины в целом в контексте привлечения капитальных иностранных инвестиций. Проведен анализ направлений инвестиционных потоков иностранного капитала.

Ключевые слова: инвестор, промышленное предприятие, инвестиции, регион, прямые иностранные инвестиции.

ANNOTATION

The article considers the actual problems of investment activity in Ukraine and the Black Sea region. The author analyzes the regional investment policy. The analysis of the areas of the Black Sea region of Ukraine and Ukraine as a whole in the context of attracting capital foreign investment. The analysis of trends in investment flows of foreign capital.

Keywords: investor, industrial enterprise investment, region, foreign direct investment.

Постановка проблеми. Регіони на сучасному етапі економічного розвитку починають відігравати значну економічну, соціальну та технологічну роль в становленні територіальної інфраструктури кожної конкретної країни. Стабільний розвиток регіонів можливий лише за умови потужного та безперервного інвестиційно-інноваційного стимулювання регіональної економіки. Без регіональної інвестиційно-інноваційної моделі розвитку неможливо виробити ефективну стратегію протистояння сучасним викликам глобальних транснаціональних змін, викликаних застосуванням гібридних технологій військово-економічного втручання.

В епоху обмежених фінансових ресурсів та постійної залежності національної економіки від зовнішніх запозичень Причорноморський регіон України стає невід'ємною економічно-перспективною територією для впровадження швидких та результативних змін, пов'язаних з реформуванням та подальшою зміною парадигми територіального розвитку. З іншого боку, Причорноморський регіон має всі територіально-економічно-технологічні можливості, щоб слугувати майданчиком швидкого інноваційного розвитку та ефективного залучення інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні дослідження інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств України висвітлені в роботах В. Александрової, Л. Антонюка, Ю. Бажала, П. Бубенка, В. Гейця, В. Гриньової, Г.Демченко, О. Єрмакової, С. Ілляшенка, М. Ситницького, П. Хорів, С. Фірсової, Л. Федулової, Д. Черваньова та інших вітчизняних та зарубіжних вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Важливу роль в розвитку національної економіки будь-якої країни світу відіграють інвестиції, і Україна в цьому випадку не є винятком. У рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2015 рік [30], опублікованому компанією BDO спільно з Гамбургським інститутом світової економіки, економічну і фінансову привабливість різних країн світу характеризують на підставі трьох основних показників: економічних, політичних і соціокультурних умов. Україна за рік піднялася на 20 позицій, і зараз вона розташовується на 89 місці, входить до переліку країн, що показали найкраще зростання за рік нарівні з Білоруссю і Латвією. У 2014 році наша країна посідала 109 місце.

Унікальні можливості портової інфраструктури, домінуюче положення у північній частині Чорного моря, розгалужена система автодоріг та залізниці, перспективні можливості для використання водного транспорту, особлива структура основних галузей регіональної економіки дають змогу розглядати зазначену територію як потужний імпортно-експортний хаб, здатний залучати значні обсяги іноземних інвестицій та високотехнологічних інновацій, тобто використовувати інноваційний тип розвитку своєї регіональної економіки.

Мета статті полягає в аналізі актуальних проблем інвестиційної діяльності України та Причорноморського регіону, аналізі напрямів інвестиційних потоків іноземного капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В розрізі аналітичної бази Державної служби статистики України прийнято виокремлювати іноземні та капітальні інвестиції, базовою платформою якої є Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року № 1560-XII [1] та Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996 року № 93/96-ВР [2].

Насамперед проаналізуємо стан залучення іноземних інвестицій в економіку України загалом та Причорноморського регіону зокрема. Протягом 2011–2013 років Україна нарощувала свій інвестиційний потенціал (+16,46% та +41,46% по економіці Причорноморського регіону). Водночас у 2014–2015 роках констатується зниження рівня залучення іноземних інвестицій в економіку Причорноморського регіону України (-5,71%) та в економіку України загалом (-5,19%). Це пояснюється перш за все нестабільністю, пов'язаною з анексією Криму та військовими діями на території Донецької та Луганської областей (рис. 1).

Згідно з даними Держкомстату України станом на 31 грудня 2015 року інвестиції надійшли зі 134 країн світу. Зокрема, з країн ЄС із початку інвестування внесено 33,0 млрд. дол. інвестицій (76,2% загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 10,3 млрд. дол. (23,8%).

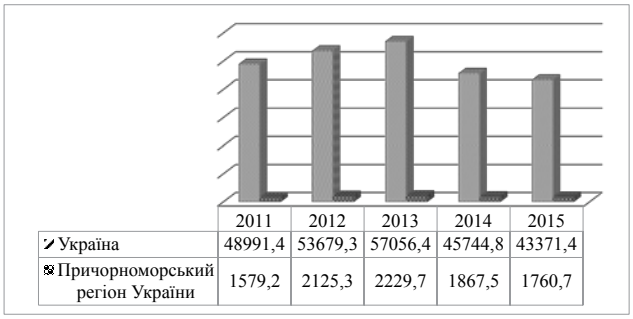


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції в Україну та у Причорноморський регіон України у 2011-2015 роках, млн. дол. США

Джерело: побудовано на основі [3]

Водночас основними країнами-інвесторами в українську економіку залишаються такі країни, як Кіпр (11,7 млрд. дол.), Нідерланди (5,6 млрд. дол.), Німеччина (5,4 млрд. дол.), Російська Федерація (3,4 млрд. дол.), Австрія (2,4 млрд. дол.), Велика Британія (1,9 млрд. дол.), Віргінські Острови (1,9 млрд. дол.), Франція (1,5 млрд. дол.), Швейцарія (1,4 млрд. дол.) та Італія (972,4 млн. дол.) [3].

Через те, що протягом 2014–2015 років простежується тенденція зниження інвестицій загалом в регіон, можемо бачити, що найбільшого скорочення прямих іноземних інвестицій зазнала Миколаївська область (7,07%), середню сходинку зайняла Одеська область (6,8%), а Херсонська, навпаки, підвищила показник (на 1,15%) (рис. 2).

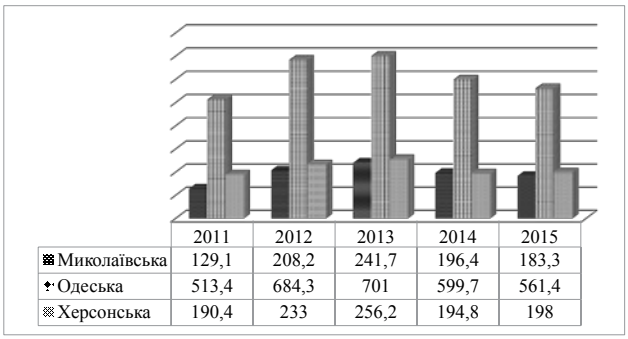


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції в областях Причорноморського регіону України у 2011–2015 роках, млн. дол. США

Джерело: побудовано на основі [4; 5; 6]

За припливом прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на душу населення в різкому відриві знаходиться Одеська область, майже втричі випередивши дві інші, хоча індикатор за останній рік спав (-6,39%). Зниження простежується і по Миколаївській області (-6,67%), а по Херсонській області виявлена зовсім інша тенденція, а саме протягом 2014–2015 років обсяг прямих іноземних інвестицій на душу населення піднявся до рівня 198 дол. США на одну особу, або +1,64% (рис. 3).

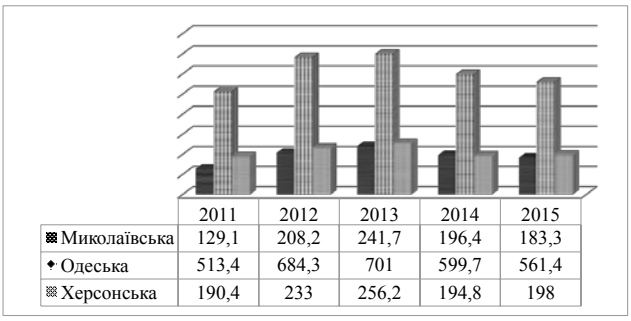


Рис. 3. Прямі іноземні інвестиції на одну особу населення в областях Причорноморського регіону України у 2011–2015 роках, дол. США

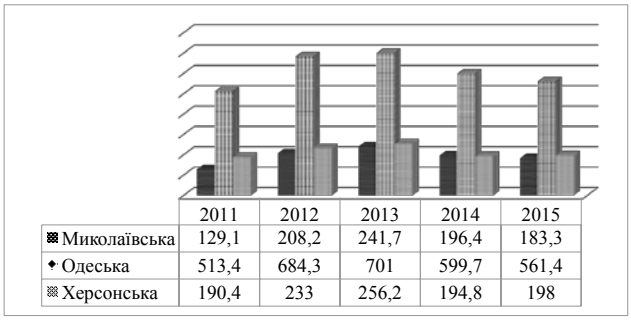
Джерело: побудовано на основі [4; 5; 6]

Таким чином, зростання ПІІ не характеризується постійністю та нерівномірно коливається, зазначена тенденція потребує здійснення подальшого дослідження динамічності та темпу росту ПІІ.

Дослідження демонструє, що переломним моментом у тенденції до зростання темпів надходження прямих іноземних інвестицій став 2014 рік, початок нової фінансової кризи, яка позначилася як на українській економіці загалом, так і на економіці Причорноморського регіону зокрема.

Темпи зростання обсягу прямих іноземних інвестицій в областях Причорноморського регіону України у 2014–2015 роках зросли, досягнувши таких значень: 92,9% у Миколаївській області, 93,5% у Одеській області, 101,1% у Херсонській області. Хоча жодна з

областей так і не продемонструвала зростання із 2012 року (рис. 4).



	2011	2012	2013	2014	2015
Миколаївська	129,1	208,2	241,7	196,4	183,3
Одеська	513,4	684,3	701	599,7	561,4
Херсонська	190,4	233	256,2	194,8	198

Рис. 4. Темпи зростання (зменшення) обсягу прямих іноземних інвестицій у областях Причорноморського регіону України у 2011–2015 роках, %

Джерело: побудовано на основі [4; 5; 6]

Таким чином, інвестиційний потенціал регіону є складним економічним явищем, адже він формується сукупним впливом окремих приватних факторів. Кількісна оцінка цього показника може бути здійснена за допомогою розрахунку іноземних капітальних інвестицій, що враховує особливості трансформаційних процесів в економіці регіону та країни загалом.

Висновки. Аналіз інвестиційних потоків іноземного капіталу свідчить про відносну стабільність галузевої і регіональної структур інвестування протягом 2011–2013 років, коли інвестиційний потенціал України досяг +16,46% та +41,46% по економіці Причорноморського регіону. Однак протягом останнього року спостерігається зниження рівня залучення іноземних інвестицій в економіку Причорноморського регіону України на 5,71% та на 5,19% в економіку України загалом, що пов'язано з нестабільністю, анексією Криму та військовими діями на території Донецької та Луганської областей. Найбільшого скорочення прямих іноземних інвестицій зазнала Миколаївська область (7,07%), натомість Херсонська область, навпаки, підвищила показник до рівня +1,15%.

Отже, повноцінного трансформаційного впливу інвестиційного потоку як в масштабах країни, так і в Причорноморському регіоні не виявлено, не реалізовано повною мірою потенціал вітчизняних територій, притому, що природні умові, вигідне географічне та геополітичне розташування, значний людський капітал сприяють економічному розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 року № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1560-12.
2. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19 березня 1996 року № 93/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80.
3. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України / Державна служба статистики України, 2016. – 31 с.
4. Головне управління статистики у Миколаївській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mk.ukrstat.gov.ua.
5. Головне управління статистики у Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://od.ukrstat.gov.ua.
6. Головне управління статистики у Херсонській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ks.ukrstat.gov.ua/ekonomichna-statistika/1750-2-4-nauka-tekhnologiji-ta-innovatsiji.html.

УДК 338.2

Кривошлыков В.С.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Менеджмент»
Курской государственной сельскохозяйственной академии
имени И.И. Иванова

Жахов Н.В.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Анализ и аудит»
Курской государственной сельскохозяйственной академии
имени И.И. Иванова

ВЫЯВЛЕНИЕ ТИПИЧНЫХ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

IDENTIFICATION OF TYPICAL THREAT OF ECONOMIC SECURITY

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию межрегиональной дифференциации субъектов Российской Федерации, ее глубины и структуры. После проведения анализа степени межрегиональной дифференциации набором показателей было установлено, что за период с 2000 года по 2015 год в регионах Российской Федерации наблюдается тенденция к сглаживанию межрегиональных различий. Несмотря на наличие этой тенденции, различия в уровнях социально-экономического развития регионов остаются весьма существенными.

Ключевые слова: агропродовольственный рынок, качество и уровень жизни, межрегиональная дифференциация, межрегиональные различия, показатели дифференциации, экономическая безопасность.

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню міжрегіональної диференціації суб'єктів Російської Федерації, її глибини та структури. Після проведення аналізу ступеня міжрегіональної диференціації набором показників було встановлено, що за період з 2000 року по 2015 рік в регіонах Російської Федерації спостерігається тенденція до згладжування міжрегіональних відмінностей. Незважаючи на наявність цієї тенденції, відмінності в рівнях соціально-економічного розвитку регіонів залишаються досить суттєвими.

Ключові слова: агропродовольчий ринок, якість та рівень життя, міжрегіональна диференціація, міжрегіональні відмінності, показники диференціації, економічна безпека.

ANNOTATION

The article investigates the regional differentiation of the Russian Federation, its depth and structure. After analysis of the degree of inter-regional differentiation of a set of indicators, it was found that during the period from 2000 to 2015 in the regions of the Russian Federation there is a tendency to smooth out regional disparities. Despite the existence of this trend, the differences in levels of socio-economic development of regions remain significant.

Keywords: agro food market, quality and level of life, inter-regional differentiation, regional differences, differentiation indices, economic security.

Постановка проблемы. Современное состояние российской экономики во многом определяется ее пространственно-географическими факторами, в числе которых наиболее важными являются огромная (по Европейским меркам) территория, суровые климатические условия, неравномерное расселение населения по территории страны, большое этнокультурное разнообразие, большие расстояния между источником и местом переработки (использования) природных ресурсов. В последнее десятилетие особенно ярко стала проявляться проблема чрезмерного разрыва в уровне и качестве жизни населения страны, что представляет собой серьезную опасность для экономической безопасности России в целом и для отдельных ее регионов в частности. Решение этой проблемы требует, во-первых, снижения социальной напряженности, во-вторых, выравнивания уровня благосостояния населения, в-третьих, создания индикативной системы оценки уровня экономической опасности.

Цель статьи заключается в анализе уровня межрегионального экономического неравенства качества жизни населения России как важнейшего фактора экономической безопасности страны. Период исследования составил 16 лет: с 2000 года по 2015 год включительно.

Материалы и методы исследования. Источником информации послужила Центральная база статистических данных (ЦБСД) Федеральной службы государственной статистики [1].

Изложение основного материала исследования. Для отражения уровня экономического неравенства часто используют еще один коэффициент, а именно коэффициент Фондов. Имеются данные, согласно которым разрыв между самым богатым и самым бедным слоем населения не должен превышать (8–10):1 [2, с. 23].

За весь рассматриваемый период времени значения расчетных коэффициентов уменьшались, такой важный показатель, как размах вариации, снизился на 31,5 пунктов. Коэффициент дифференциации с 2000 года по 2015 год уменьшился в 5,655 раз. Все это однозначно говорит о сглаживании межрегиональных различий между различными регионами, однако значения коэффициента фондов все еще находятся на высоком уровне.

В частности, на рисунке 1 графически изображены максимальные и минимальные значения коэффициентов Фондов. Это позволяет наглядно продемонстрировать величину экономического неравенства между регионами Российской Федерации. Самый большой разрыв между регионами наблюдается в Центральном

федеральном округе, где коэффициент вариации равен 8,7 единицам. Максимальное значение коэффициента фондов наблюдалось в городе Москве (18,00) при нормативном значении, равном 8,00–10,00. Также из рисунка видно, что все максимальные значения коэффициента Фондов по субъектам РФ выше норматива, поэтому средний показатель коэффициента фондов в целом по стране равен 15,60.

Негативной тенденцией является еще и тот факт, что в двух из восьми федеральных округах минимальное значение коэффициента фондов выше нормативного значения. Это Южный федеральный округ (Волгоградская область – 11,10) и Уральский федеральный округ (Челябинская область – 11,40). Несмотря на наличие тенденции к выравниванию уровня экономического неравенства, межрегиональные значения этого показателя в субъектах РФ все еще высокие.

Важнейшими показателями, характеризующими уровень экономического развития региона, является величина ВРП в данном регионе и ее динамика во времени. Коэффициенты осцилляции, вариации и дифференциации увеличились за весь рассматриваемый период, что говорит о возрастании межрегиональной дифференциации по величине ВРП на душу населения. В частности, коэффициент осцилляции увеличился с 5,197 в 2000 году до 9,456 в 2014 году, коэффициент вариации увеличился с 0,745 в 2000 году до 1,348 в 2014 году, коэффициент дифференциации возрос с 26,533 в 2000 году до 40,881 в 2014 году.

Самый большой разрыв между регионами по величине ВРП наблюдался в Северо-Западном федеральном округе, где размах вариации составлял 4 066 882,0 руб. Также значительные различия в уровнях экономического развития наблюдались в Уральском федеральном округе (размах вариации – 2 791 876,6 руб.). По четырем из семи федеральным округам наблюдаются незначительные разрывы в уровне ВРП на душу населения, что является положительной тенденцией.

В самом общем виде покупательная способность населения как экономический показатель отражает потенциальную возможность населения по приобретению товаров и услуг. В данном исследовании под покупательной способностью понимается количество величин прожиточного минимума, «помещающихся» в среднедушевых денежных доходах. То есть сколько величин прожиточного минимума включает денежный

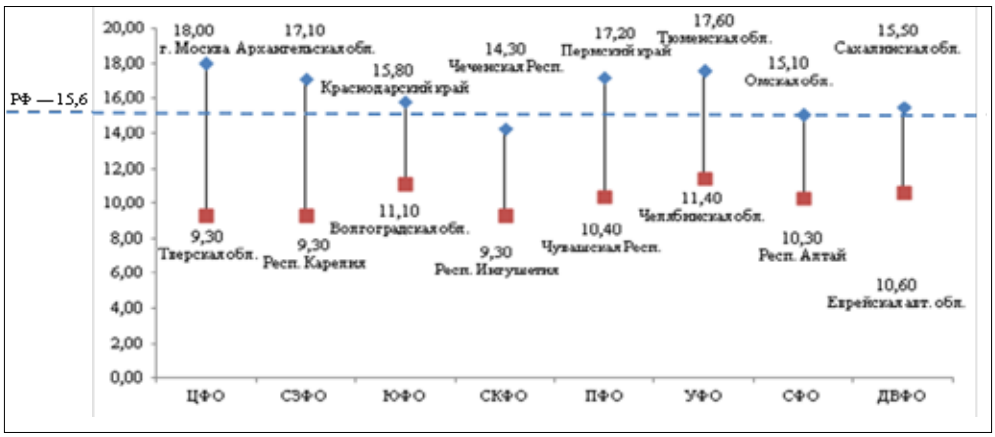


Рис. 1. Максимальные и минимальные значения экономического неравенства (коэффициент Фондов) в разрезе по федеральным округам, 2015 год

Рис. 2. Максимальные и минимальные значения величины покупательной способности населения в разрезе по федеральным округам, 2014 год

доход человека. Дифференциация регионов по этому показателю снижалась с течением времени; так, коэффициент дифференциации уменьшился с 9,129 до 2,867. Это говорит о сглаживании межрегиональных различий величины покупательной способности населения (рис. 2).

Как видно из рисунка 2, разрывы в величине покупательной способности населения по федеральным округам примерно равны. Средний размах вариации равняется 3,0 по итогам 2014 года. Тенденция к снижению межрегиональных разрывов величины покупательной способности населения наблюдается по всем федеральным округам, кроме Южного федерального округа.

Количество бедного населения оказывает огромное влияние на развитие страны. Статистически бедным населением принято считать людей с доходами ниже величины прожиточного уровня. За весь рассматриваемый период времени наблюдается тенденция к снижению межрегиональных различий в уровне бедности населения. Так, коэффициент дифференциации снизился с 8,495 до 5,105.

Графически разрывы между максимальными и минимальными значениями уровня бедности по федеральным округам представлены на рисунке 3. Из рисунка 3 ясно, что, несмотря на общероссийскую тенденцию к снижению межрегиональных различий по уровню бедности, разрывы между регионами все еще остаются значительными. Средний коэффициент вариации, то есть разница между максимальным и минимальным значениями уровня бедности, по итогам 2015 года составляет 31,2%. Это довольно внушительная величина. Самый низкий размах вариации наблюдается в Центральном федеральном округе, где по итогам 2015 года он составил 8,8%, что говорит о том, что данный федеральный округ является наиболее однородным по уровню бедности населения (рис. 3).

Исследование величины доходов населения и изменения их в динамике является важным этапом большинства экономических работ. В данном исследовании изучается величина доходов так называемого среднего класса российского общества. За рассматриваемый период времени наблюдается тенденция к сглажива-

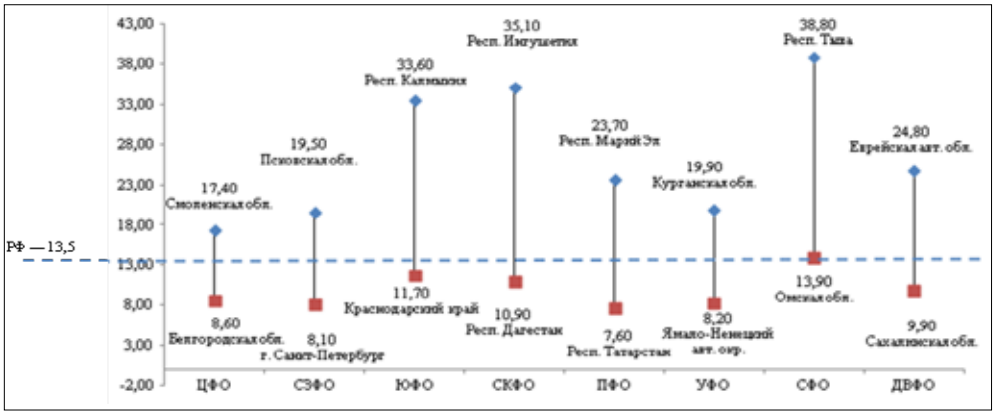


Рис. 3. Максимальные и минимальные значения уровня бедности населения в разрезе по федеральным округам, 2015 год

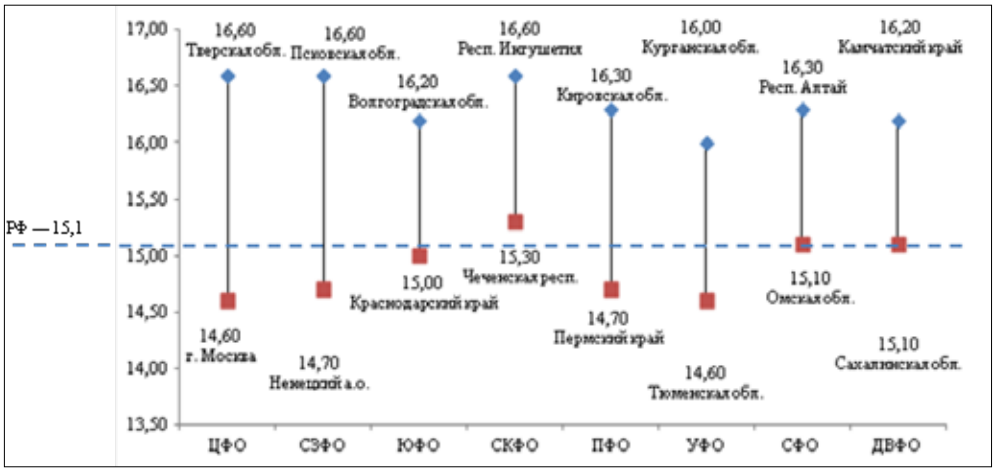


Рис. 4. Максимальные и минимальные значения доли денежных доходов среднеобеспеченной группы населения в разрезе по федеральным округам, 2015 год

нию межрегиональных различий по величине доходов, приходящихся на «средний класс» российского общества. В результате исследования была выявлена такая закономерность: чем выше благосостояние региона, тем степень распределения денежных доходов среди населения неравномернее, а чем «беднее» регион, тем степень распределения денежных доходов среди населения будет равномернее.

На рисунке 4 графически изображены разрывы между процентной долей денежных доходов, приходящихся на самый «богатый» и самый «бедный» «средний класс»

В верхней части графика представлены регионы с невысоким уровнем экономического развития (Тверская область, Псковская область, Республика Ингушетия, Курганская область), то есть, попросту говоря, «бедные» регионы. А в нижней части графика представлены регионы с высоким уровнем экономического развития (город Москва, Ненецкий автономный округ, Тюменская область, Сахалинская область), то есть это «богатые» регионы. Никакого противоречия здесь нет. Просто в более богатых регионах денежные доходы распределяются неравномерно, а в менее богатых регионах распределение денежных доходов происходит равномернее. Поэтому в процентном отношении на «средний класс» Тверской области приходится больше денежных доходов, чем на «средний класс» жителей города Москвы.

В целом по России за весь рассматриваемый период времени, то есть с 2000 года по 2015 год включительно, не произошло увеличения в процентном выражении доли доходов «среднего класса» российского общества. В 2000 году денежных доходов на «средний класс» приходилось 15,1%, в 2015 году эта величина осталась прежней – 15,1%. В то время как на долю самой богатой группы населения России в 2000 году приходилось 46,7% всех денежных доходов страны, а в 2015 году на долю этой же группы населения приходится уже 47,0%. Богатеет в российском обществе только самый обеспеченный социальный слой.

Выводы. Одним из важнейших факторов, сдерживающим поступательное экономическое развитие региона, является межрегиональная дифференциация, то есть существенные разрывы в уровне социально-экономического состояния разных регионов, образующих единое пространство страны. После проведения анализа степени межрегиональной дифференциации набором показателей было установлено, что за период с 2000 года по 2015 год в регионах Российской Федерации наблюдается тенденция к сглаживанию межрегиональных различий. Несмотря на наличие этой тенденции, различия в уровнях социально-экономического развития регионов остаются весьма существенными, в частности по показателю «коэффициент Джини» различие достигает 0,093 единиц (0,432 – г. Москва, 0,0339 – Тверская область); по показателю «коэффициент Фондов» различия достигают 8,7 единиц (18,0 – это разница между доходами самых богатых и самых бедных граждан в городе Москве, 9,3 – Тверской области); по показателю «уровень ВРП на душу населения» различия достигают 4,06 млн. руб. (4,25 млн. руб. приходится на одного жителя Ненецкого автономного округа, 0,19 млн. руб. – на жителя Псковской области); по показателю «покупательная способность населения» различия достигают 2,96 величин прожиточного минимума (то есть 4,54 величины прожиточного минимума на свои средние доходы позволяет себе приобрести житель Тюменской области, а только 1,58 величины прожиточного минимума может позволить себе житель Республики Карелия); по показателю уровня бедности населения различия достигают 31,2% (38,8% населения проживают за чертой бедности в Республике Тыва, 7,6% – в Республике Татарстан); при этом, анализируя доходы различных социальных слоев населения России, можно понять, что богатеет только самая состоятельная группа населения страны. Для обеспечения поступательного социально-экономического развития страны необходимо снизить различия в уровнях развития регионов, обеспечив возможности для равного потенциального роста всех субъектов Российской Федерации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Центральная база статистических данных (ЦБСД) Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://cbsd.gks.ru.
2. Россия на пути к современной динамичной и эффективной экономике : доклад / под ред. А.Д. Некипелова, В.В. Ивантера, С.Ю. Глазьева. – М. : Российская академия наук, 2013.

УДК 332.142.4

Кушнір О.К.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

Чаплінський В.Р.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ЧИННИК СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

RESOURCE POTENTIAL AS A FACTOR OF THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE REGION'S BUSINESSES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні засади визначення та формування ресурсного потенціалу регіону. Розкрито особливості ресурсного потенціалу та визначено їх роль у суспільному виробництві на різних стадіях розвитку продуктивних сил. Проаналізовано компонентно-функціональну структуру ресурсного потенціалу Хмельницької області. З'ясовано конкурентні переваги основних складників ресурсного потенціалу регіону. Визначено стратегічні завдання політики регіонального розвитку для прийняття ефективних рішень із питань аналізу стану та тенденцій економічного розвитку регіону.

Ключові слова: ресурси, потенціал регіону, ресурсний потенціал, стратегічний розвиток, регіональний розвиток, елементи ресурсного потенціалу, Хмельницька область.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические основы определения и формирования ресурсного потенциала региона. Раскрыты особенности ресурсного потенциала и определена их роль в общественном производстве на разных стадиях развития производительных сил. Проанализирована компонентно-функциональная структура ресурсного потенциала Хмельницкой области. Выяснены конкурентные преимущества основных составляющих ресурсного потенциала региона. Определены стратегические задачи региональной политики для принятия эффективных решений по вопросам анализа состояния и тенденций экономического развития региона.

Ключевые слова: ресурсы, потенциал региона, ресурсный потенциал, стратегическое развитие, региональное развитие, элементы ресурсного потенциала, Хмельницкая область.

ANNOTATION

The theoretical principles of definition and formation of the resource potential of the region are investigated. The features of the resource potential are revealed and their role in social production at different stages of development of the productive forces is defined. The functionally-component structure of the resource potential of Khmelnitsky region is analyzed. It was found the competitive advantages of the basic components of the resource potential of the region. It was defined the strategic objectives of police of regional development for effective decision-making for analysis of trends and economic development.

Keywords: resources, the potential of region, resource potential, strategic development, regional development, elements of resource potential, Khmelnitsky region.

Постановка проблеми. Успішна реалізація стратегічних напрямів розвитку регіону значною мірою залежить від ефективності використання його потенціалу. Потенціал формується під безпосереднім впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, що орієнтують регіон на досягнення довгострокових цілей розвитку згідно з наявним ресурсним забезпеченням. Ефективність використання потенціалу регіону визначає результативність діяльності довгострокових цілей та потребує принципово нових підходів до формування його потенціалу.

Необхідність проведення аналізу та оцінки діяльності підприємств, галузей і регіонів визначається сучасним станом самостійно функціонуючих суб'єктів господарювання і територій. Орієнтація на економічні цілі та реалізацію відповідних інтересів визначає значимість і напрями комплексного аналізу та оцінки економічно значущих для народного господарства країни галузей, підприємств і корпоративних структур. Наявна практика соціально-економічних досліджень підтверджує правильність висновку про те, що їх значимість полягає не тільки в спостереженні та контролі, аналізі та обробці, систематизації найважливіших параметрів та діагностиці соціально-економічного стану, але й у виявленні закономірностей розвитку досліджуваних процесів і систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням проблем ресурсного потенціалу займались вчені: Г. Атаманчук, В. Бабаєв, Н. Багров, Т. Безверхнюк, З. Варналій, О. Грішнова, М. Долішній, Л. Жаліло, В. Куйбіда, Е. Лібанова, В. Мамонова, В. Руденко, М. Чумаченко, О. Шаблій, В. Шевчук та ін.

Проте з точки зору суспільно-географічного дослідження потенціал регіонів майже не розглядався. Залишаються недостатньо вивченими окремі питання методики оцінки потенціалу території та регіональні аспекти його використання.

Мета статті полягає у дослідженні регіональних особливостей ресурсного потенціалу Хмельницької області та виявленні стратегічних завдань розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Парадокс розвитку сучасної України полягає

в тому, що маючи багаті природні та людські ресурси, вона ще не досягла такого ступеня розвитку, який би забезпечив високі стандарти якості життя і достатні умови для національної безпеки. Ефективним базовим підходом до розв'язання цих суперечностей, а також поліпшення використання ресурсів держави та загалом її потенціалу є розвиток територіального управління, що пов'язано з реальним зміцненням місцевого самоврядування та підвищенням результативності регіональної політики. Водночас нові державно-управлінські реформи в сучасній Україні мають спрямовуватися на ефективне використання ресурсного потенціалу всіх її територій [1].

У науковій літературі немає єдиного трактування таких категорій, як «ресурси» і «ресурсний потенціал», хоча більшість дослідників, зокрема Т. Безверхнюк [2], виходить з того, що ресурсом є певна субстанція, яку маємо і яка може бути використана для досягнення поставлених цілей. Отже, визначити будь-який елемент через термін «ресурс» означає виявити межі його корисності в досягненні цілі в умовах конкретної ситуації з урахуванням ієрархії цінностей ресурсів і законів заміщення.

Ресурсний потенціал регіону являє собою джерело і засіб його відтворення, а також відіграє ключову роль у визначенні функцій, спрямованості та динаміки розвитку. Його можна оцінити шляхом комплексного аналізу сукупності ресурсів – внутрішніх складових потенціалу. Важливість розгляду категорії «ресурсний потенціал» зумовлена і тим, що будь-які цілі і завдання щодо досягнення кінцевих, соціально значущих результатів на перспективу значною мірою визначаються ресурсним потенціалом суспільства (країни, регіону).

У роботах науковців ресурсний потенціал представлений усіма ресурсами, що використовуються в суспільному виробництві на тій або іншій стадії розвитку продуктивних сил. Він також має низку особливостей: являє собою систему ресурсів, які використовуються комплексно, і передбачає обов'язкову взаємодоповнюваність окремих ресурсів у процесі суспільного виробництва; передбачає можливість взаємозамінності ресурсів, що використовуються в суспільному виробництві; складається не тільки з ресурсів, призначених до споживання в певному періоді, а й з їх страхових та інших запасів; характеризує не весь запас ресурсу, що є в природі або суспільстві, а тільки ту його частину, яку можна одержати з урахуванням досягнутого рівня технологічного розвитку суспільства та економічної доцільності залучення в суспільне виробництво; включає не тільки систему ресурсів, що склалася, а й альтернативні ресурси та їх джерела, тобто нові види ресурсів, які раніше не існували [1].

Існують різні підходи до класифікації ресурсного потенціалу, зокрема: поселенський, демографічний, природний, трудовий, кадровий, економічний (виробничий), соціальний, інформаційний та фінансовий, що характеризують компонентну структуру сукупного потенціалу.

Через особливості досліджуваного регіону вважаємо, що ресурсний потенціал Хмельницької області формують складники, які представлено на рис. 1.

Проаналізуємо більш детально кожний елемент ресурсного потенціалу.

Природний потенціал. Хмельницька область як адміністративно-територіальна одиниця у складі України утворена 22 вересня 1937 р. Розташована на південному заході Східноєв-

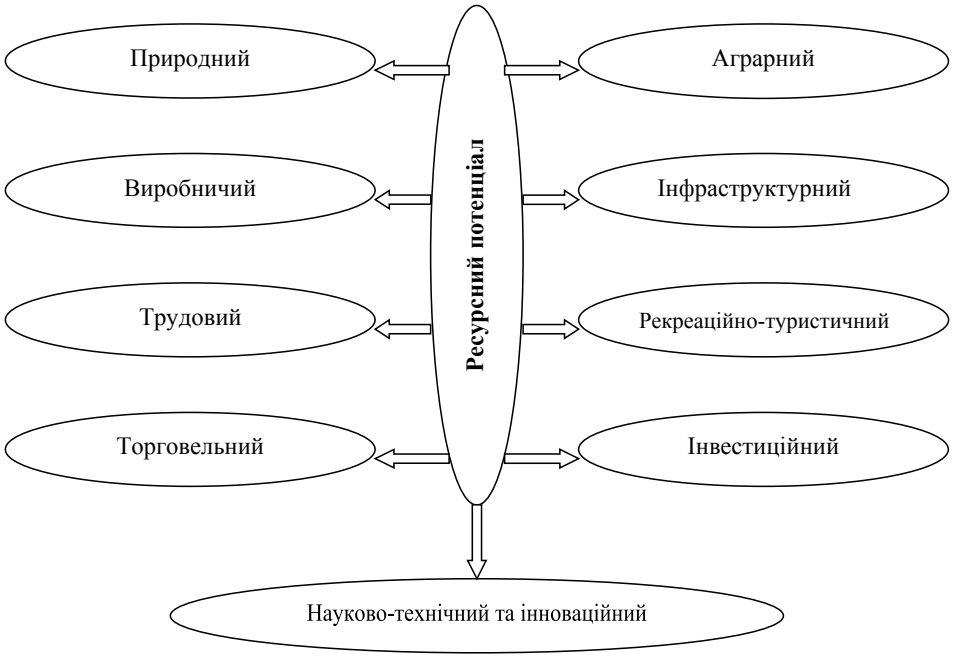


Рис. 1. Структура ресурсного потенціалу Хмельницької області

ропейської рівнини в зонах лісостепу та мішаних лісів (Полісся). В адміністративному відношенні область поділена на: 20 районів; 13 міст, у тому числі п'ять міст обласного підпорядкування, 24 селища міського типу; 1 417 сільських населених пунктів. Хмельниччина займає 12-е місце серед областей України за чисельністю населення [3].

Більшу центральну частину області займає Подільська височина (переважні висоти – 270–370 м), по якій проходять вододіли Дніпра, Південного Бугу і Дністра. На північному заході в межі області заходить Волинська височина (висоти – до 329 м), а на півночі – Поліська низовина (висоти – 200–250 м). Південний захід перетинає Товтровий кряж, на якому є найвища точка області – гора Велика Бугаїха (409 м). Тут поширені карстові форми рельєфу, трапляються печери (Атлантида, Залучанська). Крайній південь має пасмоподібну поверхню, розчленовану каньйоноподібними долинами приток Дністра. Рівень Дністровського водосховища (121 м) є найнижчою висотною відміткою.

Ґрунти переважають сірі опідзолені та чорноземи. По території області протікає понад 3 тис. річок і потічків. Область має 60 водосховищ з обсягом води 153 млн. куб. м, 1 799 ставків. Споруджено 1 858 ставків і водосховищ. У межах області річкою, придатною для судноплавства, є Дністер. Розміщення річок та водойм по області є досить рівномірним [4].

Залісненість території області є незначною – 14% усього земельного фонду, тоді як рілля 61%. Розораність сільськогосподарських земель становить 80%. Недостатня лісистість та переважання у віковій структурі лісів молодих і середньовікових насаджень (79,5%) не забезпечують розширеного лісокористування [5]. Область розміщена в територіальній зоні, де не має такої кількості корисних копалин різноманітного характеру, як у Придніпров'ї чи Донбасі. Втім, на території області є родовища копалин, що мають промислове значення (каолінові, мінеральні води, глини, глини бентонітової, травертин, графіт, сапоніт, фосфорит, вапняки, онікс мармуровий, торфородовища, буре вугілля, граніти) [4].

Отже, корисні копалини області передусім є важливими для розвитку промисловості будівельних матеріалів, створення системи лікувально-оздоровчих закладів, базованих на використанні лікувальних мінеральних вод, та часткової заміни традиційних енергоресурсів на місцеві, особливо на периферійних територіях.

Виробничий потенціал. Найвагомішою складовою частиною ресурсного потенціалу регіону є виробничий потенціал. У Хмельницькій області основу виробничого потенціалу становить мале і середнє підприємництво, яке є важливим складником для сприяння насиченості ринку товарами та послугами, створення нових робочих місць і зменшення безробіття. Станом на 01 січня 2016 р. кількість діючих малих підприємств в області становить 9 452 одиниці та збільшилася до початку 2015 р. на 332 одиниці, або на 3,6%. До категорії середнього підприємництва належить 371 підприємство та 10 суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб.

У загальному обсязі реалізації найбільша питома вага припадала на постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (32,1%), виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (26,9%), виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції (16,9%). Індекс промислової продукції за підсумками 2015 р. [7] порівняно з 2014 р. [6] становив 95,6% (по Україні – 86,6%).

У добувній промисловості та розробленні кар'єрів індекс промислової продукції за 2015 рік порівняно з 2014 р. становив 115,4%. Обсяги промислової продукції зросли у виготовленні виробів з деревини, виробництві паперу та поліграфічній діяльності у 1,6 рази. У виробництві хімічних речовин і хімічної продукції в 2015 р. проти попереднього року індекс промислової продукції становив 112,1%. До складу хімічної промисловості області входять близько 10 підприємств. Серед основних видів продукції хімічної промисловості – водень, аргон, гази інертні, азот і кисень, спирт етиловий та спирти інші, денатуровані, будь-якої концентрації. У металургійному виробництві, виробництві готових металевих виробів, окрім виробництва машин і устаткування, обсяги виробництва продукції порівняно з 2014 р. збільшилися на 0,9%. На підприємствах із постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря у 2015 р. обсяги виробництва продукції збільшилися на 13,9%. Порівняно з 2014 р. випуск електроенергії зріс на 2536,6 млн. кВт. годин.

Промисловими підприємствами за звітний період реалізовано промислової продукції (товарів, послуг) на 26,4 млрд. грн., що на 46,7% більше, ніж у 2014 р. У 2015 р. діяльність провідних машинобудівних підприємств області спрямовувалася на забезпечення обороноздатності нашої держави.

Трудовий потенціал. Природною основою формування трудового потенціалу є населення, яке становить в Хмельницькій області 1 млн. 431 тис. ос.

Для розвитку трудового потенціалу в області приділяється значна увага доступу до якісних освітніх послуг, проводиться оптимізація мережі навчальних закладів. У 2015/2016 навчальному році функціонувало 73 комплексних і профільних позашкільних навчальних закладів системи освіти, в яких працювало 3,4 тис. гуртків, де займалося понад 73 тис. дітей (59,5%). На 01 січня 2016 р. підготовку кваліфікованих спеціалістів та робітничих кадрів забезпечують 30 вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації, 32 професійно-технічних навчаль-

них заклади, підпорядкованих Міністерству освіти і науки України, та 50 навчальних закладів інших форм власності та підпорядкування. Мережу вищих навчальних закладів формують шість університетів, дві академії, три інститути, 13 коледжів, три технікуми, три училища, підпорядковані трьом міністерствам України. Кількість студентів вищих навчальних закладів становить 35,3 тис. осіб.

Із загальної кількості державних професійно-технічних навчальних закладів функціонують вісім аграрних, два промислово-аграрних, дев'ять промислових професійних ліцеїв, шість навчальних закладів мають статус «Вище професійне училище», три центри професійно-технічної освіти та чотири навчальні центри при установах виконання покарань. Мережу навчальних закладів інших форм власності та підпорядкування формують сім міжшкільних навчально-виробничих комбінатів, чотири коледжі, чотири загальноосвітніх навчальних заклади, чотири навчально-курсових комбінати, 22 автомобільні школи та клуби Товариства сприяння обороні України, чотири приватних підприємства, п'ять підприємств, установ, організацій, які здійснюють підготовку кваліфікованих робітників для власних потреб.

В області спостерігається стійка тенденція до збільшення кількості осіб із науковими ступенями, що може мати важливий вплив на покращення ситуації із розробкою інноваційної продукції чи її впровадження, а також на підготовку висококваліфікованих кадрів.

Торговельний потенціал. Однією з найважливіших галузей економіки України на сучасному етапі є торгівля. За останні роки зросли обсяги імпорту та експорту, торговельний баланс регіону має позитивне сальдо. Хмельниччина налагодила стосунки з партнерами 84 країн світу, перелік яких розширюється. Більше третини експорту – це живі тварини та продукція тваринництва, експортуються машини та устаткування, продукція харчової промисловості, сільськогосподарська продукція, вироби з паперу, будівельні матеріали. Основними статтями імпорту є транспортні засоби та запчастини до них, електротехнічне устаткування, телерадіоапаратура, мінеральні продукти, пластмаси та каучук.

У п'ятірку основних торговельних партнерів Хмельниччини увійшли Польща, Росія, Великобританія, Нідерланди та Молдова. Вартість експортованих товарів до Польщі становила 780 млн. грн., а це 22% від загальної грошової оцінки проданої за кордоном продукції. Традиційно західні сусіди найбільше купували подільський мед, кукурудзу, чорницю, кабелі та санітарно-технічні вироби. Росіяни купили у представників підприємництва області товарів на 551 млн. грн., що становить 16% від загальної вартості експортованих товарів у поточному році (тут спостерігається зменшення реалізації на чверть порівняно з минулим роком). До основних експортованих товарів належали трансформатори, полевошпатна сировина, плівка з пластмаси, котли сталеві та санітарно-технічні вироби.

У Хмельницькій області 75–80% матеріальних потреб населення задовольняє роздрібна торгівля, яка через сферу особистого споживання віддзеркалює рівень життя людей. За 2000–2014 рр. можна виділити два періоди спаду – 2009 та 2014 рр. У 2009 р. відбулося зменшення обсягу товарообігу у фактичних цінах на 7%. У 2014 р. товарообіг у порівняних цінах скоротився, а показник товарообороту роздрібної торгівлі у фактичних цінах за рахунок інфляційного складника зріс на 16% до попереднього року та становив 22 550,6 млн. грн. У цілому за 2009–2014 рр. роздрібний товарообіг підприємств у фактичних цінах зріс майже в два рази – з 4 409,9 млн. грн. до 8 738,4 млн. грн. відповідно [8].

Через загострення соціального складника та зменшення купівельної спроможності населення області намітилася тенденція поступового зміщення попиту в бік більш дешевого цінового сегменту.

Аграрний потенціал. Ще одним вагомим складником потенціалу області є аграрний, який у рамках країни займає вагоме місце. У галузевій структурі сільського господарства рослинництво становить 56%, тваринництво – 44% [9].

Основу агропромислового комплексу області становлять 1 840 сільськогосподарських підприємств, понад 1 365 селянських фермерських господарств, 656 – підприємства харчової та переробної промисловості, з них понад 60 є провідними як в області, так і в Україні. Область має 1 568,4 тис. га сільськогосподарських угідь, із них 1 254,8 тис. га ріллі, 41,0 тис. га багаторічних насаджень, 134,6 тис. га сіножатей, 136,7 тис. га пасовищ. Сільськогосподарські підприємства залишаються провідними у вирощуванні таких культур, як зернові та технічні культури, де їх частка становить 75–80%, майже весь обсяг картоплі – 99%, овочів – 94%.

Тваринництво відіграє значну роль у розвитку агропромислового комплексу Хмельниччини. Станом на 01 січня 2016 р. по всіх категоріях господарств утримується 230,2 тис. голів великої рогатої худоби, з них 136,2 тис. голів корів, 341,8 тис. голів свиней, 26,8 тис. голів овець і кіз, 8,4 млн. голів птиці, у тому числі в сільгосппідприємствах – 73,5 тис. голів великої рогатої худоби, 28,3 тис. голів корів, 152,8 тис. голів свиней, 3,5 тис. голів овець, 6,1 млн. голів птиці. Молочним скотарством займаються 102 сільськогосподарських підприємства, м'ясним – 7, свинарством – 93, вівчарством – 21, птахівництвом – 13. За 2015 р. агроформуваннями області вироблено 152,4 тис. т молока, 1,5 млрд. штук яєць, реалізовано 42,3 тис. т м'яса. Порівняно з 2014 р. обсяг виробництва молока збільшено на 8,8%, м'яса – на 1%.

Сільське господарство області залишається найбільш стабільною галуззю і, незважаючи на загальну економічну кризу, продовжує утримувати свої позиції.

Інфраструктурний потенціал. Хмельницька область має добре розвинуту транспортну мережу. Важливе значення має її положення на транспортних шляхах, що зв'язують основні промислові райони України (столичний, Харківський, Придніпров'я, Донбас) і Росії, а також чорноморські порти із західноукраїнськими областями та країнами Центральної і Східної Європи. Система доріг усередині області є достатньо збалансованою і такою, що може забезпечити внутрішньообласну доступність усіх територій та населених пунктів. Проте стан доріг у цілому є незадовільним. Відсутність доріг I категорії підтверджує обмеженість транзитного потенціалу області. В області є два аеропорти.

Хмельницька область має потужний енергетичний потенціал, що забезпечує Хмельницька АЕС. Окрім того, область нарощує потенціал нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії (НВДЕ), який визначається кліматичними характеристиками, обсягами відходів виробництва та промислової переробки його продукції, кількістю споживачів енергії тощо [10]. На Хмельниччині за останні роки створений практичний досвід переходу з традиційних видів палива на альтернативне. Нині перспективи покращення енергоефективності та впровадження альтернативних джерел енергії пов'язані з активним залученням іноземних інвестицій, які в регіоні спрямовані на розвиток сонячної енергетики. Розвиток вітрової енергетики в області на даний час не має підтримки інвесторів, проте населення поступово починає використовувати вітрогенератори для забезпечення власних потреб. Найбільший потенціал у розвитку альтернативних джерел енергії Хмельницька область має за використання біогазу. Ці технології переважно реалізуються в умовах малих фермерських господарств та підприємств.

Рекреаційно-туристичний потенціал. Туристично-рекреаційні ресурси області становлять понад 270 територій та об'єктів природно-заповідного фонду, у тому числі державного значення, зокрема заповідного фонду: 39 заказників, у тому числі 15 – державного значення, 198 пам'яток природи, з них чотири – державного значення, Кам'янець-Подільський ботанічний сад, сім заповідних урочищ, 24 парки – пам'ятки садово-паркового мистецтва, у тому числі вісім – державного значення, одна пам'ятка ЮНЕСКО – дуга Струве, три з чотирьох об'єктів якої в Україні знаходяться у Хмельницькій області. Розвинена туристично-рекреаційна та курортна інфраструктура, яка має величезний потенціал для розбудови та розвитку: функціонують державний курорт «Сатанів» та курорт місцевого значення «Маків», готелі, санаторії, бази відпочинку, оздоровчі табори для дітей та юнацтва, кемпінги, мотелі тощо. Найбільш активно в області працюють кластерні об'єднання у туристичні галузі, які формуються з урахуванням наявної інфраструктури та ефективного залучення туристично-рекреаційних ресурсів [11].

Інвестиційний потенціал. Внутрішні інвестиції є важливим джерелом економічного зростання регіону. У 2015 р. підприємствами області в розвиток економіки за рахунок усіх джерел фінансування вкладено 6523,9 млн. грн. капітальних інвестицій, що в порівняних цінах на 36,5% більше обсягу капітальних інвестицій за 2014 р. Найвагомішу частку з них (98,5% загального обсягу) становлять інвестиції в матеріальні активи, з яких у житлові будівлі – 44,3% усіх інвестицій, у машини, обладнання та інвентар – 26,7%.

За рахунок державного бюджету освоєно 1,8% капітальних інвестицій, за рахунок місцевих бюджетів – 6,7%. Найбільшу частку капітальних інвестицій освоєно підприємствами сільського, лісового та рибного господарства (23,3%), будівництва (23,1%), сфери адміністративного та допоміжного обслуговування (22,7%), промисловості (18,1%). Капітальні інвестиції у житлове будівництво становили 2892,1 млн. грн. (44,3% від загального обсягу).

Закордонні інвестиції в область надходять із 43 країн світу. До п'ятірки основних країн-інвесторів, на які припадає 87% загального обсягу прямих інвестицій, належать: Нідерланди – 102,6 млн. доларів, Кіпр – 15,3 млн. доларів, Польща – 13,5 млн. доларів, Німеччина – 7,5 млн. доларів, Велика Британія – 5,7 млн. доларів [6].

Науково-технічний та інноваційний потенціал. У Хмельницькому регіоні реалізується низка важливих завдань зі стабілізації економіки і формування нового законодавчого поля, підвищення соціальних стандартів, підвищення конкурентної спроможності. Для підтримки інноваційної діяльності та покращення фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання в регіоні діють Програма розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності області до 2020 р. [12] та Програма соціально-економічного розвитку Хмельницької області на 2016 р. [13].

Отже, Хмельницька область має значний ресурсний потенціал, однак для підвищення рівня конкурентоспроможності регіону, активізації економічної діяльності, підвищення рівня добробуту населення, додержання гарантованих державою соціальних та інших стандартів, необхідна раціональна регіональна політика, яка має реалізувати стратегічні цілі:

1. Запровадження постійної системи моніторингу, аналізу та оцінки екзогенних (зовнішніх) та ендогенних (внутрішніх) чинників впливу на регіональний розвиток.

2. Формування регіональної політики, що поширюється на всі регіони й адекватно реагує

на виклики екзогенних та ендогенних чинників, які стримують розвиток.

3. Запровадження механізму сильної та гнучкої координації всіх суб'єктів регіональної політики в процесі її формування та реалізації.

4. Створення чіткої функціональної структури центральних та місцевих органів виконавчої влади, спроможної забезпечити державне регулювання регіонального розвитку на всіх територіальних рівнях.

5. Підготовка кваліфікованих та професійних кадрів у відповідних центральних та місцевих органах виконавчої влади, які мають знання та навички щодо розроблення та реалізації проектів регіонального розвитку.

6. Забезпечення фінансової спроможності органів виконавчої влади, відповідальних за реалізацію державної регіональної політики.

7. Формування механізмів деконцентрації та децентралізації державних повноважень [14].

Суть цих змін полягає у переході від прямих короткострокових галузевих заходів впливу та реалізації інвестиційних проектів у конкретних регіонах для розв'язання проблем їх розвитку до системного і комплексного підходу до розвитку територій, відповідно до якого інструменти регіональної політики координують та інтегрують різні галузеві фінансові потоки і створюють умови конкурентного розвитку для всіх регіонів. Чітке розуміння асиметричної природи регіонального розвитку повинно спрямовувати регіональну політику на розв'язання проблем забезпечення рівних можливостей здійснення економічної діяльності для населення та бізнесу, а також рівного доступу населення до ключових соціальних, адміністративних та інших послуг, що забезпечують можливість самореалізації.

Висновки. Сприятливе географічне положення, значний потенціал земельних, водних, рекреаційних, мінерально-сировинних і трудових ресурсів області створюють усі можливості для економічного зростання, розвитку міжнародного співробітництва, торговельних зв'язків, залучення транзитних вантажів, покращення структурних пропорцій економіки.

Хмельницька область має достатній потенціал для досягнення високих результатів економічного розвитку. Для цього необхідно створити нові робочі місця, відновити перспективні виробництва, впроваджувати нові технології, підвищити конкурентоспроможність продукції. Перераховані заходи сприятимуть упровадженню інвестиційного клімату в регіоні.

Економіка Хмельницької області потребує довготривалих відносин зі стратегічним інвестором. Вигідне транспортно-географічне положення разом зі значними ресурсами в умовах ринкового реформування економіки України створюють потенційні можливості для залучення коштів іноземних інвесторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ресурсний потенціал регіону : [навч. посіб.] / М.К. Орлатий, С.А. Романюк, І.О. Дегтярьова [та ін.] ; за заг. ред. М.К. Орлатого. – К. : НАДУ, 2014. – 724 с.
2. Безверхнюк Т.М. Ресурсне забезпечення регіонального управління: теоретико-методологічні засади : [монографія] / Т.М. Безверхнюк. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2009. – 320 с.
3. Потенціал регіонів: Хмельницька область [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.com.ua/ukr/RegionsPotential/Khmelnytsky/.
4. Хмельницька область. Аналітичний огляд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.csi.org.ua/www/wp-content/uploads/2011/10/khmelnyckaobl-sea.pdf.
5. Екологічний паспорт регіону. Хмельницька область. – Хмельницький, 2006. – С. 96.
6. Звіт про виконання програми соціально-економічного розвитку Хмельницької області на 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.adm.km.ua/doc/doc37_zvi2014.pdf.
7. Звіт про виконання програми соціально-економічного розвитку Хмельницької області на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.adm-km.gov.ua/wp-content/uploads/2015/12/ ZvitPr2015.pdf.
8. Мукомела-Михалець В.О. Тенденції розвитку роздрібної торгівлі Хмельницької області / В.О. Мукомела-Михалець // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 2. – Т. 2. – С. 193–196.
9. Економіка регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ounb.km.ua/region/economic.php.
10. Олейко В.М. Енергетичний потенціал НВДЕ областей України / В.М. Олейко, Н.Є. Стрельбіцька // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2011. – № 3(85). – С. 35–42.
11. Туристична та санаторно-курортна галузь області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.adm-km.gov.ua/?page_id=1562.
12. Програма розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності області до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwisl.
13. Програма соціально-економічного розвитку Хмельницької області на 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.adm-km.gov.ua/wp-content/.../proekt_soc_ek2016.pdf.
14. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct =j&q=& esrc=s&.

УДК 538.5.21

Маліновська К.В.
магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

Новгородська А.В.
магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

ПРИРОДНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ У РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА

NATURAL RESOURCE POTENTIAL IN AGRICULTURAL SECTOR

АНОТАЦІЯ

У статті проведено теоретичну оцінку сутності ресурсного потенціалу аграрного сектора. Досліджено складники природно-ресурсного потенціалу. Виявлено особливості і взаємозв'язки з розвитком аграрного сектора. Проаналізовано вплив природно-ресурсного потенціалу на розвиток аграрного сектора. Зумовлено застосування системного підходу.

Ключові слова: природні ресурси, природне середовище, природно-ресурсний потенціал, системний підхід.

АННОТАЦИЯ

В статье проведена теоретическая оценка сущности ресурсного потенциала аграрного сектора. Исследованы составляющие природно-ресурсного потенциала. Выявлены особенности и взаимосвязи с развитием аграрного сектора. Проанализировано влияние природно-ресурсного потенциала на развитие аграрного сектора. Обусловлено применение системного похода.

Ключевые слова: природные ресурсы, природная среда, природно-ресурсный потенциал, системный подход.

ANNOTATION

The theoretical assessment of the nature resource potential of the agricultural sector. Investigated the components of the natural resource potential. The peculiarities and interrelations with the development of the agricultural sector. Analyzed the impact of natural resources on the development of the agricultural sector. Due to the application of a systematic campaign.

Keywords: natural resources, natural environment, natural-resource potential, a systematic approach.

Постановка проблеми. Аграрний сектор економіки країни є однією з провідних галузей, цілісною виробничо-економічною системою, що об'єднує низку сільськогосподарських, промислових, науково-виробничих та освітніх сфер діяльності, які спрямовані на одержання, транспортування, зберігання, переробку і реалізацію сільськогосподарської продукції, підготовку кадрів для галузі й обслуговуючих виробництв, наукового супроводу процесу. Провідну роль аграрного сектора в економіці держави характеризує створена валова додана вартість. На розвиток і функціонування галузі здійснює вплив значна кількість факторів: соціально-економічні, демографічні, природно-кліматичні тощо. До пріоритетної групи факторів впливу слід віднести природно-кліматичні умови, забезпеченість і рівень використання окремих видів природних ресурсів. Саме вони зумовлюють особливості розвитку галузі, територій, характер територіального поділу праці і спеціалізацію сільськогосподарських підприємств. У зв'язку із цим дослідження особливостей природно-ресурсного потенціалу для виявлення основних важелів впливу на розвиток і ефективне функціонування сільськогосподарських підприємств є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей природно-ресурсного потенціалу присвячено праці вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких: Балацький О.Ф., Бобровська Н.В., Борисова В.А., Воляк О.О., Голян В.А., Гончаренко І.В., Котикова О.І., Літвак О.А., Рідейн Н.М., Мінц О.О., Удовик О.О., Хвесик М.А., Хлобистов Є.В., Шувар І.А. У своїх працях автори обґрунтовують методологію сутності даного питання. З урахуванням значного погіршення екологічної ситуації в усіх регіонах країни існує потреба в деталізації дослідження для обґрунтування взаємозв'язку природно-кліматичних умов, особливостей і рівня використання, навантаження на окремі види природних ресурсів.

Мета статті полягає в обґрунтуванні сутності й особливостей природно-ресурсного потенціалу, взаємозв'язку природних ресурсів, рівня їхнього використання з результатами діяльності сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сукупність усіх природних засобів, запасів, джерел, які є і можуть бути мобілізовані, використані для досягнення певної мети є природно-ресурсним потенціалом. Природно-ресурсний потенціал є найважливішим чинником розміщення продуктивних сил і основним фактором розвитку сільського господарства та включає такі елементи природного середовища, як природно-кліматичні умови і природні ресурси за видами [1].

Виявлено, що природні умови є тими елементами природного середовища, які за певного рівня розвитку продуктивних сил є істотними для життя і діяльності людського суспільства у виробничій і невиробничій сферах, а природні ресурси є тими елементами, які можуть бути використані для задоволення потреб людського суспільства у формі безпосередньої участі в матеріальній діяльності. Принциповою відмінністю між даними елементами природного середовища є те, що перші з них є сукупністю властивостей, які полегшують або ускладнюють розвиток виробництва, а другі – беруть участь

у процесі виробництва і, відповідно, є предметами праці [2].

Складники і взаємозв'язки елементів природного середовища й аграрного сектора представлено на рис. 1.

На розвиток аграрного сектора здійснюють прямий і безпосередній вплив як природні умови, так і окремі види природних ресурсів. При цьому останні є невід'ємною складовою частиною сільськогосподарського виробництва. Саме природні ресурси розглядають як тіла і сили (явища) природи (природне добро), суспільну корисність яких позитивно або негативно змінює трудова діяльність людини, яка використовується (або потенційно придатна для використання) як засоби виробництва (земля, водні шляхи сполучення, вода для зрошення тощо), джерела енергії (атомне паливо, гідроенергія, запаси викопного палива), сировина і матеріали (ліси, мінерали, поклади солі), безпосередньо як предмети споживання (прісна вода, дикоростучі харчові та лікарські рослини, гриби, продукти рибальства, квіти), для рекреації (місця відпочинку на природі, її оздоровче значення), банк генетичної різноманітності (ресурси стійкості екосистем, едифікатори, виведення нових сортів і порід) або джерела інформації про навколишній світ (заповідники – біоіндикатори, еталони природи) [10].

Природні ресурси включають усі компоненти природи (всі тіла і сили природи), використання яких у межах самого виробництва оцінюється сучасним суспільством за трьома напрямами: техніко-екологічним, економічно доцільним,

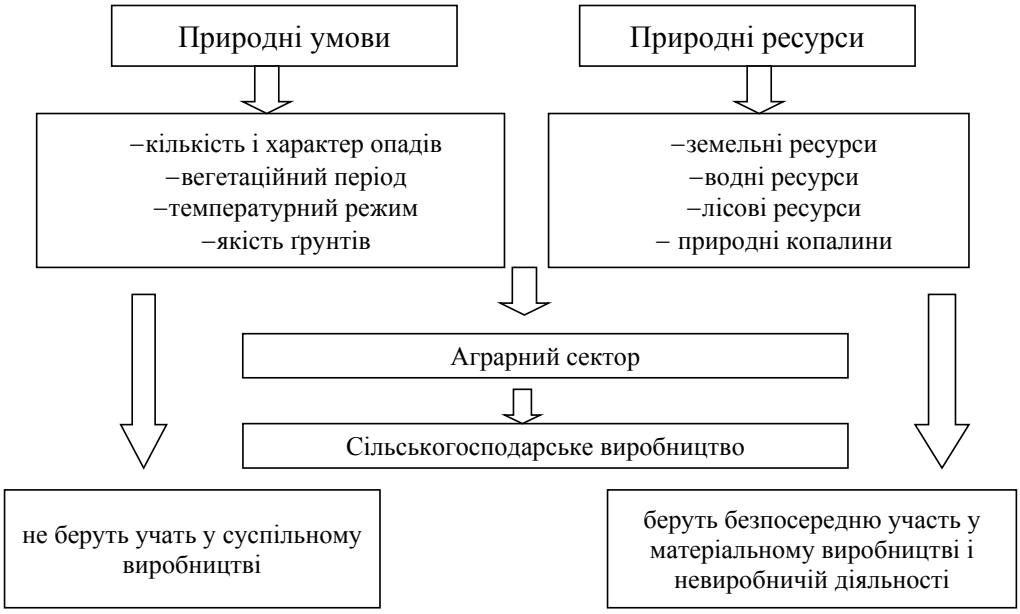


Рис. 1. Складники і взаємозв'язок елементів природного середовища і аграрного сектора

Джерело: представлено автором на основі опрацьованих літературних джерел

Таблиця 1

Сутність категорії «природні ресурси»

Наука	Ознака				
	об'єкти природи, які людина використовує для задоволення різноманітних потреб	основні засоби довгострокового користування	природні об'єкти й явища, що використовуються в теперішньому і майбутньому для прямого і непрямого споживання	сукупність природних умов існування і діяльності людей	матеріальна база виробництва
Екологія			+	+	
Географія				+	
Економіка			+		+
Соціологія	+				
Бухгалтерський облік		+			

Джерело: представлено автором на основі опрацьованих літературних джерел

екологічно допустимим [2]. У зв'язку із цим доцільно оцінити сутність категорії «природні ресурси» (табл. 1).

Отже, природні ресурси є тією категорією, яка поєднує спільну мету для сукупності досліджуваних наук, значення якої полягає у задоволенні потреб людини. Деякі вчені розглядають сутність природних ресурсів як тіла і сили природи, які на даному рівні розвитку виробничих сил і вивченості можуть бути використані для задоволення потреб людського суспільства у формі безпосередньої участі в матеріальній діяльності [2].

Відсутність спільного підходу до тлумачення терміну «природні ресурси» підтверджує актуальність оцінки поняття і його класифікації, у тому числі у контексті розвитку аграрного сектора. Оцінка сукупного ресурсного потенціалу аграрного сектора підтверджується необхідністю врахування факторів впливу у формуванні стратегії розвитку підприємств.

Виявлено, що ресурсний потенціал є сукупністю накопичених ресурсів суб'єкта господарювання, які характеризують можливості системи щодо здійснення цілеспрямованої діяльності з урахуванням впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища [9].

Саме ресурсний потенціал є однією з об'єктивних характеристик суспільного виробництва, а саме сукупністю не тільки потенційних можливостей ресурсів, а й спроможністю підприємства здійснювати процеси виробництва, розподілу, відтворення товарів і послуг, надходження доходів або сукупністю використаних первинних ресурсів і способів їхнього об'єднання для отримання нових видів ресурсів або їхньої більшої вартості [6].

Ресурсний потенціал є сукупністю виробничих ресурсів підприємства, основою формування виробничої програми підприємства [2].

Таким чином, ресурсний потенціал, рівень його використання виступають пріоритетними складниками формування стратегічних цілей розвитку сільськогосподарського підприємства і галузі в цілому. Одним із його основних компонентів є природно-ресурсний потенціал.

Природно-ресурсний потенціал є сукупністю природних ресурсів, умов і процесів, які використовуються підприємствами для ведення ефективної, екологічно безпечної, соціально орієнтованої господарської діяльності, основою соціально-економічних систем та забезпечує їхній розвиток у часі і просторі. Характеризує стан природних ресурсів, тіл та сил природи із властивими їм законами функціонування розвитку, а також елементів, які відображають економічні відносини, що впливають на рівень ефективності господарювання. У зв'язку із цим до його основних складників належать: земельні ресурси (орні землі, сіножаті, пасовища, багаторічні насадження, перелоги), водні ресурси (поверхневий стік, підземні води), лісові ресурси (деревні, недеревні), фауністичні ресурси (мисливські, рибні, медоносні ресурси бджільництва), мінеральні ресурси (рудні, не рудні, паливно-енергетичні), природно-рекреаційні ресурси (бальнеологічні, ландшафтні рекреаційні ресурси) [2].

Отже, зміна одного ресурсу може викликати зміну інших, а саме поняття «природно-ресурсного потенціалу» визначається не окремим природним ресурсом, а їх сукупністю на досліджуваній території, сама величина природно-ресурсного потенціалу змінюється у процесі освоєння. Природно-ресурсний потенціал оцінюють із точки зору двох підходів, перший з яких – ресурсний, а другий – цільовий. Ресурсний підхід визначається кількісними параметрами, які характеризують обсяг ресурсів, їх структуру, динаміку, відповідність задоволення необхідних потреб населення. За цільового підходу потенціал оцінюється з позиції можливостей максимально ефективного його використання для вирішення завдань економічного і соціального розвитку території, підвищення рівня життя населення регіону і забезпечення відповідного розвитку економіки країни [9].

Для забезпечення розвитку підприємств аграрного сектора необхідно застосовувати системний підхід, відповідно до якого в оцінці природно-ресурсного потенціалу підприємства важливо враховувати не тільки ресурсний, а й цільовий складник його формування і функціонування, також можливості не тільки сільськогосподарського виробництва, а й використання і реалізації.

Визначено, що саме системний підхід ґрунтується на вмінні виокремлювати ключові чинники, що впливають на функціонування та розвиток системи, на формування ієрархії цих чинників залежно від сили їхнього впливу на систему в тісному взаємозв'язку із зовнішнім і внутрішнім середовищем, тобто такий підхід визначає поєднання принципів цілісності, системних компонентів і структурованості [8].

Таким чином, природно-ресурсний потенціал є багатогранною категорією, яка відображає особливості функціонування природних ресурсів в економічному просторі, впливає на розвиток аграрного сектора економіки країни.

Висновки. Розвиток сільськогосподарських підприємств і аграрного сектора в цілому має пряму залежність від природно-кліматичних умов та рівня забезпеченості природними ресурсами, які беруть учать у процесі виробництва. Саме природно-ресурсний потенціал характеризує стан природних ресурсів, тіл і сил природи із властивими їм законами функціонування розвитку, елементів, які відображають економічні відносини, що впливають на рівень ефективності господарювання сільськогосподарських підприємств. Системний підхід передбачає врахування впливу всіх факторів на організацію такого процесу й акцентує увагу на взаємозв'язках між її елементами. Ґрунтується такий підхід на поєднанні принципів цілісності, системних ком-

понентів і структурованості, які впливають на виробничі, управлінські і стратегічні цілі сільськогосподарських товаровиробників.

Якісна природно-ресурсна основа аграрного сектора виступає передумовою його розвитку і потребує реалізації системних заходів щодо збереження і відтворення окремих видів природних ресурсів, реалізації комплексних заходів щодо збереження довкілля, що є вимогою часу. Запровадження заходів зі збереження навколишнього середовища сприятиме нейтралізації загроз та унеможливленню зростання екологічних ризиків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вишневська О.М., Бобровська Н.В. Природно-ресурсна основа розвитку аграрного сектора: теоретичні і практичні аспекти : [монографія] / О.М. Вишневська, Н.В. Бобровська. – Миколаїв : Швець В.Д., 2015. – 180 с.
2. Воляк Л.Р. Природно-ресурсний потенціал як об'єкт обліку / Л.Р. Воляк // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 3(57). – С. 36–38.
3. Дідковська Л.І. Природні ресурси у формуванні продовольчої безпеки / Л.І. Дідковська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com.
4. Жук П.В. Природно-ресурсний потенціал та природний капітал у парадигмі сталого розвитку Карпатського регіону / П.В. Жук // Соц.-ек. проблеми сучас. періоду України. – 2013. – № 5(103). – С. 48–57.
5. Карпатський регіон: актуальні проблеми та перспективи розвитку : монографія : у 8 т. Т. І. Екологічна безпека та природно-ресурсний потенціал В.С. Кравців, П.В. Жук, О.І. Гулич [та ін.] ; НАН України, Інститут регіональних досліджень; наук. ред. В.С.Кравців. – Львів, 2013. – С. 41.
6. Коротун І.М. Природні умови та ресурси / І.М. Коротун, Л.К. Коротун. – Х. : Освіта, 2006. – 380 с.
7. Малік М.Й. Розвиток сільського господарства в районі Карпат : [монографія] / М.Й. Малік, С.І. Белей. – К. : НМЦІАЕ. 2008. – 248 с.
8. Рідей Н.М. Природно-ресурсний потенціал агроекосистем: аналіз понятійно-категоріального апарату, обґрунтування сучасних трактувань / Н.М Рідей, А.А. Горбатенко, Ю.А. Кучеренко // Наук. вісник ПДАА. – 2013. – № 3. – С. 13–21.
9. Удовик О.О. Природно-ресурсний потенціал – передумова економічного зростання України / О.О. Удовик // Матеріали Міжнародної інтернет-конференції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/Table/Jalilo9/018.htm.
10. Швиденко А.Й. Екологічні основи природокористування : [навч. посіб.] / А.Й. Швиденко. – К. : Нова, 2010, – 280 с.

UDC 332.146.2

Melnik V.I.
PhD of Economics, Associate Professor,
Associate Professor of State Governance,
Public Administration and Regional Economy Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Shumskaya A.N.
PhD of Economics, Associate Professor,
Associate Professor of State Governance,
Public Administration and Regional Economy Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

PROJECT MANAGEMENT AS A TOOL OF STRATEGIC PLANNING OF REGIONS DEVELOPMENT

ПРОЕКТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

ANNOTATION

The essence and the role of project management as a tool of strategic planning of regions development is considered in the article. The necessary conditions for working out the strategy of regional development are researched. The tools of realisation of state strategy of regional development are determined. The current state of elaboration and realisation of target programs of social and economic development of Ukraine's regions is analysed. Problems which arise in the course of introduction of project management in the sphere of regional development are considered. It is offered to use the unified methodology of project management for the purpose of system integration and increase of strategic planning efficiency of regions development.

Keywords: project, project management, strategic planning, region, strategy of regional development, target program.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність та роль проектного менеджменту як інструменту стратегічного планування розвитку регіонів. Досліджено необхідні умови щодо розробки стратегії регіонального розвитку. Визначено інструменти реалізації державної стратегії регіонального розвитку. Проаналізовано сучасний стан розробки та реалізації цільових програм соціально-економічного розвитку регіонів України. Розглянуто проблеми, що виникають у процесі впровадження проектного менеджменту у сфері регіонального розвитку. Запропоновано використання єдиної методології проектного менеджменту для системної інтеграції та підвищення ефективності стратегічного планування розвитку регіонів.

Ключові слова: проект, проектний менеджмент, стратегічне планування, регіон, стратегія регіонального розвитку, цільова програма.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность и роль проектного менеджмента как инструмента стратегического планирования развития регионов. Исследованы необходимые условия для разработки стратегии регионального развития. Определены инструменты реализации государственной стратегии регионального развития. Проанализировано современное состояние разработки и реализации целевых программ социально-экономического развития регионов Украины. Рассмотрены проблемы, которые возникают в процессе внедрения проектного менеджмента в сфере регионального развития. Предложено использование единой методологии проектного менеджмента с целью системной интеграции и повышения эффективности стратегического планирования развития регионов.

Ключевые слова: проект, проектный менеджмент, стратегическое планирование, регион, стратегия регионального развития, целевая программа.

Problem statement. The present stage of Ukrainian economy reforming demands provision of economic growth and steady social development of a society. In order to realise it a qualitatively new state regional policy is needed. The increase of competitiveness at the expense of production factor development and improvement of indicators of regions social development as the basis of functioning of a market economy state is the major purpose of modern regional policy of the state. Provision of domestic economy competitiveness as a whole is possible only due to the task-oriented actions which will help to balance the development of regional business by creation of attractive conditions for its functioning.

Regional development is a dynamic process, a change of internal social and economic structure of a region directed at its improvement and rationalisation. As a rule, it has the progressive support, characterised by progressive changes and as a result should lead to a region formation as a steady spatial system which rationally uses the internal potential and co-exists with its environment harmoniously.

Basically development is defined, planned and performed at a national level with the use of state investments, which, as a rule, are disposed by corresponding ministries and departments. However during the last twenty years many states have started to use more directed individual approach to each region in order to solve concrete regional problems, with an active cooperation of organisations and citizens of a region. Besides, many governments try to improve coordination of all state investments at a regional level to increase their productivity. Many countries realize now that the level of regions development can be very different and consequently pay more attention to the elimination of excessive disproportion.

Today, as never before, each region needs to develop its own strategy of development which would promote the increase of its competitiveness. Such strategy should be based on the new

approach to a management system of a region industrial policy.

Analysis of recent researches and publications. The researches testify that a lot of scientific works by S. Gazaryan, O. Kopitko, O. Krajnik, O. Markov, O. Medvedeva, V. Molokanova, V. Rach, O. Rossoshanskaya, G. Sukrusheva, O. Fedorchak, I. Chikarenko, J. Sharov and others are devoted to the problems of introduction of project management toolkit in regional development sphere in Ukraine.

Defining unresolved parts of the general problem. Research of theoretical and practical works on a project management problematic allows to assert that the regional aspect is almost always connected with the optimisation of regional projects structure. The complete, scientifically reasonable methodology, and also the system of methods and management tools of regional development projects are not suggested by the authors. There are only general approaches concerning the solution of these actual problems, and the system of methods and tools in each specific case gets out separately. It does not allow to use the potential of regional development projects with max efficiency and determines the necessity of scientific justification of regional projects management in modern conditions.

Thus, there is a number of problems caused by the absence of system integration between levels of strategic, program and design management of regional development in Ukraine that predetermines an urgency of scientific researches concerning the implementation of project management as a tool of strategic planning of regions development and demands the activation of theoretical and practical searches of a given problem solution.

The aim of the article is the theoretical justification and development of practical recommendations concerning the increase of efficiency of introduction and use of project management as a tool of strategic planning of regions development in Ukraine.

The main part. Today in our country almost all local authorities and local executive bodies take part in the development and subsequent implementation of strategy and target programs of social and economic development of regions and separate territories. It occurs with an active participation of a territorial community. However, the unified methodology and approaches concerning the administration are not used that negatively influences the efficiency and overall results [1].

According to the resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated on August 6, 2014 № 385 "About the statement of the State strategy of regional development for the period till 2020" [2] which determines the purpose of the state regional policy and the main tasks of central and local executive bodies and local authorities, and also the coordination of the state regional policy with other components of the state policy which are connected with territorial development.

Regional development strategy determines the task and tools which should solve social problems, raise economic potential of regions, the efficiency of their economy, profitability of business and the level of population incomes, and is also directed at the creation of conditions for the development of business environment, the increase of social standards and quality of life. At the same time, to perform the given tasks it is necessary to specify and accurately launch the effective fiscal mechanism and the mechanism of redistribution of the GDP because there is a danger of the increase of disproportions between separate regions which have different levels of social and economic development.

Regional development strategy is based on the unified system which co-ordinates strategic planning processes at three levels: central, regional and local. This system of coordination provides [2]:

– synchronisation of processes of the state strategic planning of national economy industries and development separate of regions, considering their basic needs, and also the necessity to increase territories competitiveness. It especially concerns the central executive bodies the functions of which include the development of the long-term target programs directed at the development of national economy sectors and a society as a whole that has an essential influence on regions development. To achieve this purpose at the national level it is supposed to perform an obligatory estimation of strategy implementation and development programs of national economy industries' influence on the development of separate territories;

– the coordination of regional development strategy with the state strategy concerning tasks and measures directed at their performance that provides general activity of local and central executive bodies, and also local authorities;

– the coordination of territorial planning of state development in accordance with the General scheme of planning of territory of Ukraine, schemes of planning of separate administrative and territorial units, and also regional strategy of development;

– mutually agreed medium and short-term state programming of regional development and cities and regions development, based on the accepted strategic documents;

– the agreed realisation of the state strategy by accomplishing the plan of measures according to the concrete stages and action plans on realisation of regional development strategy.

The tools of realisation of regional development state strategy are [2]:

– the strategy implementation actions plan in which all the events provided for each region or groups of regions, taking into account their level of development, are directed at the solution of the problems which prevent the intensive social and economic development of regions, reduce the

disproportions in population and business access to the administrative and other services within the purposes specified by the strategy. The given actions plan, using certain indicators provides the opportunity to perform the estimation of the goal achievement, specified by the strategy, by monitoring and estimating the efficiency of events conducted at a regional and national levels;

– regional strategy of development which prepares regional state administrations with the assistance of regional and city councils, non-governmental organizations and confirms country councils. These strategies are developed for the term corresponding to the term of the state strategy realisation, and contain both private, and specified by the state strategy purposes;

– action plans on the accomplishment of regional strategy of development which prepare regional state administrations structured according to two periods of strategy implementation and action plan on its realisation;

– the agreements concerning regional development which are concluded ac-cording to the Law of Ukraine "About stimulation of regions development" between The Cabinet of Ministers of Ukraine and regional councils for the purpose of solution of regional and inter-regional problems of social and economic development that should assist to increase the level of horizontal and vertical coordination of actions of local and central executive bodies, local authorities during the realisation of events for intensive growth of economic activity centres and inclusion of territories with low potential of development (rural districts, small settlements);

– the government programs of overcoming territories depression which are provided according to the Law of Ukraine "About stimulation of regions development". For the coordination of these programs with regional development strategy and action plans on their realisation it is supposed to make changes to the legislation which will expand the list of indicators characterising depression, and will include the indicators estimating the level of social development of the population of a given territory;

– the government programs of development of cross-border cooperation which provide the consolidation of efforts directed at the development of Euroregions, the destruction of administrative and infrastructural obstacles for strengthening the border territories cooperation, general activity in the sphere of small-scale and medium-sized business, increase of particular regions competitiveness, development of their social and production infrastructures;

– the state target programs in particular spheres of social and economic development performed on the basis of the state strategy of regional development with direct involvement of local executive bodies and local authorities;

– the state target programs of certain territories development, performed taking into account the features of their social, economic and ecological condition with direct involvement of local authorities and associations of territorial communities.

The above-mentioned tools of realisation of the state strategy of regional development should be used in interrelation in order the measures provided by them were not duplicated. It is also necessary to conduct an estimation of events productivity for the purpose of maximization of goal achievement of state and regional strategy of development.

The law of Ukraine "About the state forecasting and development of programs of economic and social development of Ukraine" establishes the legal, organizational and economic principles of creation of uniform system of program and forecasting documents of social and economic development of Ukraine, separate sectors of national economy and administrative and territorial units which are the components the of general system of state regulation of social and economic development [3]. According to this law the program of economic and social development of a region, an area, a city of Kiev for the short-term period should be developed annually and be agreed with the annual message of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine about the internal and external affairs of Ukraine.

The components of programs of economic and social development of territories and regions are target programs which represent a complete set of tasks and the events agreed with all the involved contractors on terms and provision of the resources and are directed at the solution of priority problems of development of certain regions, economy sectors or a sociocultural sphere of regions. The realisation of these programs takes place at the expense of local budgets. The programs are developed according to the main principles of the state target programs formation which are specified in the Law of Ukraine "About the state target programs" [4].

As a result of the given research the real condition of target programs of social and economic development of certain regions development and realisation that are the evidence of inaccurate qualitative and quantitative results of the accomplishment of adequate measures, terms of realisation, contractors, volumes and financing sources, the realisation mechanism, and also coordination of these programs on concrete strategic directions in each specific case are insufficiently and precisely determined. These facts are the reasons of poor performance of many programs of economic and social development of Ukraine's regions.

The main problems which arise during the performance of the state target pro-grams are the following:

– inconsistency between the received results and set goals (in official docu-ments there are the programs which do not solve daily life problems of the program participants but only applied to the formal justification in official documents);

– absence of the well-tuned mechanisms of realisation of programs management results which were carried out in previous years (organizational problems which often arise in the course of programs realisation);

– opacity of decision making process, absence of mutual trust to decisions made by the participants of the program, absence of cross liability.

– It is also necessary to consider the fact that in the state target programs the main activity occurs outside the programs realisation, forces of nonparticipants of these programs, subjects of the programs and interested persons who are influenced by these programs (the institutes and infrastructural objects created within these programs) [1].

In modern conditions public administration is widely entered when carrying out the administrative reforms. The importance of successful realisation of government programs increases considerably. According to the concept of public administration, the object of the control is not the abidance of rules by civil servants, but the results of their activity. Thus it is necessary to provide the interrelation between the use of expansionary actions and the results of civil servants' activity.

For the purpose of improvement of the state target program quality, the level of satisfaction of persons concerned in business, the methodology of projects management is widely applied. The necessity for the use of this methodology is caused by the availability of such weak places as inefficient planning and poor preparation of programs, their discrepancy to the real needs of final consumers, insufficient consideration of factors which influence the stability of results and terms of programs viability. These and many other negative factors create the necessity for the improvement of the processes connected with the development and accomplishment of government programs. In spite of the fact that public sector has certain exclusive features in comparison with business sector, the modern methodology of a project-oriented management can also be applied to management of government programs that is confirmed by the long experience of foreign countries. In general, programs and projects can hardly be separated from each other [5].

The project in regional development sphere is understood as a complete complex of logically-structured interconnected measures and tasks which are time-ordered, and directed at the solution of the main problems of territorial communities or administrative and territorial units development, performed under the conditions of scarce material, financial and other resources in definite periods of time [5].

The program is a complete set of interconnected resources, contractors and terms of projects, the realisation of which demands the coordination and management of accomplishment for the achievement of an overall aim [5].

At the heart of any program there are several projects. The program is implemented as a series of interconnected projects. Strategy, in turn, is a number of interconnected programs. Thus, it is possible to draw a conclusion that modern methodology of a project-oriented management can be applied in both the development and the accomplishment of target programs, and strategy of regional and territorial development.

The major principles of a project-oriented management are:

– obligatory consideration of stakeholders interests (each purpose of a project or a program should be formulated in terms of advantages and benefits for a final consumer);

– importance of development cycles, accomplishment and estimation of project or program results (phases necessity of specification of importance criteria of certain advantages and benefits);

– importance of decision-making throughout all the life cycle of a project or a program (efficiency and productivity of all the stages of a project or a program depends on a quality level of decisions made).

Modern methodology of project management provides an opportunity to specify precisely qualitative and quantitative results of accomplishment of corresponding projects and programs, terms of their realisation, contractors, volumes and financing sources, realisation mechanism. It doesn't allow to exceed the costs of budgetary funds due to the systematization and structuration of project process. All the stages of a project are united in a uniform cycle so that the purposes of a project and a problem of its stability remain actual throughout the life cycle of a project. At the very beginning of a project cycle there should be public priorities, the main tasks of a program or a strategy according to which decisions are made that provides the conformity of results to certain strategic targets.

The peculiarity of a project-oriented management is the leading part of potential final consumers who take active part in decision-making. In the beginning of a project cycle the number of persons who involved in the project (stakeholders), and also admissible level of their participation in a project decision-making are determined. Attraction of stakeholders to a decision-making appreciably affects such indicators of a project (program), as productivity, objectivity, transparency, efficiency, responsibility of all the participants, susceptibility of actual needs of a territorial community or a society. At the same time, active participation of stakeholders in a project (program) cannot completely warrant the success and expectational result because there is a high probability of a conflict of interests because of which reaching a compromise will be time-consuming and labour-intensive, and it, in turn, demands an ability to work in a team and skills to co-ordinate general activity from managers of a project.

Project management in regional development needs to be considered as a process of institutionalization in a program-target format of intervention of local or public authorities in public life for the effective solution of problems, connected with regional development.

Project management provides that under the conditions of limited resources and time, the unique products or services which differ from existing analogues are developed and have never been produced before.

Institutionalization process consists of determination of a project structure, development of a strategy, creation of templates and formalisation of procedures connected with management, coordination and financing of project events, forming competences and gaining skills. The main characteristics of projects in regional development sphere are the following:

– existence of a public problem for decision of which it is necessary to draft a project;

– determination of participants, including basic target group and final consumers;

– purposefulness and systemacy;

– interrelation of a main goal, purposes, tasks, events, necessary resources and expectational results from project realisation;

– limitation of resources;

– scheduling of project execution, based on dependence between cost, quality and duration of project events;

– determination of potential risks and ways of their prevention;

– isolation and interrelation of process of a project product development and project management; feedback between purposes, tasks, events, results, project products and resources;

– creation of system of monitoring and estimation of project management process.

Justification of cost efficiency of a project which provides the excess of advantage of a project over the expenses connected with its realisation.

Application of a project-oriented management model in regional development sphere is caused by some negative problems of activity on creation and realisation of projects and programs which make impossible an effective utilisation of best ideas of social and economic development of regions. Among such negative aspects it is necessary to underline the following: inexpressive strategic borders of a project; the situation analysis is mostly superficial; it does not establish cause and effect relationships; availability of planning focused not on the purpose and results, but on events design; impossibility to check up the effect of project accomplishment; the special attention is given to financial resources; short-term vision; design documentation is inaccurate.

The given negative characteristics are also supported by a presence of typical errors which are assumed by program or project developers:

– the determined problems are grounded insufficiently;

– there is no accurate delimitation between a problem, the reasons and problem symptoms;

– there is no accurate determination and description of a project target group;

– it is not researched, whether there was a previous experience of a similar problem solution in other cities, regions or abroad;

– there is no forecast of problem solution consequences;

– project purpose is structured insufficiently;

– there is no logic communication between a problem, a purpose and program or project tasks (the problem description is given very often but the purpose and tasks are formulated in such way that it does not allow to solve the current problem, but concerns the other problem which is not considered in this program-target document);

– program or project purposes and tasks are defined improperly and it is impossible to measure and estimate insufficiently if their achievement is possible;

– purposes do not reflect the advantage got from a project realisation;

– there is no programs and projects monitoring and estimation, absence of estimation indicators;

– there is no analysis of possible threats and risks of failure of project implementation;

– the results of the project to be received after its accomplishment are de-scribed insufficiently and unclearly.

The project cycle management methodology provides an opportunity to specify accurately the purpose, tasks, results of the project, simultaneously minimising risks, and provides the following: conformity of local, regional, sectoral and national strategic priorities of European Union strategy; the profound analysis of problems which are solved by means of a project or a program; planning of a project activity focused on a main goal; formulation of the result which can be measured easily; constant attention to a project quality; concentration on a long effect of a project; standardization of a project documentation format.

Conclusions. Thus, as a result of the conducted research it is possible to draw a conclusion that the use of unified methodology of project management in regional development will provide the system integration, the increase of productivity and efficiency of strategic management of Ukraine's regions development. Improvement of informational and organizational provision of introduction of project methodology management in regional development can be the prospect of further research in the given direction.

REFERENCES:

1. Kopytko O.O. Vprovadzhennya systemnoi metodologii programnogo ta proektnogo upravlinnya strategichnym rozvytkom terytorii v Ukraini / O.O. Kopytko // Publichne administruvannya : teoriya ta praktyka : elektron. zb. nauk. pr. – 2010. – Vyp. 2 (4). – Rezhym dostupu : http://www.dbuapa.dp.ua/zbirnik/2010-02/10koortu.pdf.
2. Derzhavna strategiya regionalnogo rozvytku na period do 2020 roku : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy № 385 vid 6.08.2014 // Ofitsiinyi visnyk Ukrainy. – 2014. – № 70. – S. 23.
3. Pro derzhavne prognozuvannya ta rozroblennya program ekonomichnogo i sotsialnogo rozvytku Ukrainy : Zakon Ukrainy № 1602-III vid 23.03.2000 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1602-14.
4. Pro derzhavni tsilovi programy : Zakon Ukrainy № 1621-IV vid 18.03.2004 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1621-15.
5. Chemerys A.O. Rozroblennya ta upravlinnya proektamy u publichnii sferi: evropeiskyi vymir dlya Ukrainy. Praktychnyi posibnyk / A.O. Chemerys ; Shveitsarsko-ukrainskyi proekt "Pidtrymka detsentralizatsii v Ukraini – DESPRO". – K.: TOV "Sofiya-A". – 2012. – 80 s.

УДК 658.009.12:621(477.46)

Мілляр В.В.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

Кабак О.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївського національного аграрного університету

СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ СНІГУРІВСЬКОГО РАЙОНУ

CURRENT STATUS AND TRENDS IN AGRICULTURAL ENTERPRISE OF SNIGURIVKA AREA

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сучасні тенденції, напрями та шляхи розвитку сільськогосподарських підприємств Снігурівського району Миколаївської області в умовах швидких змін у зовнішньому середовищі та АПК України в цілому. Як показує світовий досвід, конкурентні переваги аграрної сфери повинні створюватися насамперед на рівні регіонів. Вони покликані значною мірою забезпечувати соціально-економічний розвиток своєї території й тим самим підвищувати конкурентоспроможність аграрного сектору країни загалом. Це зумовлено природно-кліматичними факторами, зональною спеціалізацією, рівнем фінансового, матеріально-технічного забезпечення тощо, тому виникає необхідність аналізу та прогнозування конкурентоспроможності регіону та зерновиробників зокрема. Це дає змогу обґрунтовувати заходи щодо зміцнення ринкових позицій виробників зерна, підвищувати ефективність та оперативність управлінських рішень, а також суттєво посилювати стійкість аграрних підприємств до негативного впливу кризових умов господарювання.

Ключові слова: інноваційний розвиток, зріст, тенденції, інвестиційний розвиток, ефективність, функціональний підхід.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы современные тенденции, направления и пути развития сельскохозяйственных предприятий Снигиревского района Николаевской области в условиях быстрых изменений во внешней среде и АПК Украины в целом. Как показывает мировой опыт, конкурентные преимущества аграрной сферы должны создаваться в первую очередь на уровне регионов. Они призваны в значительной степени обеспечивать социально-экономическое развитие своей территории и тем самым повышать конкурентоспособность аграрного сектора страны в целом. Это обусловлено природно-климатическими факторами, зональной специализацией, уровнем финансового, материально-технического обеспечения и т. п., поэтому возникает необходимость анализа и прогнозирования конкурентоспособности региона и зернопроизводителей в частности. Это позволяет обосновывать мероприятия по укреплению рыночных позиций производителей зерна, повышать эффективность и оперативность управленческих решений, а также существенно усиливать стойкость аграрных предприятий к негативному влиянию кризисных условий ведения хозяйства.

Ключевые слова: инновационное развитие, рост, тенденции, инвестиционное развитие, эффективность, функциональный подход.

ANNOTATION

In the articles exposed and investigational modern tendencies, directions and ways of development of agricultural enterprises of district of the Mykolaiv area in the conditions of rapid changes in an environment and АПК of Ukraine. As world experience, competitive edges of agrarian sphere, shows, must be created, first of all, at the level of regions. They are called largely to provide socio-economic development of the territory and to promote a competitiveness the same agrarian to the sector of country on the whole. It is conditioned by natural and climatic factors, zonal specialization, by the level of financial, logistical support and others like that. To Tom, there is a necessity of analysis and prognostication of competitiveness of region and зерновиробників in particular. It allows to ground the measures of strengthening of market positions of producers of grain, promote efficiency and operationability of administrative decisions, and also substantially to strengthen firmness of agrarian enterprises to negative influence of crisis terms of menage.

Keywords: innovative development, height, tendencies, investment development, efficiency, functional approach.

Постановка проблеми. Аграрний сектор традиційно є одним із потужних важелів економічного розвитку області. Ґрунтово-кліматичні умови, природно-ресурсний потенціал, трудові ресурси та давні хліборобські традиції Миколаївщини дають змогу створити ефективне конкурентоспроможне сільське господарство. Незаперечним є факт загальнонаціонального статусу сільськогосподарської галузі, оскільки її розвиток сприяє підвищенню матеріального добробуту населення, зміцненню економічної та продовольчої безпеки.

Сільське господарство – найбільш складна і трудомістка галузь як в агропромисловому комплексі, так і в усьому народному господарстві. Зумовлено це передусім впливом на виробництво ґрунтово-кліматичних умов. Негативний їх вплив може бути певною мірою нівельовано біологічними, техніко-технологічними, організаційно-економічними чинниками: виведенням і широким районуванням високоврожайних і стійких сортів сільськогосподарських культур, високопродуктивних порід тварин, зміцненням матеріально-технічної бази сільського господарства, освоєнням прогресивних технологій, форм організації праці і виробництва, використанням економічних механізмів регулювання галузі [6].

Сільськогосподарський сектор, структуру якого формують галузі рослинництва й тваринництва, є головною складовою частиною агропромислового комплексу – одного з найбільших і найважливіших секторів економіки України. У прямій залежності від його функціонального стану, особливо сільського

господарства, знаходяться розвиток економіки, продовольча безпека та незалежність держави, стан внутрішнього й зовнішнього ринків, а отже, і рівень життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи конкуренції, формування та розвитку конкурентних переваг досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: М. Портер, Р.А. Фахтудінов, М.С. Вітков, Л.А. Євчук, В.В. Россоха, О.В. Ульянченко, М.В. Присяжнюк, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак, С.М. Кваша та ін. Питання конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників у цілому і зернових зокрема висвітлювалося в роботах вітчизняних учених, таких як: В.Я. Месель-Веселяк, М.Я. Дем'яненко, Н.Є. Голомша [3] та ін.

Вітчизняний науковець Т.М. Громова стверджує, що в умовах товарного ринку продукція набуває статусу конкурентоспроможної лише тоді, коли виробник одержує за неї більше, ніж витрачає на її виробництво [1]. Інакше кажучи, за таким трактуванням конкурентоспроможною є вся продукція, ціна продажу якої вища за повну виробничу собівартість. Однак якщо на таку продукцію попит доволі низький, із часом підприємство не зможе її продавати у достатній кількості для компенсації всіх витрат і отримання прибутку, тому не варто вважати абсолютним показником конкурентоспроможності співвідношення «ціна – витрати». Хоча, безперечно, наявність певного рівня рентабельності продукції є важливим. Однак це стосується передусім конкурентоспроможності підприємства, а не конкурентоспроможності продукції.

Зокрема, Н. Грицишин до внутрішніх чинників зараховує такі:

– діяльність керівництва та апарату управління підприємства, організацію та виробничу структуру, професійний та кваліфікований рівень керуючих кадрів;

– систему технологічного оснащення. Оновлення устаткування та технологій, заміна їх на сучасні забезпечують підвищення конкурентоспроможності підприємства, підсилюють внутрішню гнучкість виробництва;

– сировину, матеріали, напівфабрикати. Якість сировини, комплектність її перероблення та величина відходів впливають на конкурентоспроможність підприємства. Зменшення виходу готової продукції із сировини приводить до збільшення витрат виробництва і, відповідно, до зменшення прибутку;

– збут продукції. Для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно здійснювати ефективний збут продукції, завойовувати нові ринки, стимулювати здійснення продажу, вживати маркетингові заходи [7]. До того ж внутрішніх чинників, які визначають конкурентні переваги підприємства і його продукції, на нашу думку, значно більше. До внутрішніх чинників потрібно зарахувати:

– систему управління;

– фінансове забезпечення, можливість додаткових інвестицій та доступ до фінансових ресурсів;

– виробничі потужності і виробничий потенціал;

– інновації;

– доступ до якісних і дешевих ресурсів (сировини, матеріалів, напівфабрикатів).

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільськогосподарський сектор виробництва завжди був і залишається одним із найбільш ризикових видів бізнесу. Зумовлено це кількома причинами: високою залежністю від малопередбачуваних змін кліматичних умов (сільгоспвиробник ніколи напевно не знає, чи буде економічно ефективним наступний рік); нестабільною кон'юнктурою ринків сільськогосподарської сировини; відносно довшим періодом окупності інвестицій; низькою ліквідністю активів сільськогосподарських підприємств [5].

Снігурівський район займає 1 350,2 кв. км (5,5% території області) та розташований у південно-східній частині Миколаївської області. Рельєф району переважно рівнинний із незначними перепадами в басейні річки Інгулець. Територія має загальний нахил із північного заходу до південного сходу. Ґрунтовий покров, головним чином, складається з південних чорноземів.

Із північної сторони район межує з Березнегуватським та Баштанським районами Миколаївської області, зі сходу – з Великоолександрівським, Береславським районами Херсонської області, із заходу – з Жовтневим районом Миколаївської області, з південної сторони – Бєлозерським районом Херсонської області та містом Херсон.

У районі 59 населених пунктів (місто Снігурівка та 58 сіл). Районний центр Снігурівка розташований у південно-східній частині Миколаївської області, на правому березі річки Інгулець. Снігурівка має залізничну станцію. Місто зв'язане автобусним сполученням із Миколаєвом, Херсоном, населеними пунктами району. Відстань до обласного центру – 75 км, до Херсона – 55 км.

Снігурівський район є сільськогосподарським. Основні напрями сільського господарства: рослинництво (зернове виробництво, вирощування технічних культур, вирощування овочевої продукції); тваринництво (велика рогата худоба, свині); птахівництво (кури); риборозведення.

В аграрному секторі району використовується 105,8 тис. га ріллі, на яких ведуть товарне виробництво сільськогосподарської продукції підприємства різних організаційно-правових форм господарювання [2].

Структуру сільськогосподарських підприємства Снігурівського району за організаційно-правовою формою господарювання представлено на рис. 1.

У Снігурівському районі питома вага товариств з обмеженою відповідальністю й акціонерних товариств становить менше 1,0%, проте саме їм належить більше третини оброблюваних земель Снігурівського району. Ще 33,0% ріллі належить одноосібним підприємцям, 27,4% угідь – у розпорядженні фермерських господарств, питома вага оброблюваної ріллі, якої володіють приватні підприємства, не перевищує 6,0%.

Рис. 1. Структура сільськогосподарських підприємства Снігурівського району за організаційно-правовою формою господарювання станом на 01.01.2016

Джерело : побудовано на основі даних Інвестиційного паспорту Снігурівського району

Як показує світовий досвід, підприємство (сільськогосподарське, промислове чи у сфері обслуговування) працює найефективніше, якщо його керівник зацікавлений у максимальних результатах його діяльності. Звичайно, така зацікавленість може бути лише в приватній сфері бізнесу.

Оскільки протягом останніх років спостерігається занепад сільського господарства в Україні, то саме фермерські, приватні сільськогосподарські підприємства й одноосібні господарства, функціонуючи на повну потужність, мають забезпечити населення сільськогосподарською продукцією. Таких підприємств у Снігурівському районі більшість, а саме: фермерських господарств – 5,3%, приватних підприємств – 1,8%, одноосібних господарств – більше 90,0%.

У загальній кількості посівних земель Миколаївської області питома вага земель Снігурівського району не перевищує 7,0%. Найбільше посівних земель відведено під зернові культури – 58,9% (рис. 2), проте у даній групі земель по області показник не перевищує 6,0%. Під технічні культури відведено третину всіх земель району – 33,5%, або 31,9 тис. га. Проте у структурі земель Миколаївської області даний показник становить тільки 6,5%. Питома вага земель під картоплю, овоче-баштанні і кормові культури в досліджуваному районі незначна як на районному, так і на обласному рівнях.

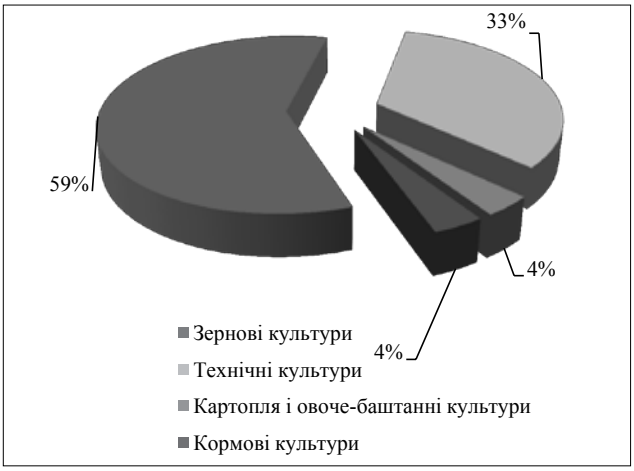


Рис. 2. Структура посівних площ сільськогосподарських культур підприємств Снігурівського району в 2015 р., %

Джерело: побудовано за даними статистичної інформації по Миколаївській області

Найбільш придатними для вирощування в природно-кліматичних умовах району є озима пшениця, яровий та озимий ячмінь [4].

Виробництво зернових культур Снігурівського району до 2013 р. набуло негативної тенденції до зменшення (рис. 3). Так, у 2005 р. питома вага виробництва зернових культур перевищувала 8,0% щодо показника Миколаївської області. У 2013 р. даний показник скоротився більше ніж удвічі порівняно з 2005 р. і на 0,6 в. п. щодо показника 2012 р., проте вже в 2014 р. питома вага збільшилася на 1,4 в. п., у звітному році було зібрано на 41,8 тис. т зерна більше порівняно з попереднім роком.

Найкращий результат валового виробництва зернових культур у Снігурівському районі зафіксовано в 2011 р., коли було зібрано 165,2 млн. т., тоді як по Миколаївській області найбільше зернових було зібрано в 2013 р., що на 6,7% більше за дані 2011 р. і в 2,2 рази більше, ніж

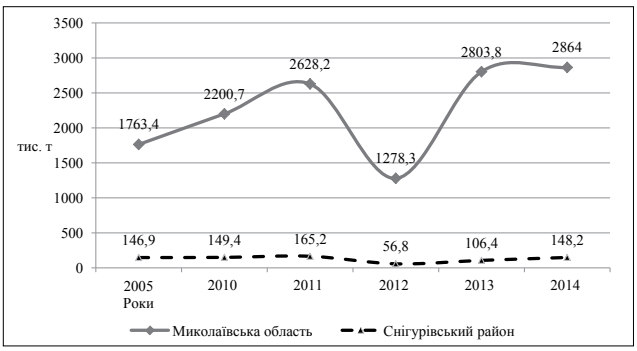


Рис. 3. Виробництво зернової продукції підприємств Снігурівського району і Миколаївської області в 2005–2014 рр.

Джерело: побудовано за даними статистичної інформації по Миколаївській області

у 2012 р., коли частина врожаю загинула внаслідок складних кліматичних умов.

У 2014 р. в господарствах усіх категорій Снігурівського району зібрано 15,8 тис. га зернових та зернобобових культур (без кукурудзи), що на 40,3% менше, ніж на 01 липня 2013 р. Намолочено 522,1 тис. ц зерна (у початково оприбуткованій вазі), що на 0,1% менше, ніж у 2013 р. З одного гектара обмолоченої площі всіх категорій господарств одержано 33,1 ц зерна, що на 13,3 ц більше, ніж на 01 липня 2013 р.

За 2014 р. усіма категоріями господарств Снігурівського району реалізовано на забій 7,3 тис. ц худоби та птиці (у живій вазі), що на 55,3% менше січня-червня 2013 р., вироблено 120,8 тис. ц молока (на 6% менше), одержано 156,4 млн. шт. яєць (у 8,4 рази більше).

Загальне поголів'я великої рогатої худоби становило 11,1 тис. голів, що на 3,4% менше порівняно з 2013 р., у т. ч. корів – 6 тис. голів (на 3,8% менше), свиней – 3,7 тис. голів (на 13,3% менше), овець та кіз – 2 тис. голів (на 4,7% менше), птиці – 1 144,1 тис. голів (у 5,8 рази більше).

За наведеними показниками у табл. 1 питома вага поголів'я худоби у сільськогосподарських підприємствах Снігурівського району у структурі Миколаївської області не перевищує 7,0%. Поголів'я свиней, овець і кіз ще менше і становить тільки 2,7% від загального показника по області. Проте поголів'я птиці у досліджуваному районі сягає майже третини поголів'я Миколаївської області. Тобто можна зробити висновок, що в районі спеціалізуються на вирощуванні птиці. Загальний обсяг продажу аграрної продукції сільськогосподарськими підприємствами (крім малих) за 2015 р. порівняно з відповідним періодом минулого року збільшився у 4,1 рази, у т. ч. продукції рослинництва – у 2,8 рази, продукції тваринництва – у 6,6 рази.

Середні ціни продажу аграрної продукції в сільськогосподарських підприємствах за всіма напрямами продажу в 2014 р. порівняно з відповідним періодом минулого року знизилися на 2,5%, зокрема на продукцію тваринництва – на 5,7%, а на продукцію рослинництва зросли на 1,9%.

Поглиблюючи дослідження, розглянемо рівень виробництва сільськогосподарської продукції на прикладі трьох сільськогосподарських підприємствах Снігурівського району.

ПОСП «Веселий Кут-ІІІ» і ДП «Південне» Снігурівського району є найуспішнішими сільськогосподарськими підприємствами району. Центральна садиба ПОСП «Веселий Кут-ІІІ» знаходиться у с. Кобзарці, ДП «Південне» базується у с. Євгенівка. ТОВ «Ареал-Снігурівка» входить до складу ТОВ «Аграрний холдинг «Авангард».

ТОВ «Аграрний холдинг «Авангард» – одна з найбільших агропромислових груп України, компанії якої спеціалізуються на виробництві курячих яєць та продуктів яєчної переробки. Згідно зі звітом компанії «Фінансово-аналітична група «Про-Консалтинг», займає 57,0% ринку промислового виробництва яєць та 91,0% ринку сухих яєчних продуктів країни. Виробничий цикл ТОВ «Аграрний холдинг «Авангард» є вертикально інтегрованим. Підприємства компанії розташовані в 14 із 24 областей України.

До складу компанії входять: 19 птахофабрик, які в 2013 р. виробили 7 019 млн. штук яєць; три репродуктори ІІ порядку, які забезпечують виробничі потреби компанії в добовому курчаті; 10 зон із підрощування молодняку; шість кормових заводів і чотири склади для довготривалого зберігання яйця. У 2013 р. ТОВ «Аграрний холдинг «Авангард» повністю завершив будівництво птахокомплексів із виробництва яєць «Авіс» і «Чорнобаївське» у Хмельницькій та Херсонській областях. На даний момент на об'єктах відбуваються поетапні пусконалагоджувальні роботи. Річна виробнича потужність кожного з комплексів у разі повного завантаження потужностей становить близько 1 616 млн. штук яєць для «Авісу» і 1 865 млн. – для «Чорнобаївського». При цьому потужність для утримання курей-несучок компанії збільшиться до 30,1 млн. голів.

На виробничих підприємствах ТОВ «Аграрний холдинг «Авангард» утримується найбільше поголів'я курей-несучок в Україні. На кінець 2013 р. загальне поголів'я становило 32,5 млн. голів, поголів'я курей-несучок – 27,0 млн. голів.

Проаналізуємо розміри виробництва та виробничі ресурси досліджуваних підприємств (табл. 2).

Аналіз розмірів виробництва ПОСП «Веселий Кут-ІІІ» (табл. 2) показав, що вартість валової продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.) у ПОСП «Веселий Кут-ІІІ» в 2015 р. зросла порівняно з попередніми

Таблиця 1

Поголів'я худоби та птиці у Снігурівському району і Миколаївській області в 2015 р., тис. гол.

Територіальні одиниці	Велика рогата худоба		Свині	Вівці та кози	Птиця
	усього	у тому числі корови			
Миколаївська область	154,5	90,1	147,1	54,7	4248,2
Снігурівський район	9,0	6,0	4,0	1,5	1150,0
Частка Снігурівського району у структурі Миколаївської області, %	5,8	6,7	2,7	2,7	27,1

Джерело : побудовано за даними статистичної інформації по Миколаївській області

Таблиця 2

Розмір виробництва окремих сільськогосподарських підприємств Снігурівського району

Показники	ПОСП «Веселий Кут-ІІІ»		ДП «Південне»		ТОВ «Ареал-Снігурівка»	
	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.
Вартість валової продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.), тис. грн.	10191,7	10315,1	13088,1	15742,3	145390,9	24297,8
Дохід (виручка) від реалізації, тис. грн.	11942,7	14329,0	7629,1	16875,0	193446,5	31264,0
Середньооблікова чисельність працюючих у сільськогосподарському виробництві, осіб	92	78	53	70	239	50
Площа сільськогосподарських угідь, га	2640	2765	4304	4316	45	16
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	7652,5	6613,5	1049,5	2380	6013,9	7551,8
Поголів'я худоби, ум. гол.	489	450	-	-	14407	2017

Джерело: побудовано і розраховано за даними звітності сільськогосподарських підприємств Снігурівського району

Таблиця 3

Показники середньооблікової чисельності працівників в окремих сільськогосподарських підприємствах Снігурівського району, осіб

Показники	Всього		Рослинництво		Тваринництво	
	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.
ПОСП «Веселий Кут-ІІІ»	92	78	68	63	24	15
ТОВ «Ареал-Снігурівка»	239	50	-	-	239	50
ДП «Південне»	53	70	52	70	-	-

Джерело: побудовано і розраховано за даними звітності сільськогосподарських підприємств Снігурівського району

роками на 56,2% і 1,2% відповідно. Відбулося це за рахунок зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Показник грошової виручки в 2015 р. збільшився на 27,4% порівняно з 2013 р. та на 20% відносно даних 2014 р., що можна пояснити не тільки зростанням обсягів реалізації, а й зростанням цін на продукції сільського господарства.

Найменший показник вартості валової продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.) ТОВ «Ареал-Снігурівка» було зафіксовано в 2014 р., а саме на 84,0% менше за показники 2011 і 2013 рр. Відбулося це за рахунок суттєвого скорочення у звітному періоді виробництва яєць на підприємстві. Дохід (виручка) від реалізації у 2014 р. аналогічно скоротилася більше ніж на 80,0% порівняно з попередніми періодами, що пов'язано зі зменшенням обсягів реалізації курячого м'яса та яєць.

Показник вартості валової продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.) у ДП «Південне» в 2014 р. суттєво зріс і становив 15 742,3 тис. грн., що на 20,0% більше за показник 2013 р. Даний факт можна пояснити зростанням як асортименту продукції, так і обсягів виробництва. Грошова виручка від реалізації сільськогосподарської продукції у звітному році зросла і становила 16 875,0 тис. грн., що вдвічі більше за попередні дані. Така суттєва різниця пояснюється зростанням цін реалізації продукції.

На ПОСП «Веселий Кут-ІІІ» кількість працюючих у 2015 р. зменшилася порівняно з 2013 і 2014 рр. на 25,0% і 15,0% і становила 78 робітників. Земельні угіддя на підприємстві в 2015 р. зросли порівняно з 2013 і 2014 рр. на 4,7% і становили 2 765 га. Негативним для ділової активності підприємства є стійка тенденція до скорочення вартості основних виробничих засобів, яка в 2015 р. становила 6 613,0 тис. грн., що на 25,0% і 13,0% менше за показники 2013 і 2014 рр. Також зазначимо, що в 2015 р. зменшилося поголів'я худоби в ум. гол.

Аналіз основних виробничих ресурсів ДП «Південне» показує, що в господарстві в 2015 р. зросли трудові і земельні ресурси, а також вартість основних виробничі засобів, що є свідченням про інтенсивний тип розвитку господарства.

У ТОВ «Ареал-Снігурівка», навпаки, відмітимо стійку тенденцію до скорочення земельних ресурсів. Так, у 2015 р. показник становив тільки 16 га, тобто 35,0% від показників 2013 і 2014 рр. Аналогічно зменшилася кількість працівників ТОВ «Ареал-Снігурівка» у 2015 р., а саме майже на 80,0% щодо даних попередніх років.

Позитивним фактором у ПОСП «Веселий Кут ІІІ» є зростання у звітному періоді поголів'я

худоби на 1,1% порівняно з 2014 р., але порівняно з 2013 р. відбулося зменшення показника на 15,5%.

Позитивним у ТОВ «Ареал-Снігурівка» є зростання вартості основних виробничих засобів, яка в 2015 р. становила 7 551,8 тис. грн., що на 94,5% і 25,6% більше за показники 2013 і 2014 рр. Негативним для ділової активності підприємства є суттєве скорочення поголів'я худоби, а саме на 86,0%, порівняно з попередніми роками. У ДП «Південне» у звітному році не виробляється продукції тваринництва, у 2013 і 2014 рр. вироблявся і реалізовувався мед.

Отже, ПОСП «Веселий Кут-ІІІ» у 2015 р. вартість валової продукції, доходу від реалізації було отримано більше за попередні періоди. Кількість земель зросла, проте кількість працівників та вартість основних засобів зменшилися. ТОВ «Ареал-Снігурівка» забезпечене трудовими і земельними ресурсами, але в 2015 р. спостерігається їх скорочення, що свідчить про зменшення обсягів виробництва підприємства. Вартість основних засобів у звітному періоді зросла. У 2015 р. показники розміру виробництва ДП «Південне» дещо зросли. Проаналізуємо трудові ресурси досліджуваних підприємств (табл. 3).

Дослідження показало (табл. 3), що середньорічна чисельність працівників у ПОСП «Веселий Кут-ІІІ» у 2015 р. зменшилася майже на 15,0%. Більшість працівників зайнята у галузі рослинництва. У галузі тваринництва кількість робітників постійно скорочується.

Середньооблікова чисельність працівників у ТОВ «Ареал-Снігурівка» 2015 р. порівняно з 2014 р. зменшилася на 80,0%. Кількість працівників підприємства становить 50 осіб. Усі працівників зайняті в галузі тваринництва, що можна пояснити спеціалізацію виробничої діяльності підприємства.

Середньооблікова чисельність працівників у ДП «Південне» 2015 р. порівняно з 2014 р. зросла на третину (17 осіб). Усі працівники зайняті в галузі рослинництва. У 2014 р. один робітник обслуговував виробництво меду.

Охарактеризуємо економічну ефективність використання трудових ресурсів підприємства (табл. 4).

Дослідження стану економічної ефективності використання трудових ресурсів у ПОСП «Веселий Кут-ІІІ» свідчить, що в 2015 р. на кожного працівника сільськогосподарського підприємства вартості валової продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.) та валового доходу порівняно з 2013 р. було отримано більше відносно показників 2014 р. Окрім того, у 2015 р. на кожного працівника підприємства було отримано чистого прибутку в розмірі 51,2 тис. грн., що в 2,5 рази більше за показник 2014 р. і свідчить про ефективне використання трудових ресурсів.

Економічна ефективність використання трудових ресурсів у ТОВ «Ареал-Снігурівка» у 2015 р. зменшилася. Так, на одного працівника ТОВ «Ареал-Снігурівка» у звітному періоді вартості валової продукції було отримано на 20,0% порівняно з 2013 і 2014 рр. Аналогічно валового доходу і прибутку в 2015 р. було отримано менше на 33,3% і 76,0% відповідно.

У ДП «Південне» вартості валової продукції у постійних цінах 2010 р. на одного робітника найбільше було отримано в 2014 р., показник 2015 р. зменшився, що свідчить як про скорочення обсягів виробництва продукції сільського господарства на підприємстві, так і про зростання трудових ресурсів.

Проте валового доходу на кожного працівника ДП «Південне» в 2015 р. було отримано більше за рахунок зростання доходів підприємства, що, безумовно, є позитивним. Проте прибутку було отримано в чотири рази менше за показник 2014 р. Відповідно, за низкою показників економічна ефективність використання трудових ресурсів на підприємстві зменшилася.

Висновки. Снігурівський район як економічна одиниця Миколаївської області має свої особливості і переваги.

Основними перевагами Снігурівського району серед інших у Миколаївській області є:

Таблиця 4

Показники економічної ефективності використання трудових ресурсів в окремих сільськогосподарських підприємствах Снігурівського району, 2014–2015 рр.

Показники	ПОСП «Веселий Кут-ІІІ»		ТОВ «Ареал-Снігурівка»		ДП «Південне»	
	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.
Отримано в розрахунку на одного середньооблікового працівника, тис. грн.:						
– вартості валової продукції сільського господарства (в постійних цінах 2010 р.)	110,8	132,2	608,3	486,0	246,9	224,9
– валового доходу від сільського господарства	27,9	69,3	740,6	494,2	143,9	241,1
– прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції	19,4	51,2	194,0	46,6	70,4	18,7

Джерело: побудовано і розраховано за даними звітності сільськогосподарських підприємств Снігурівського району

вдале географічне розташування відносно обласного центру та основних ринків збуту продукції; технічне оснащення галузі сільського господарства, на розвиток якого протягом останніх трьох років витрачено більше 50,0 млн. грн.; екологічно чистий район.

Сільськогосподарські підприємства Снігурівського району забезпечені всіма необхідними ресурсами для здійснення сільськогосподарської діяльності, ефективність використання яких у 2015 р. порівняно з попередніми роками зросла. У структурі грошової виручки від реалізації в середньому за досліджуваний період найбільша питома вага припадає на виробництво зернових культур, соняшнику й яєць. Підприємства є спеціалізованими.

Ефективний розвиток досліджуваних підприємств та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського сектору Снігурівського району можливий за умови досягнення вищої якості продукції, збільшення врожайності, зменшення витрат на вирощування та переробку за рахунок підвищення ефективності виробництва і залучення кваліфікованих кадрів, а також доведення продукції до вимог міжнародних стандартів (ISO) і розширення каналів збуту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Альтшулер И.Г. Стратегическое управление на основе маркетингового анализа. Инструменты, проблемы, ситуации / И.Г. Альтшулер. – М. : Вершина, 2006. – 232 с.
2. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2004. – 624 с.
3. Голомша Н.С. Сутність та ієрархія категорії «конкурентоспроможність» / Н.С. Голомша // Іноваційна економіка. – 2009. – № 1. – С. 59–62.
4. Дацій О.І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України / О.І. Дацій. – К. : ННЦ ІАЕ, 2004. – 428 с.
5. Євчук Л.А. Стратегічне управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств : [монографія] / Л.А. Євчук. – Миколаїв : Прокопчук Т.Ю., 2010. – 340 с.
6. Россоха В.В. Діагностика конкурентоспроможності продукції / В.В. Россоха, М.П. Канінський // Вісник НАУ. – 2003. – Вип. 62. – С. 84–89.
7. Шустіна І.М. Процесний підхід до управління якістю на підприємствах АПК / І.М. Шустіна // Науковий вісник Нац. аграрного університету. – 2007. – Вип. 110. – Ч. 2. – С. 302–306.

УДК 631:349

Мошак О.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету

Йовбак О.В.
магістр
Ужгородського національного університету

Федоричко Л.О.
магістр
Ужгородського національного університету

РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ

REGIONAL POLICY OF DEVELOPMENT OF AGRARIAN SPHERE

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено актуальні проблеми розвитку аграрної сфери на регіональному рівні, зокрема Закарпатської області. Здійснено оцінку ефективної регіональної системи аграрного господарювання. Зазначено, що на рівні регіону менеджмент аграрної сфери повинен ураховувати пріоритетність не тільки просторово-територіального розвитку, але й фактори впливу на життєдіяльність і продовольче забезпечення населення, формування сталого соціально-економічного й екологічного розвитку регіональної економічної системи. Важливою складовою частиною аграрної сфери є сільськогосподарське виробництво, яке забезпечує потреби населення у сільськогосподарській продукції, формує ринок якісних, безпечних і доступних продовольчих товарів для споживачів, а в цілому продовольчу безпеку країни та її регіонів.

Ключові слова: регіональний менеджмент, аграрна сфера, аграрне виробництво, регіональний аграрний ринок, регіональні інституції.

АННОТАЦИЯ

В статье освещены актуальные проблемы развития аграрной сферы на региональном уровне, в частности Закарпатской области. Осуществлена оценка эффективной региональной системы аграрного хозяйства. Отмечено, что на уровне региона менеджмент аграрной сферы должен учитывать приоритетность не только пространственно-территориального развития, но и факторы влияния на жизнедеятельность и продовольственное обеспечение населения, формирования устойчивого социально-экономического и экологического развития региональной экономической системы. Важной составляющей аграрной сферы является сельскохозяйственное производство, которое обеспечивает потребности населения в сельскохозяйственной продукции, формирует рынок качественных, безопасных и доступных продовольственных товаров для потребителей, а в целом продовольственной безопасности страны и ее регионов.

Ключевые слова: региональный менеджмент, аграрная сфера, аграрное производство, региональный аграрный рынок, региональные институты, сельскохозяйственная продукция, растениеводство, животноводство.

ANNOTATION

The article is devoted to topical issues of development policy of the agricultural sphere at the regional level, in particular the Transcarpathian region. The effective rate of regional system in agrarian management is done. Noted, that the regional management of the agrarian sector must take into account the priorities not only territorial spatial development, but also factors of influence on livelihoods and food security of the population, the formation of a stable socio-economic and environmental development of regional economic system. An important component of the agricultural sector is agricultural production, which meets the needs of the population in agricultural product forms a market of quality, safe and affordable food products for customers, and overall food security of the country and its regions.

Keywords: regional management, agrarian sphere, agrarian production, regional agrarian market, regional institutions, agricultural production, crops, livestock.

Постановка проблеми. Сфера аграрного розвитку є важливою компонентою економічної системи регіону. Вагомий вплив на результативність розвитку аграрного сектору справляють організаційно-управлінські підходи до забезпечення виробничо-господарської діяльності суб'єктів аграрного господарювання на різних рівнях. Регіональний менеджмент, поєднуючи законодавчо-правовий, економічний та територіально-господарський механізми, через канали зв'язку між управляючою і керованою системами, дає можливість досягти кінцевої мети – забезпечення економічно ефективної регіональної системи аграрного господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування результативної регіональної політики у сфері аграрного розвитку, зокрема забезпечення ефективного функціонування аграрного сектору, діяльності суб'єктів аграрного господарювання, інституціональних засад трансформацій в аграрній сфері висвітлено в публікаціях І. Баланюка, В. Варцаби, Л. Газуди, М. Газуди, Т. Дудара, М. Голубець, В. Дієсперова, М. Лендєла, В. Месель-Веселяка, В. Мікловди, В. Прадуна, І. Прокопи [1–3] та ін.

При цьому науковці, економісти-аграрники акцентують увагу на формуванні нової аграрної політики, що сприятиме розширеному відтворенню сфери аграрного розвитку та сільського життєвого середовища в цілому. Так, О. Могильний зазначає, що вирішення проблемних питань державного регулювання аграрної сфери зумовлюється дотриманням принципу законності, що передусім передбачає верховенство закону і неухильне дотримання уповноваженими органами державного регулювання, підприємствами та їх професійними організаціями законів і підзаконних актів; опосеред-

коване регулювання аграрного виробництва за допомогою нормативно визначених фінансово-економічних, адміністративних важелів і соціального впливу, а також державну регуляторну політику, що має враховувати дію економічних законів і закономірностей [4, с. 68].

Дослідженню проблем та перспектив забезпечення продукцією сільськогосподарського виробництва країни та її регіонів присвячено наукові праці українських учених, серед них: В. Збарський, В. Єрмоленко, М. Лендєл, Ю. Лупенко, В. Мацибора, А. Чалий [5] та ін.

Однак окремих досліджень потребує виявлення регіональних проблем розвитку аграрної сфери з урахуванням територіальних особливостей.

Мета статті полягає у висвітленні характерних особливостей регіональної політики розвитку аграрної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одними з найбільш болючих проблем українського села є працевлаштування сільських мешканців, підтримка розвитку малого підприємництва в різних видах економічної діяльності на селі та підвищення якості життя мешканців сільської місцевості. Крім того, протягом останніх десятиріч українське село стало заручником нерозвинених виробничої та соціальної інфраструктур і низки регіональних проблем, тому під час формування стратегії розвитку регіону, розроблення заходів, спрямованих на активізацію пріоритетних видів економічної діяльності, зокрема аграрної сфери, поряд із загальними проблемами необхідно враховувати і специфіку регіону.

Оскільки кожен регіон є унікальним в економічному, екологічному, соціальному, історичному, природному та інших аспектах розвитку, необхідно окреслити саме регіональні особливості розвитку як важливого впливового фактора. До територіальних особливостей сільського розвитку, зокрема розвитку аграрного сектору Закарпатського регіону, доцільно віднести [6, с. 85–89]: вертикальну зональність регіону (низинна, передгірна, гірська), що накладає територіальні особливості розвитку на кожну із зон; екологічний складник (екологічний феномен регіону); геостратегічне розташування регіону; історичні та традиційні особливості розвитку сільського господарства регіону (вівчарство, виноробство, вирощування тютюну тощо); унікальність природних ресурсів; багатонаціональність регіону, ментальність населення.

Урахування регіональних особливостей розвитку під час розроблення стратегій сприятиме досягненню максимального ефекту в процесі їх реалізації та можливості уникнення помилок.

Інститутом аграрної економіки НААН України розроблено стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 р. [7], де окреслено індикатори розвитку та основні напрями досягнення стратегічних цілей. Стратегічні напрями передбачають визначення кількісних та якісних параметрів розвитку сільського господарства до 2020 р., а також основні заходи, через здійснення яких ці параметри досягатимуться. Відмічені напрями сформовані за результатами наукових досліджень, аналізу й узагальнення практики, оцінки та моделювання суспільних і виробничих процесів та ін. При цьому стратегічні напрями можуть використовуватися для розроблення нормативно-правових документів у сфері сільського господарства, програмних та поточних документів державних органів та органів місцевого самоврядування всіх рівнів щодо розвитку галузі у відповідному періоді. Також ці напрями доцільно враховувати під час координації заходів із модернізації економіки країни та сільського господарства, розроблення ефективних механізмів реалізації реформ.

Державна аграрна політика як складова частина економічної політики держави, наголошується в проекті закону про сільське господарство, на рівні макро- і регіональної економіки спрямовуватиметься на розвиток сільського господарства, ринку сільськогосподарської продукції та продовольства, аграрних і земельних відносин, сприяння сталому розвитку сільських територій. При цьому зазначена політика базуватиметься на національних пріоритетах і враховуватиме необхідність інтеграції України до Європейського Союзу та світового економічного простору. Предметом державної аграрної політики за сферами впливу є [7]:

– у виробничій сфері – галузі виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, рибного, лісового та мисливського господарства, сфери земельних відносин, ветеринарної медицини, сільськогосподарського машинобудування, безпечності харчових продуктів, карантину та захисту рослин, охорони прав на сорти рослин і породи тварин;

– у ринковій сфері – ринок сільськогосподарської, лісової та рибної продукції та продуктів її переробки; земель сільськогосподарського призначення, агровиробничих послуг, матеріально-технічних, фінансово-кредитних та інвестиційних ресурсів сільського господарства, експортно-імпортна агропродуктова зовнішньоторговельна діяльність;

– у сфері інновацій – науково-технічне, технологічне, кадрове, інформаційно-консультаційне забезпечення, міжнародна співпраця;

– у соціально-економічній сфері – створення належних умов господарювання та сільськогосподарської зайнятості щодо забезпечення населення харчовими продуктами;

– у природоохоронній сфері – екологобезпечне використання сільськогосподарських земель, водоймищ, об'єктів рослинного та тваринного світу, вплив сільськогосподарської діяльності на навколишнє середовище;

– у фінансовій сфері – бюджетно-податкове регулювання аграрного виробництва, створення умов розширення доступу сільськогосподарських товаровиробників до зовнішніх джерел

формування фінансових ресурсів, стимулювання росту обсягів фінансового забезпечення розширеного відтворення і сталого розвитку аграрної сфери економіки.

Метою стратегії розвитку сільських територій визначено формування соціально орієнтованої економіки, вирівнювання пропорцій економічного і соціального розвитку сільських територій, зосередженого на інтересах громади села, її кожного селянина, створення у сільських поселеннях належних умов праці та проживання.

У стратегії, на нашу думку, більш доцільним було акцентувати увагу на активізації товарного аграрного виробництва, розбудові виробничої та соціальної інфраструктури, екологізації виробничих процесів та охороні навколишнього середовища. Більш дієвим був би пошук конкретних шляхів із вирішення проблем, притаманних сільській місцевості, у тому числі й забезпечення ефективного функціонування аграрної сфери сьогодні. Слід відзначити складність цієї проблеми як до пошуку шляхів, наукових підходів, так і до механізму реалізації, та доцільно виокремити окремі точки зору (аспекти) з вирішення цієї проблематики [8, с. 180-–181]: необхідність створення умов для ефективного функціонування ринкового механізму на сільських територіях (рівень прибутковості сільськогосподарського виробництва, земля – товар); збалансування ринку продовольчих товарів, виробничої сфери та споживання; реалізація політики протекціонізму щодо сільськогосподарського виробника; забезпечення розширеного відтворення та ефективності функціонування сільського господарства регіону; підтримка і розвиток пріоритетних видів економічної діяльності, що розміщені в межах сільської місцевості (у сфері сільського господарства, промисловості, рекреації, підприємництва в цілому); державна підтримка та гарантії збуту сільськогосподарської продукції; підтримка розвитку сільського господарства та сільських територій у цілому регіональними інституціями; розбудова інфраструктури сільської місцевості (виробничої, ринкової, соціальної); екологізація сільськогосподарського виробництва (дискусійне питання, механізм реалізації); концепція сталого розвитку – реальність чи утопія?; усунення корупції, лобіювання власних інтересів.

Важливою складовою частиною забезпечення агарного розвитку і сільських територій у цілому є формування регіональної інфраструктури та логістики. При цьому слід наголосити, що їх розвиток повинен випереджати розширене відтворення виробничої та соціальної сфер, інакше інфраструктура буде виступати стримуючим або обмежуючим фактором.

На особливу увагу заслуговує сумісний проект «Розбудова інфраструктури кооперативного сегмента аграрного ринку через створення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу у Закарпатській області» [9]. Як зазначають автори, реалізація проекту дасть можливість досягти як економічного (за рахунок упровадження нових енергозберігаючих технологій зберігання), так і соціального (стимулювання розвитку аграрного виробництва) ефекту. Запропонована інфраструктурна ланка зможе функціонувати і в «реверсному режимі», що дасть можливість більш ефективно використовувати виробничі потужності та сприяти повноцінному забезпеченню потреб регіону в продуктах харчування.

Реалізація проекту з удосконалення роботи регіонального аграрного ринку як складової частини інфраструктури розвитку сільської місцевості дасть змогу отримати, крім зазначених у програмі, такі ефекти:

– *стабілізаційний* – дасть змогу суттєво стабілізувати як сезонні ціни на сільськогосподарську продукцію для споживача, так і закупівельні – для сільськогосподарських суб'єктів діяльності;

– *акумулятивний* – дасть змогу знизити втрати сільськогосподарської продукції в період інтенсивного збирання і зменшити дефіцит у зимовий період;

– *послуги зберігання* – як додатково, за наявності вільних площ сховищ, надавати послуги зі зберігання продукції суб'єктам економічної діяльності на певний термін, без закупівлі цієї продукції;

– *гарантування прямого доступу виробників до споживача*, усуваючи численних посередників, дасть можливість підвищення прибутковості самих виробників та зниження цін для споживачів;

– *оптимізувати логістичну складову* за рахунок оптимізації відстаней і партій перевезень та зберігання сільськогосподарської продукції;

– *можливість управління в ручному режимі*, оскільки співвиконавцями проекту виступають органи регіонального управління та місцевого самоврядування, громадські організації, асоціації.

Забезпечення ефективного функціонування регіонального агропромислового виробництва супроводжується вирішенням низки проблемних питань, що виникли у процесі формування конкурентного середовища для розвитку аграрного сектору. До проблемних питань можна віднести:

– відсутність економічно обґрунтованого підходу до формування мінімально неподільних ефективних господарських одиниць;

– безсистемне використання земель сільськогосподарського призначення, що спричинилося впровадженням орендних земельних відносин та передачею пайових земель пайовикам для ведення особистого селянського господарства;

– врегулювання проблеми використання розпайованих земель під багаторічними насадженнями;

– створення відповідних фінансово-економічних механізмів для обслуговування агропромислового сектору;

– відсутність послідовної державної політики щодо підтримки паритету цін, що зумовлює постійну нестачу фінансових ресурсів та обмежує діяльність і розвиток товаровиробників;

– слабку інфраструктуру аграрного ринку та відсутність державної політики підтримки, створення і розвитку кооперативних та інших об'єднань сільськогосподарських товаровиробників;

– низький рівень заробітної плати працюючої частини, який значно нижчий проти середнього по галузях економіки;

– домінування дрібнотоварного виробництва, за якого окремі категорії осіб не беруть участі у формуванні бюджетів, фондів соціального страхування, пенсійних фондів та не мають належного соціального захисту;

– недосконала ринкова інфраструктура по збуту продукції особистих селянських господарств та інших дрібних сільськогосподарських товаровиробників;

– високу ступінь зношеності машино-тракторного парку, технологічного обладнання та низький рівень державної підтримки їх оновлення.

Крім того, у галузі рослинництва проблемними є дрібнотоварність виробництва, що стримує формування крупнотоварних партій сільськогосподарської продукції, з якими можна вийти на міжрегіональний ринок, та впровадження новітніх технологій; висока кислотність та щорічне падіння родючості ґрунтів через ерозію та недостатнє внесення вапняку, органічних та мінеральних добрив; високий ризик сільськогосподарського виробництва, особливо в гірській місцевості, що суттєво впливає на результати господарювання; не працює програма страхування ризику виробництва.

До причин, що гальмують розвиток тваринництва, можна віднести низьку продуктивність худоби внаслідок зниження генетичного потенціалу тварин, а також нерозвиненість галузі спеціалізованого м'ясного скотарства та птахівництва. Потребує розширення та вдосконалення інфраструктура з надання послуг із племінної справи і заготівлі тваринницької продукції.

У харчовій промисловості та перероблення сільськогосподарської продукції відчутними є: відсутність державної підтримки для розвитку матеріально-технічної бази переробних підприємств харчової і переробної галузі; недостатній рівень державної підтримки соледобувного підприємства «Солотвинський солерудник»; невдосконалений механізм установлення вартості ліцензії для підприємств виноробної галузі; проблеми оптимізації державної підтримки аграрного сектору, інфраструктури аграрного ринку.

На важливість відродження і розширеного відтворення сільського господарства регіону вказано і в Концепції сталого розвитку Закарпаття, де наголошено про необхідність побудови нової системи аграрного виробництва, функціонування якої повинно здійснюватися на сучасному світовому рівні відповідно до стратегічних інтересів селян, галузі та суспільства. Зокрема, пріоритетними напрямами розвитку агропромислового виробництва є [10]:

– завершення реструктуризації сільськогосподарських підприємств на основі поєднання приватної власності на майно і землю зі створенням на їх базі відповідних виробничих та обслуговуючих кооперативів, приватно-орендних підприємств, інших формувань із колективними формами організації праці;

– побудова неформальної відроджувальної вертикалі на основі виявлення аграрних центрів відродження (агроформування села, району, області), в яких наочні соціально-економічні досягнення є результатом проведення глибинної трансформації. Її поєднання з наявними економічними, соціальними, організаційними, правовими та іншими сприятливими щодо відродження чинниками різних управлінських рівнів по горизонталі дасть змогу сформувати єдину діючу систему відродження сільського господарства регіону;

– формування ефективного агропромислового виробництва з поглибленою переробкою та зберіганням сільськогосподарської продукції за рахунок стабілізації та нарощування виробництва зерна, винограду, плодоовочевої продукції, картоплі, технічних культур та продукції тваринництва;

– підтримка як колективних сільськогосподарських підприємств, так і приватного сектора, створення ефективної інфраструктури обслуговування аграрного виробництва;

– вдосконалення фінансово-кредитного обслуговування аграрного виробництва шляхом інтеграції банківського, аграрного та промислового потенціалу, державної та регіональної підтримки цільових програм фінансування аграрного сектору;

– запровадження систематичного моніторингу здійснюваної аграрної реформи на селі;

– здійснення системних заходів щодо підтримки індивідуального аграрного сектора (селянські (фермерські) господарства, господарства населення, сільськогосподарські кооперативи, частка яких у виробництві сільськогосподарської продукції очікується в межах 90–95%) насамперед за рахунок задоволення його потреб у високоякісному насіннєвому матеріалі, племінному молодняку худоби та птиці, розширення обсягів сервісного обслуговування (технічного, зооветеринарного) та створення умов для реалізації виробленої сільськогосподарської продукції;

– створення на наукових засадах оптових ринків сільськогосподарської продукції, системи оптової торгівлі харчовими продуктами, вдосконалення практики проведення виставко-

вих заходів, семінарів та аукціонів для реклами вітчизняної продукції;

– створення і розвиток недержавних агроторговельних домів, контрактових і страхових компаній, бізнес-центрів, консультативних фірм, які надаватимуть послуги щодо господарсько-фінансової діяльності, інформаційно-консультативного обслуговування, техніко-технологічного забезпечення сільськогосподарського виробництва.

Узагальнення й оцінка науково-практичних підходів до формування і реалізації стратегії перспективного розвитку аграрної сфери, передусім на регіональному рівні, дає підстави стверджувати, що зазначене потребує дієвої підтримки з боку державних органів влади й органів місцевого самоврядування. Із цією метою доцільними є формування регіональної політики, яка враховуватиме не тільки особливості розвитку окремо взятого регіону, але й інтереси населення, яке проживає на цих територіях.

Висновки. Дослідження підтвердило, що постає необхідність формування стратегії передусім для пріоритетних видів діяльності регіону, оскільки вони забезпечують майже 50% валової доданої вартості в економіці регіону. При цьому важливим є залучення як вітчизняних, так і іноземних інвестицій для підвищення інноваційного складника їх розвитку.

Стосовно формування складника регіональної політики щодо функціонування аграрного виробництва та розвитку аграрної сфери регіону в цілому, то слід зазначити важливість та водночас складність цієї проблеми, для вирішення якої необхідно мобілізувати зусилля всіх інституцій регіональної влади, органів місцевого самоврядування, суб'єктів аграрного господарювання, науковців-економістів і практиків краю, політичної та економічної еліти, територіальних громад і громадських утворень на основі використання їх професіоналізму, колегіальності, компетентності та регіонального патріотизму, які будуть спрямовані на активізацію розвитку досліджуваної сфери, підвищення ефективності аграрного господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері / Збірник матеріалів Тринадцятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників (20–21 червня 2011 р.). – Київ, 2011. – 67 с.
2. Газуда Л.М. Ресурсний потенціал аграрної сфери прикордонного регіону / Л.М. Газуда, О.С. Семененко. – Ужгород : Бреза А.Е., 2012. – 217 с.
3. Газуда М.В. Удосконалення державного регулювання процесів використання відновлюваних природних ресурсів у сільському господарстві / М.В. Газуда, В.Й. Ерфан, С.М. Газуда // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 2(4). – Ч. 1. – С. 18–23.
4. Могильний О.М. Регулювання аграрної сфери / О.М. Могильний. – Ужгород : ІВА, 2005. – 400 с.
5. Економіка аграрного сектору : [навч. посіб.] / В.К. Збарський, М.А. Лендєл, В.І. Мацибора, А.А. Чалий ; за ред. чл.-кор. УААН, проф. М.А. Лендєла. – К. : НУБіП України, 2009. – 410 с.
6. Мошак О.В. Природні передумови розвитку аграрної сфери регіону / О.В. Мошак // Науковий вісник ХДУ. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 7 – Ч. IV. – С. 85–89.
7. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України до 2020 року / За ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ІАЕ, 2012. – 182 с.
8. Газуда Л.М. Сільський розвиток регіону : [монографія] / Л.М. Газуда, В.Й. Ерфан, С.М. Газуда. – Ужгород : Сабов А.М., 2015. – 251 с.
9. Розбудова інфраструктури кооперативного сегмента аграрного ринку через створення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : itc-uzhgorod.at.ua/prezentacii/shevchuk.ppt.
10. Концепція сталого розвитку Закарпаття. – Ужгород, 2002. – 70 с.

УДК 332.1

Наумко Ю.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
Сумського національного аграрного університету

ЕФЕКТИВНІСТЬ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ

EFFECTIVENESS OF MECHANISMS OF PUBLIC ADMINISTRATION OF TERRITORIAL ECONOMIC DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Розвиток будь-якої країни, а особливо територіально-економічний розвиток, значною мірою залежить від ефективної та виваженої політики держави й упровадження найсучасніших механізмів управління. Застосування в Україні механізмів щодо розв'язання регіональних проблем нині не є достатньо ефективним, що обумовлюється низкою причин. У статті запропоновано механізми, за допомогою яких можна досягти підвищення ефективності державного управління територіальним економічним розвитком.

Ключові слова: територіально-економічний розвиток, державне управління, розвиток, ефективність, держава.

АННОТАЦИЯ

Развитие любой страны, особенно территориально-экономическое развитие, в значительной степени зависит от эффективной и взвешенной политики государства и внедрения современных механизмов управления. Применение в Украине механизмов по решению региональных проблем на сегодняшний день не является достаточно эффективным, что обусловлено рядом причин. В статье предложены механизмы, с помощью которых можно добиться повышения эффективности государственного управления территориальным экономическим развитием.

Ключевые слова: территориально-экономическое развитие, государственное управление, развитие, эффективность, государство.

ANNOTATION

The development of any country and especially the territorial economic development depends to a large extent on effective and balanced state policy and the introduction of modern management mechanisms. The use in Ukraine of mechanisms concerning the solution of regional problems is not sufficiently effective today due to a number of reasons. The article suggests mechanisms with the help of which you can improve the efficiency of public administration of territorial economic development.

Keywords: territorial economic development, public administration, development, efficiency, state.

Постановка проблеми. Дослідження сучасної вітчизняної практики державного регулювання територіального розвитку свідчать, що за період незалежного існування України урядова регіональна політика включала численні конкретні дії, механізми і процедури, що охоплювали якісно різні заходи політичного, економічного, соціального, культурного, екологічного та іншого характеру [1, с. 67].

Проведений аналіз літератури та чинної нормативної бази дає уяву про наявну ситуацію в Україні щодо механізмів державного регулювання територіального розвитку, яка є недосконалою і вимагає доопрацювання.

Як зазначає С. Романюк, «за більш ніж десятирічний період державна регіональна політика в Україні не мала цілеспрямованого, системного характеру. У ній домінував ситуативний підхід. Наявні механізми державного регулювання регіонального розвитку успадкували і продовжують використовувати принципи централізованої системи відносин «зверху донизу». Водночас можливості цієї системи вичерпані. Про це свідчить аналіз результативності важелів державного регулювання розвитку регіонів» [3, с. 295].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню системи державного управління та механізмів його здійснення, а також проблематики вдосконалення системи управління територіальним розвитком присвячено багато наукових праць В.І. Борденюка, Б.М. Данилишина, В.М. Князєва, В.І. Лугового, В.Є. Воротіна, В.К. Симоненка, М.І. Долішнього, С.А. Романюка та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поетапний перехід до ринкових відносин потребує вироблення ефективних механізмів державного управління та регулювання економіки не тільки на державному рівні, а й на регіональному, саме ця обставина викликає необхідність аналізу діючих механізмів державного управління територіальним економічним розвитком.

Мета статті полягає у дослідженні діючих механізмів державного управління територіальним економічним розвитком.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досягти підвищення ефективності державного управління територіальним економічним розвитком можливо через здійснення централізованого державного та регіонального прогнозування, планування і регулювання економічних процесів, їх збалансування та взаємоузгодженість за умов інституційної, наукової і фінансової державної підтримки [7, с. 335–337].

Ігнорування центральними органами виконавчої влади регіональної специфіки та особливостей розвитку окремих територій призводить до дестабілізуючих політичних, економічних і соціальних наслідків. Економічний розвиток окремих території потребує цілеспрямованих дій із боку державних структур та застосування сучасних механізмів управління. Інноваційно-інвестиційна модель економічного розвитку

та процес входження України до СОТ вимагає пошуку нових підходів до державного управління розвитком регіонів [4].

Сьогодні в Україні діють такі державні механізми управління територіальним економічним розвитком (табл. 1), як: програми соціально-економічного розвитку (Рішення від 24.12.2015 № 144-МР «Про Програму економічного і соціального розвитку м. Суми на 2016 рік»), регулювання міжбюджетних відносин (закони України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28 грудня 2014 р. № 79-VIII та «Про Державний бюджет України на 2015 рік» № 80-VIII), а також програми підтримки бізнесу [8]: проект «Швидке реагування на соціально-економічні проблеми» ВПО (2016 р.); ПРОМІС (2015–2020 рр.); Грантові програми Фонду демократії ООН (15/11/15-31/12/15); East Invest (2010–2017 рр.); Поглиблена і комплексна зона вільної торгівлі (DCFTA) (2014–2024 рр.); Зміцнення аудиту та звітності в країнах Східного Партнерства (STAREP) (2014–2017 рр.); Ідентифікація і сприяння енергоефективності інвестицій (2006–2018 рр.); Можливості для малого і середнього бізнесу (2010–2020 рр.); Програма транскордонного співробітництва «Україна – Молдова – Румунія» (2014–2020 рр.); Програма транскордонного співробітництва «Україна – Угорщина – Румунія – Словаччина» (2014–2020 рр.); Східне партнерство територіальної співпраці: Україна, Білорусь, Молдова) (2013-2016); Програма транскордонного співробітництва «Польща – Білорусь – Україна» (2014–2020 рр.); Підтримка малого бізнесу в країнах Східного Партнерства (2010–2016 рр.); Програма української торговельної політики (2015–2017 рр.); Програма «Лідерство в економічному врядуванні – LEV» (2015–2020 рр.); Спрощення процедури торгівлі (2014–2017 рр.); Інвестиційний фонд суспільства (Neighborhood Investment Facility – NIF) (2015–2018 рр.); Підтримка ЄС по відновленню економіки в Україні (EU Support to Ukraine to Relaunch the Economy – EU SURE) (1 січня 2016 р. – грудень 2020 р.); Підтримка вільних та справедливих виробів в Україні (1 січня 2015 р. – 31 грудня 2017 р.); Проект «Подальша підтримка пенітенціарної реформи в Україні» (1 січня 2015 р. – 31 грудня 2017 р.); Посилення імплементації європейських стандартів прав людини в Україні (1 січня 2015 р. – 31 рудня 2016 р.); Рамкова програма співпраці – РПС (Programmatic Cooperation Framework) (2015–2020 рр.); HORIZON 2020 UKRAINE (2014–2020 рр.); COSME (2014–2020 рр.).

Номінальний ВВП у І кварталі 2015 р. становив 367,6 млрд. грн. Реальний ВВП України за І квартал 2015 р. порівняно з І кварталом 2014 р. (у постійних цінах 2010 р.) становив 82,8%.

ВВП у розрахунку на одну особу в І кварталі 2015 р. становив 8 568 грн., що на 16,9% менше, ніж у І кварталі 2014 р.

Скорочення валової доданої вартості в І кварталі 2015 р. порівняно з І кварталом 2014 р.

Таблиця 1

Основні показники економічного та соціального розвитку України (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) (23.06.2015)

Роки	Номінальний ВВП, (у факт. цінах) млн. грн. [1]	Реальний приріст/ зниження ВВП, % (до відповідного періоду попереднього року) [2]	Реальний приріст / зниження промислового виробництва, % (до відповідного періоду попереднього року) [3, 4]	Реальний приріст/ зниження роздріб-ного товарообороту, % (до від-повідного періоду попереднього року)	Приріст / зниження			
					ІЦВ, % зміни		ІСЦ, % зміни	
					до попереднього місяця 4	до грудня попереднього року	до попереднього місяця 4	до грудня попереднього року
З урахуванням Автономної Республіки Крим і м. Севастополя								
2011	1349178	5,4	8,0	13,2	1,1	14,2	0,4	4,6
2012	1459096	0,2	-0,5	12,3	0,0	0,3	0,0	-0,2
2013	1522657	0,0	-4,3	6,1	0,1	1,7	0,0	0,5
Без урахування Автономної Республіки Крим і м. Севастополя								
2012	1404669	0,2	-0,7	11,6		0,3	0,0	-0,2
2013	1465198	0,0	-4,3	5,9	0,1	1,8	0,0	0,5
Груд 2014	443091	-14,8	-10,7	-9,6	0,0	31,8	3,0	24,9
Трав2015			-21,2	-25,4	-0,4	22,7	2,2	40,1

[1] – 2011–2014 рр. – річні та квартальні розрахунки здійснено відповідно до СНР – 2008;
[2] – з 2011 р. – дані наведено у постійних цінах 2007 р.;
[3] – з 2011р. дані наведено за КВЕД 2010;
[4] – річні дані представлено середньомісячним темпом зміни.

Джерело: складено на основі [9]

зафіксоване майже за всіма видами економічної діяльності: у будівництві (на 35,3%), добувній промисловості (на 29,4%), переробній промисловості (на 25,6%), торгівлі (на 24,8%), постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (на 20,2%), сфері мистецтва, спорту, розваг та відпочинку (на 18,9%), професійній, науковій та технічній діяльності (на 14,2%), діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (на 15,3%), тимчасовому розміщуванні й організації харчування (на 14,6%), транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності (на 13,2%), фінансовій та страховій діяльності (на 10,5%), операціях із нерухомим майном (на 9,9%), освіті (на 5,7%), сфері інформації та комунікацій (4,3%), сільському, лісовому та рибному господарстві (на 4,8%), охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги (на 3,9%) [9].

Проте зазначені механізми не є достатньо ефективними. Причинами цього є:

1) відсутність системного підходу під час формування державної регіональної політики;

2) недосконалість нормативно-правового регулювання регіонального економічного розвитку;

3) неефективність діючої системи управління на регіональному та місцевому рівнях;

4) низька фінансова спроможність більшості територій країни;

5) недостатній вплив системи формування місцевих бюджетів та трансфертів на економічний розвиток регіонів;

6) недостатнє застосування інструментів стимулювання розвитку регіонів [7, с. 335–337].

Для визначення ефективності застосування механізмів державного управління розглянемо регіон як об'єкт інвестиційно-інноваційної державної політики. Так, С.О. Тихомиров розглядає інноваційний розвиток регіону як цілеспрямований і керований процес змін, спрямований на досягнення високої якості життя на території регіону з найменшою шкодою для природних ресурсів і найвищим рівнем задоволення поточних і майбутніх колективних потреб населення й інтересів держави. На думку вченого, основою стратегії інноваційного розвитку повинні стати цілеспрямований пошук та ефективне управління нововведеннями в усіх сферах економічного, соціального і духовного життя регіону [5, с. 31–36].

Своєю чергою, Г.І. Городиський дає таке трактування сутності інноваційного потенціалу регіону: «Інноваційний потенціал регіону – це його здатність як окремої економічної одиниці в наявних соціально-економічних та політичних умовах, використовуючи власний науково-технічний потенціал, створювати новації або проміжні результати ззовні, та враховуючи наявні інноваційну інфраструктуру регіону і сформовану інноваційну культуру регіону, доводити їх до кінцевого споживача» [2, с. 889–901].

Сучасний механізм інноваційного процесу характеризується зростанням ролі регіонального складника. Саме питання розвитку регіонів є основним під час розроблення державної політики розвитку країни. В основу регіональної інноваційної політики покладені такі принципи: пріоритет інновацій над традиційним виробництвом регіону; забезпечення правової охорони інтелектуальної власності; сприяння розвитку конкуренції в інноваційній сфері; гнучкість інноваційної політики; інтеграція науки, освіти та підприємницької діяльності; забезпечення розвитку інноваційного підприємництва; сприяння розвитку міжрегіонального та міжнародного наукового співробітництва [6, с. 125].

Основним механізмом, каталізатором приведення в дію потенціалу економічного зростання регіону, інноваційного розвитку та структурного оновлення виробництва, підвищення конкурентоспроможності регіону, збереження та примноження його трудового та інтелектуального потенціалу є саме реалізація виваженої регіональної інвестиційно-інноваційної політики. Розуміючи важливість ефективного управління регіональним розвитком, державна влада всіляко сприяє процесу впровадження кращих світових практик у діяльність органів регіональної влади, що сприятимуть активізації інвестиційно-інноваційної політики розвитку регіонів. Серед таких практик слід назвати проекти, що сприяють упровадженню кращого світового досвіду регіонального управління та місцевого розвитку: проекти підтримки Європейським Союзом України у сфері децентралізації та регіональної політики (2014–2018 рр.); швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні» DESPRO (2015–2017 рр.); проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження» за підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) (2011–2017 рр.); проект ЄС «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні» (2015–2017 рр.).

Основною метою діяльності перерахованих вище проектів є передача кращого досвіду, кращих практик, зокрема у сфері вдосконалення механізмів державного управління інвестиційно-інноваційним розвитком регіонів України. До основних механізмів державного управління інвестиційно-інноваційним розвитком регіонів через упровадження відповідних програм автори відносять:

1. Механізм удосконалення регіональної політики інфраструктурного забезпечення формування інноваційного потенціалу регіону.

2. Механізм збереження і розвитку наукового та науково-технічного потенціалу розвитку інноваційної діяльності регіонів.

3. Механізм державного фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності в регіоні.

4. Механізм законодавчого та регуляторного забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку в регіоні.

5. Механізм соціального забезпечення й екологічної політики інноваційно-інвестиційного розвитку в регіоні.

Головними недоліками діючого механізму підтримки територій із державного бюджету України є його низькі ефективність та результативність. Так, облік та звітність, які здійснюється нині Держказначейством, ураховують розподіл бюджетних коштів по територіях лише у вигляді доходів і видатків місцевих бюджетів, субвенцій, а також дотацій вирівнювання. При цьому кошти, які отримують окремі регіони із державного бюджету за відповідними бюджетними програмами та суттєво коригують оцінки щодо державної підтримки певних територій, не відображаються у звітності у розрізі регіонів.

Поряд із цим у ДПА не акумулюються дані у розрізі регіонів про надані податкові пільги окремим галузям, підприємствам, організаціям, що також створює умови для прихованої підтримки певних регіонів [4].

Висновки. Зміни в моделі економічного розвитку, що відбулися внаслідок світової фінансової кризи, потребують перегляду наявних підходів до дієвості механізмів державного управління інноваційно-інвестиційним розвитком регіонів України. Під час розроблення нових моделей і механізмів слід опиратися на наявний науково-технічний потенціал і людський капітал, ураховуючи світові тенденції і міжнародні практики регіонального розвитку.

Наведене не дає об'єктивної оцінки щодо ефективності державної підтримки та реального фінансового стану регіонів, що сприяє поглибленню диспропорцій у розвитку регіонів.

Також слабкими та недосконалими є механізми взаємодії і координації між центральними органами виконавчої влади щодо формування та реалізації державної політики регіонального розвитку. З іншого боку, не існує чітких механізмів узгодження між центральними та місцевими органами державної влади пріоритетних напрямів економічного розвитку та реалізації відповідних завдань.

Ефективні механізми державного управління передусім повинні включати: централізоване державне та регіональне прогнозування, планування і регулювання соціально-економічних процесів, їхню взаємоузгодженість.

У деяких регіонах уже розпочато формування регіональних стратегій розвитку, проте для досягнення ефективності та системності цього процесу необхідна суттєва державна підтримка (інституційна, ресурсна, наукова, фінансова тощо) [4].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голікова Т.В. Державне управління територіальним економічним розвитком: теорія і практика : [монографія] / Т.В. Голікова. – К. : НАДУ, 2007. – 296 с.
2. Городиський Т.І. Інноваційний потенціал регіону: суть, функції та структура / Т.І. Городиський // Економіка: проблеми теорії та практики : у 3-х т. Т. 3. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. – Вип. 220. – С. 889–901.
3. Романюк С. Регіональна політика в Україні: процес реформування / С. Романюк // Інноваційні механізми місцевого та регіонального розвитку : мат. VIII Всеукр. муніцип. слухань 2Ресурси місцевого і регіонального розвитку: національний та міжнародний аспекти» (Судак, 29 лип. – 2 серп. 2002 р.) ; наук. ред. М. Пухтинський. – К. : Атіка-Н, 2003. – 528 с.
4. Ефективність механізмів державного управління територіальним економічним розвитком [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/Monitor/August/6.htm.
5. Тихомиров С.А. Инновационное направление регионального развития / С.А.Тихомиров // Инновации. – 2005. – № 7. – С. 31–36.
6. Хвесик М.А. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / М.А. Хвесик, Л.М. Горбач, П.П. Пастушенко. – К. : Кондор, 2004. – 344 с.
7. Хусаінов Р.В. Механізми державного управління інвестиційно-інноваційним розвитком регіонів України / / Р.В. Хусаінов, Є.А. Поліщук // Соціально-економічні аспекти розвитку економіки і управління : зб. мат. міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції (16–17 грудня 2014 р.). – Дніпропетровськ : Дробязко С.І., 2014. – 342 с.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://invest.ucci.org.ua/ua/business/programs.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=085ab09c-ca24-4fee-ae13-3cb51349507c&title=OsnovniPokaznikiEkonomichnogoISotsialnogoRozvitkuUkraini.

УДК 332.12

Приходченко Т.А.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри регіоналістики і туризму
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РЕГІОНУ

SOCIO-ECONOMIC FEATURES OF THE REGION

АНОТАЦІЯ

У статті поглиблено теоретико-методологічні засади визначення соціально-економічної сутності регіону. Проаналізовано різні погляди вітчизняних та зарубіжних науковців на трактування поняття «регіон». Розкрито сутність важливих характеристик регіону з точки зору соціально-економічного підходу до нього. Запропоновано уточнення понятійного апарату, який використовується в управлінні економікою регіону. Визначено напрями подальших досліджень із вирішення окремих наявних проблем у межах досліджуваної проблематики.

Ключові слова: регіон, регіональна економіка, соціально-економічний розвиток регіону, регіональне управління, державна регіональна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье углублены теоретико-методологические основы определения социально-экономической сущности региона. Проанализированы различные взгляды отечественных и зарубежных ученых на трактовку понятия «регион». Раскрыта сущность важных характеристик региона с точки зрения социально-экономического подхода к нему. Предложено уточнение понятийного аппарата, используемого в управлении экономикой региона. Определены направления дальнейших исследований по решению отдельных проблем, существующих в рамках исследуемой проблематики.

Ключевые слова: регион, региональная экономика, социально-экономическое развитие региона, региональное управление, государственная региональная политика.

ANNOTATION

The article deepened theoretical and methodological basis for the definition of social and economic nature of the region. Analyzed the different views of domestic and foreign scientists on the essence of the concept “region”. The essence of the important characteristics of the region from the point of view of the socio-economic approach to it. The proposed clarification of the terminology used in the management of the region’s economy. The directions of further research aimed at solving individual existing problems within the studied problems are determined.

Keywords: region, regional economy, socio-economic development of the region, regional government, state regional policy.

Постановка проблеми. Становлення оновленої ефективної господарської системи в Україні відбувається в умовах суверенізації регіонів, що обумовлює перенесення на рівень суб’єкта ряду основних господарських функцій. Так, на регіональному рівні вирішуються такі завдання: збільшення темпів зростання виробництва; оптимізація інвестиційних завдань; підтримка інноваційної активності; підтримка зайнятості населення; зміцнення кредитної та фінансової сфер; підвищення рівня життя населення; вирішення екологічних питань тощо. Це обумовлює першорядне значення визначення ролі та місця регіону в економічному просторі України в сучасних реальних умовах, реалізації його потенційних можливостей і перспектив розвитку.

Підвищений інтерес до регіональних досліджень пояснюється необхідністю подолання наявних територіальних диспропорцій, усунення бар’єрів на шляху ефективного державного регулювання регіонального розвитку, формування громадського суспільства, а також розроблення стратегічних напрямів нової регіональної політики в Україні. Але, незважаючи на великий перелік наукових робіт, присвячених регіональній проблематиці, недостатній ступінь опрацювання розглянутих проблем визначає актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні представники провідних шкіл регіональної економіки займалися дослідженням передумов, особливостей, проблем і пріоритетів регіонального розвитку в країні. Серед них слід назвати дослідників Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана (м. Київ) (І. Білоконь [4], Б. Данилишин [1], С. Дорогунцов [2], О. Ольшанська [3], М. Фащевський [4], Л. Чернюк [5], В. Чужиков [6] та ін.), а також вчених-регіоналістів Інституту регіональних досліджень НАН України (м. Львів) (З. Герасимчук [7], М. Долішній [8], В. Кравців [9] та ін.). Питанням визначення сутності регіону та розроблення ефективної сучасної державної регіональної політики також присвячено багато праць російських вчених, таких як, зокрема Е. Алаєв [10], І. Арженовський [11], О. Белякова [12], В. Більчак [13], В. Бутов [14], Р. Захаров [13], В. Кістанов [15], М. Некрасов [16].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Регіони України відрізняються винятковою різноманітністю. Нині історичне різноманіття природних і промислових ресурсів різко позначилося на сформованих відмінностях у рівнях життя населення та розвитку господарства в регіонах. Слід констатувати, що досі не розроблено ефективний механізм їх згладжування.

Практично кожний регіон є неповторним поєднанням природних, економічних і соціальних комплексів, що не виключає їх об’єднання в групи за подібністю найбільш суттєвих ознак. Слід також звернути увагу на поглиблення міжрегіональної диференціації за умови наростання кризових явищ в економіці в умовах здійснення

сучасних ринкових реформ. У зв'язку з цим різні трактування регіону припускають, що їх конкретизація і змістовна інтерпретація можливі під час розроблення типологізації регіонів, що дає змогу виокремити особливості кожного у загальній їх кількості. Ясно, що такі відмінності у класифікації регіонів вимагають безумовного врахування їх специфіки у здійсненні стратегії сталого розвитку. За умов єдиної методологічної основи та єдиних глобальних критеріїв конкретний інструментарій досягнення цілей сталого розвитку в кожному регіоні (або принаймні типі регіонів) повинен мати суттєву відмінність, яка враховує специфіку регіону і його проблеми. У зв'язку з цим виникає необхідність посилення уваги саме до соціально-економічного підходу до регіону, який стає все більш значущим в умовах ринкової економіки.

Мета статті полягає у дослідженні теоретико-методологічних положень щодо уточнення понятійного апарату, який використовується в управлінні економікою регіону, за допомогою обґрунтування нових підходів у регіональних економічних дослідженнях, які базуються на визначенні сутності регіону як соціально-економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія економічного зростання України в довгостроковій перспективі та завдання збільшення валового внутрішнього продукту як теоретично, так і практично повинні спиратися на регіональні аспекти, що відображають різноманітні умови життєдіяльності населення на різних територіях країни. Насамперед актуальною проблемою є згладжування державою надмірної соціально-економічної деформації між регіонами і одночасно інтенсивне використання наявного потенціалу їх розвитку. У цьому контексті важливими стають уточнення змісту та виявлення соціально-економічних особливостей регіону, сформованих у процесі трансформації національної економіки України.

Сам термін «регіон» має латинське походження – "regio" – область, місцевість, країна, тобто певна територія. Однозначно, що територія відіграє важливу і багатопланову роль у розвитку людського суспільства та в його економічних відносинах. Зокрема, вона виконує такі важливі функції, як створення матеріальних умов виробничої діяльності, забезпечення місця проживання населення, його професійно-трудової діяльності, організації побуту та відпочинку, що виступає як простір, що формує ознаки етнічної спільності людей. Ґрунтуючись на цьому, регіон визначають як частину території з більш-менш однорідними природними умовами, специфічними, економічними, демографічними, історичними умовами, на якій функціонує певний комплекс галузей виробництва, виробничої та соціальної інфраструктури.

В Україні існує ряд концепцій, які обґрунтовують економічну сутність регіону. Так, О. Ольшанська вважає, що «регіон слід визначати як господарську систему, що виконує такі найважливіші функції, як створення матеріальних умов життєдіяльності населення, забезпечення місця його проживання, професійно-трудової діяльності, організації побуту та відпочинку, виступає як єдиний соціально-економічний і екологічний простір. Як таксономічна одиниця виробничо-територіального устрою країни й форма організації виробничо-суспільного життя населення регіон відрізняється геоекономічними, геополітичними, виробничо-господарськими, культурно-етнічними та іншими характеристиками. У той же час регіон повинен розглядатися як підсистема соціально-економічного комплексу країни й одночасно як відносно самостійна його частина із завершеним циклом відтворення, що має свою специфіку. Разом із тим із відтворювальної точки зору регіон не є замкнутою системою. Він тісно пов'язаний з іншими регіонами й функціонує в умовах міжрегіональної інтеграції та міжрегіонального обміну» [3, с. 187–188]. Багато вчених і практиків розглядають регіон як адміністративно-територіальну одиницю у межах української держави. Так, М. Чумаченко розуміє під регіоном «частину території держави, виділену за сукупністю ознак в адміністративну одиницю, що свідомо спрямовується та координується для досягнення цілей суспільного розвитку та запобігання дії руйнівних або негативних зовнішніх сил». Ведуться дослідження регіону і в економіко-географічному аспекті (під регіоном розуміється частина країни, що відрізняється природними умовами і господарською спеціалізацією), і в політико-економічному аспекті (регіон розглядається як законодавчо окреслена частина народногосподарського комплексу у вигляді адміністративно-територіальної одиниці розподілу країни) [17, с. 371].

Відомий російський вчений М. Некрасов розглядав регіон переважно з ресурсно-економічної позиції, під яким розумів «велику територію країни з більш-менш однорідними природними умовами, а головним чином, характерною спрямованістю розвитку продуктивних сил на основі поєднання комплексу природних ресурсів з відповідною перспективною матеріально-технічною базою, виробничою і соціальною інфраструктурою» [16, с. 29]. Слід зазначити, що це визначення досить об'ємне, хоча увага не звертається така категорія, як «самоврядність», тобто адміністративно-територіальний поділ. Основними критеріями виділення регіону в цій трактовці є сукупність використовуваних чи намічуваних до експлуатації природних багатств, історично сформована структура господарської діяльності. Але в економічній літературі мають місце й інші трактування. У визначенні В. Більчака і В. Захарова підкреслюється значимість саме фактору керованості регіонального розвитку: «Регіон – це соціально-економічна просторова цілісність, що характеризується структурою виробництва,

наявністю усіх форм власності, концентрацією населення, робочих місць, умов духовного життя людини, має місцеві органи управління своєю територією» [13, с. 13]. Е. Алаєв також давав досить широке трактування регіону, прирівнював його до поняття «район», при цьому давалося дуже широке тлумачення поняття «район»: від району в місті до району в країні. Він вважав, що регіон (район) визначається як локалізована територія, що володіє єдністю, взаємопов'язаністю елементів, цілісністю, причому ця цілісність – об'єктивна умова і закономірний результат розвитку даної території [10, с. 67]. Але таке широке тлумачення поняття «регіон» не має чіткого наукового обґрунтування.

Вищенаведені трактування поняття «регіон» російськими вченими засновані на територіальному та географічному розумінні. Інші підходи до визначення регіону ґрунтуються на інших критеріях. В. Долятовський вважає, що «регіон в сучасному розумінні – це складний територіально-економічний комплекс, що має обмежені внутрішні ресурси, свою структуру виробництва, визначені потреби в зв'язку із зовнішнім середовищем». А на думку іншого вченого, А. Добриніна, під регіоном слід розуміти територіально спеціалізовану частину народного господарства, що характеризується єдністю і цілісністю відтворювального процесу. В основі наведених визначень закладені вже економічні ознаки: структура виробництва, спеціалізація тощо. Погоджуючись з цим, зазначимо, що під час визначення поняття «регіон» недоцільно базуватися тільки на економічних аспектах. Не можна випускати з уваги інтереси населення як соціально-територіальної спільності та не брати до уваги соціальні фактори, значення яких в умовах ринку різко зростає.

Незважаючи на відмінності у визначеннях регіону, наведених в роботах таких відомих регіоналистів, як Е. Алаєв [10], З. Герасимчук [7], Б. Данилишин [1], М. Долішній [8], С. Дорогунцов [2], В. Кістанов [15], В. Кравців [9], М. Некрасов [16], М. Фащевський [4], В. Чужиков [6], кожен з яких намагався знайти нові оцінки регіону, спільним є те, що за основу беруться три ознаки: територія, спеціалізація та наявність економічних зв'язків.

Сьогодні у зв'язку зі швидким входженням регіонів в ринкову економіку пропонується новий критерій виокремлення регіону як суб'єкта ринкових відносин. Відомо, що обсяг ринку нерозривно пов'язаний зі ступенем спеціалізації суспільної праці, тобто поділом праці. Чим глибше суспільний поділ праці, тим сильніше коопераційні зв'язки між підприємствами будь-якої території, тим глибше інтеграція. Так, І. Арженовський регіон визначає як «частину території країни, що виділилася в процесі суспільного (територіального) поділу праці, яка характеризується спеціалізацією на виробництві тих або інших товарів і послуг; спільністю і специфічним по відношенню до інших територій характером відтворювального процесу; комплексністю і цілісністю господарства; наявністю органів управління, що забезпечують вирішення завдань, які стоять перед регіоном» [11, с. 16].

У європейській літературі досить часто вживається поняття «регіон». Так, в документах Європейського Союзу міститься така характеристика: регіон – територія, що є очевидною спільністю з географічної точки зору; або така територіальна спільність, де є спадкоємність і чиє населення поділяє певні загальні цінності та прагне зберегти і розвинути свою самобутність для стимулювання культурного, економічного і соціального прогресу.

У контексті сказаного слід враховувати найбільш важливі характеристики регіону: цілісність простору, спільність і єдність економіки; комплексність господарства; наявність певного контингенту, що володіє відповідним рівнем освіти, кваліфікацією і традиційно сформованими навичками виробництва; вихід на ринок з використанням наявних ресурсів, народногосподарську спеціалізацію, тип і структуру економічного зростання, що склалися [14, с. 10].

Однак треба мати на увазі, що в економічній теорії існують два підходи до поняття «регіон»: регіон тільки як економічна система і регіон як соціально-економічна система. Економічний підхід був сформований ще в 20–30 роках XX століття і передбачав розвиток в регіоні галузей виробництва з метою одержання економічного ефекту в масштабах всього народного господарства, причому без врахування рівня розвитку в самому регіоні соціальної сфери та безпеки виробництва. Соціально-економічний підхід до регіону з'явився в 70-х роках XX століття, але не був до кінця реалізований. Так, найбільш очевидна і досі найменша врахована ознака територіального розвитку – соціально-економічна орієнтація, тобто оцінка вектору і кількісних параметрів регіональних ситуацій насамперед за тим, як вони впливають на рівень і якість життя населення. Про це наочно свідчать сучасні риси багатьох регіонів України, а саме високий промисловий або інший потенціал поєднується з низькими показниками рівня життя населення та нерозвиненістю соціальної сфери.

Треба погодитися з позицією, згідно з якою соціально-економічний підхід більш повно відображає вимоги, що пред'являються людським співтовариством до вирішення організаційних, управлінських та інших проблем варіантного характеру. Гармонійний (вищий рівень життєздатності регіону в його сучасному розвитку) пов'язується з досягненням місцевою громадою стану, який відповідає таким критеріям: гнучкості, винахідливості та новаторства, ініціативності, диверсифікованості економіки, тобто реалізує соціально-економічний підхід. Однак, незважаючи на велику кількість робіт, все ще

не розроблені ефективна методологія і теоретична база, а також принципові позиції для реалізації соціально-економічного підходу до регіону.

Отже, під час характеристики поняття «регіон» та його особливостей необхідно враховувати три обставини. По-перше, регіон – це насамперед територіальне утворення, тому територіальна ознака повинна бути відображена в ньому як базова з урахуванням суспільного поділу праці та розвитку продуктивних сил. По-друге, регіон – це частина цілісної соціально-економічної і адміністративної системи, тому він повинен володіти їх основними рисами, хоча і не зводитися до них. І по-третє, регіон повинен мати замкнутий відтворювальний цикл і певну економічну специфіку з відповідними формами її прояву. Частково цим критеріям відповідає визначення регіону, під яким розуміється територіальне утворення, що має чітко окреслені адміністративні границі, в межах яких відтворюються економічні та соціальні процеси забезпечення життя населення, обумовлені місцем регіону в системі територіального і суспільного поділу праці.

Таким чином, багато вчених вважають, що регіон – одне з найбільш ємних понять у сучасних суспільних і гуманітарних науках, яке має досить різні трактування. Однак термін «регіон» сьогодні найчастіше використовується в трьох основних формах: як територія, як економічна система і як економічний простір, що дає можливість застосовувати системний підхід до дослідження просторових проблем і ситуацій ринкового середовища у встановленні відповідності рівнів розвитку продуктивних сил і виробничих відносин та вирішення виникаючих протиріч. При цьому реальний регіональний розвиток може бути виявлений на основі дослідження змін окремих параметрів його основних форм (території – освоєність, насиченість; економічної (господарської) системи – цілісність, стійкість, комплексність, життєздатність, цілеспрямованість, синергічність; економічного простору – однорідність, неоднорідність) та інших властивостей регіону. Кількісні та якісні зміни параметрів регіонального розвитку є свідченням того, що такий процес має безповоротний характер (за умови наявності позитивного тренду динаміки) або зворотний (за наявності негативного тренду динаміки). І в першому, і в другому випадках проявом регіонального розвитку стають протиріччя між рівнем розвитку продуктивних сил (природних, матеріальних і трудових) і змістом виробничих відносин (між характером суспільного виробництва і способом привласнення отриманих результатів) [18, с. 10–11].

Проведемо систематизацію поняття «регіон» за різними критеріями в табл. 1.

Отже, уточнюючи поняття «регіон» у трансформаційному періоді України, вважаємо правомірним звернути увагу на ряд суттєвих моментів.

По-перше, регіон в Україні можна ототожнювати із суб'єктом національної економіки незалежно від площі, займаної їм території. Це пов'язано з різними умовами господарювання, природно-географічним положенням, усталеними довголітніми соціально-економічними, адміністративними та культурними внутрішніми зв'язками. По-друге, регіону притаманна історична територіальна відособленість, яка визначає межі його кордонів і специфічні, соціально-економічні, нерідко національні та інші риси. По-третє, для регіону характерні однорідні природні, демографічні, історичні умови, і водночас кожна регіональна територія володіє своєю специфікою. По-четверте, кожний український регіон, так само як і в інших країнах, виконує свої функції в суспільному поділі праці національного господарства і має сформовану галузеву структуру, виробничу інфраструктуру, яка є основою матеріально-технічної бази, і соціальну сферу. По-п'яте, регіон повинен брати активну участь у формуванні ефективної державної політики розміщення продуктивних сил на території країни і міжрегіональної економічної взаємодії. По-шосте,

Таблиця 1

Критеріальна систематизація поняття «регіон»

Критерії систематизації	Зміст (інтерпретація)
Природно-географічне утворення	Місце розташування, визначена межами площа території, де проживає населення.
Адміністративно-територіальна одиниця	Господарська одиниця, яка має адміністративну приналежність з певним економічним центром, спеціалізацією виробництва та відповідною соціальною інфраструктурою.
Економіко-географічне утворення	Частина території країни, що характеризується однаковими природними умовами, сформованою економічною системою та єдиною спрямованістю розвитку продуктивних сил.
Група об'єднаних територій, що характеризуються сукупністю ознак	Природні умови, властиві для всієї групи, однаковий рівень соціально-економічного розвитку території, забезпеченість ресурсами, специфічні особливості культури і традицій.
Місцевість, що володіє певними переважними характеристиками	Територія з наявністю промислових центрів, інвестиційною привабливістю та активністю.
Територія з притаманною їй відносною політичною самостійністю	Суб'єкт національної економіки, що володіє політичної самостійністю, яка відображає волевиявлення його населення.

Джерело: узагальнено автором

соціально-економічну основу регіону становить економічний потенціал, що включає природні ресурси, виробничий, фінансовий, інвестиційний та інноваційний потенціал. По-сьоме, регіон представляється у вигляді єдиної, цілісної соціально-економічної підсистеми, що органічно входить у соціально-економічну систему країни.

На підставі вищевикладеного регіон, на нашу думку, є соціально-економічною системою, яка входить до складу України як суб'єкт національної економіки, має історично обумовлені територіально-адміністративні національні особливості, границі, свої функції в суспільному поділі праці країни, природно-економічний, інноваційний і людський потенціал.

Реалізація цих потенціалів регіону повинна відповідати державній політиці розміщення продуктивних сил в країні, цілям формування системоутворюючого виробництва, його інфраструктурного забезпечення і зростання добробуту населення території, володіти ознаками стійкості та саморозвитку.

Висновки. На підставі результатів проведеного дослідження можна сформулювати уточнене трактування поняття «регіон»: «Регіон – це економічна підсистема національної економіки, яка територіально знаходиться в межах кордонів тієї чи іншої області України, з притаманним їй особливим географічним положенням, що відрізняється специфічністю природних, соціально-економічних та інших особливостей; має єдине ресурсне забезпечення, дотримується встановленої регіональної соціально-економічної політики, яка враховує регіональні пріоритети; володіє властивостями сукупності, цілісності, відкритості, керованості; спрямована на зростання якості життя і реалізацію соціально-економічних інтересів населення регіону».

Розвиток регіону – це багатогранний процес, який зазвичай досліджується за допомогою аналізу соціальних та економічних цілей. Навіть якщо об'єктом вивчення є тільки економічний розвиток, він зазвичай розглядається спільно із соціальним розвитком. Сучасні економісти у своїх дослідженнях конкретно не визначають соціально-економічний розвиток регіону, тому під «соціально-економічним розвитком регіону» можна запропонувати розуміти його якісну і кількісну зміну в часі соціально-економічних характеристик регіону, що забезпечують збалансованість і цілісність його розвитку, зростання якості життя населення регіону, зростання його ресурсної забезпеченості та внесення відповідного внеску в економіку країни за допомогою збільшення валового регіонального продукту.

Управління доцільно розглядати стосовно суб'єкта, який його здійснює, – це цілеспрямована діяльність певного органу влади з довіреними йому повноваженнями, яка спрямована на підтримання порядку, що склався на території, або на його трансформацію. Тому під «управлінням соціально-економічним розвитком регіону» слід розуміти цілеспрямований вплив за допомогою використання комплексу певних заходів, що охоплюють планування і регулювання соціально-економічних процесів в регіоні, спрямованих на збалансованість і цілісність його розвитку, забезпечення зростання якості життя населення регіону, зростання його ресурсної забезпеченості та внесення відповідного внеску в економіку країни за допомогою збільшення валового регіонального продукту.

У процесі розвитку регіону систематично виникають сумісності між характером управління та збалансованістю розвитку регіональної соціально-економічної системи, що є результатом виникнення соціально-економічних протиріч, які зумовлюють різні тенденції зниження або підвищення ефективності регіонального соціально-економічного розвитку. Тому виникає необхідність розкриття поняття ефективності управління соціально-економічним розвитком регіону, враховуючи особливості реалізації цього процесу. Отже, управління ефективністю соціально-економічного розвитку регіону є сукупністю управлінських процесів (планування, організація, мотивація, контроль, аналіз тощо), що опосередковують цілеспрямовану діяльність суб'єктів управління щодо реалізації цілей регіонального розвитку через використання відповідних інструментів, методів і механізмів досягнення за умови раціонального використання наявних ресурсів.

У процесі управління соціально-економічним розвитком територій виникають певні протиріччя в ході реалізації інтересів центру і регіонів, що вимагає ретельного аналізу, обґрунтованого застосування обраних методів управління соціально-економічним розвитком регіонів України. Вирішення проблеми практичної реалізації конкретних стратегічних цілей і пріоритетів регіонального соціально-економічного розвитку переважно залежить від уміння регіональних органів влади вибудувати механізм прийняття та реалізації рішень, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Абсолютно очевидним є те, що для будь-якого територіального утворення України під час розроблення організаційно-економічного механізму реалізації стратегії управління його соціально-економічним розвитком доцільно використовувати індивідуальний підхід. При цьому під стратегією управління соціально-економічним розвитком регіону розуміються процес формулювання чітких цілей, формування конкретних орієнтирів, вибір основних напрямів розвитку з урахуванням економічних та соціальних складових, а також шляхів їх оптимального досягнення, реалізація яких забезпечить ефективність регіональної соціально-економічної політики в довгостроковій перспективі, адаптується до мінливих умов внутрішнього і зовнішнього середовища, і поліпшення на цій основі якості життя населення.

На сучасному етапі в умовах формування інноваційної економіки доцільно виділяти також категорію «стратегічний розвиток» економіки регіону, що означає реалізацію довгострокових цілей його економічного зростання та підвищення добробуту населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данилишин Б. Проблемы и приоритеты регионального развития Украины / Б. Данилишин // Экономика Украины. – 2005. – № 12. – С. 89–90.
2. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка : [підруч.] / [С. Дорогунцов, Т. Заяць, Ю. Пітюренко та ін.] ; за заг. ред. С. Дорогунцова. – К. : КНЕУ, 2005. – 988 с.
3. Ольшанська О. Регіон як просторова соціально-економічна система / О. Ольшанська // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3 (117). – С. 184–191.
4. Регіональна економіка : тексти лекцій / [О. Ольшанська, М. Фащевський, І. Білоконь та ін.] ; за заг. ред. М. Фащевського, О. Ольшанської. – К. : КНЕУ, 2009. – 328 с.
5. Чернюк Л. Комплексність як невід'ємна умова ефективного розвитку регіональних господарських систем / Л. Чернюк // Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи : мат. Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 26 листопада 2009 року). – К., 2009. – С. 720–723.
6. Чужиков В. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія : [монографія] / В. Чужиков. – К. : КНЕУ, 2008. – 272 с.
7. Герасимчук З. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації : [монографія] / З. Герасимчук. – Луцьк : Надстр'я, 2001. – 528 с.
8. Долішній М. Регіональна політика на рубежі XX – XXI століть: нові пріоритети : [монографія] / М. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – 512 с.
9. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні / наук. ред. В. Кравців. – Львів : НАН України, ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАНУ», 2015. – 204 с.
10. Алаев Э. Социально-экономическая география: понятийно-терминологический словарь / Э. Алаев. – М. : Мысль, 1983. – 350 с.
11. Арженовский И. Региональная экономика : [учеб. пос. для вузов] / И. Арженовский, М. Кий. – Нижний Новгород : ННГАСУ, 2014. – 206 с.
12. Белякова Е. Новая парадигма регионального развития / Е. Белякова // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 2 (30). – С. 285–287.
13. Бильчак В. Региональная экономика : [монография] / В. Бильчак, В. Захаров ; под ред. В. Бильчака. – Калининград : Янтарная сказка, 1998. – 316 с.
14. Основы региональной экономики : [учеб. пособие] / [В. Бутов, В. Игнатов, Н. Кетова]. – М. ; Ростов-на-Дону : МарТ, 2000. – 448 с.
15. Кистанов В. Региональная экономика России : [учебник] / В. Кистанов, Н. Копылов. – М. : Финансы и статистика, 2011. – 584 с.
16. Некрасов Н. Региональная экономика / Н. Некрасов. – 2-е изд. – М. : Экономика, 1978. – 340 с.
17. Козирєва О. Генезис вітчизняної наукової думки з проблем розміщення продуктивних сил та регіональної економіки / О. Козирєва // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 12. – С. 369–373. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://global-national.in.ua/archive/12-2016/78.pdf.
18. Медвідь В. Методологічні основи економічного регулювання регіонального розвитку : автореф. дис. … докт. екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / В. Медвідь. – Чернігів, 2016. – 40 с.

УДК 342.25:332.14:336

Сембер С.В.
кандидат економічних наук, доцент, директор Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень Національної академії наук України

Чубарь О.Г.
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і банківської справи Ужгородського національного університету, старший науковий співробітник Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень Національної академії наук України

Машіко К.С.
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень Національної академії наук України

ДИСПРОПОРЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

IMBALANCES IN FINANCIAL PROVISION OF TERRITORIAL COMMUNITIES IN TRANSCARPATHIAN REGION

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено виявленню диспропорцій мезорівня у забезпеченні основними видами фінансових ресурсів місцевих громад Закарпатської області в умовах проведення бюджетно-фінансової децентралізації та формування спроможних об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Для визначення рівня диференціації доходів місцевих бюджетів між радами та між ОТГ було використано графічний метод відображення функцій розподілу доходів. Він ілюструє частку сукупних бюджетних надходжень, що отримує певна частка місцевих рад. Зроблено висновок про те, що бюджетна децентралізація у висвітленому форматі проведення реформи не стане панацеєю для підвищення фінансової спроможності громад, хоча деяке покращення фінансового забезпечення після їх можливого об'єднання повинно відбутися. Перед ОТГ поставатиме проблема залежності від централізованих ресурсів, необхідності розробки та вдосконалення комплексної системи різнопланових фінансових інструментів, здатних забезпечити додатковий притік ресурсів із різних джерел задля подальшого їх спрямування на соціально-економічний розвиток.

Ключові слова: фінансове забезпечення, доходи місцевих бюджетів, податкові надходження, трансферти, об'єднані територіальні громади.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена выявлению диспропорций мезоуровня в обеспечении основными видами финансовых ресурсов местных общин Закарпатской области в условиях проведения бюджетно-финансовой децентрализации и формирования состоятельных объединенных территориальных общин (ОТО). Для определения уровня дифференциации доходов местных бюджетов между советами и ОТО был использован графический метод отображения функций распределения доходов. Он иллюстрирует удельный вес совокупных бюджетных поступлений, которые получает определенный удельный вес местных советов. Сделан вывод о том, что бюджетная децентрализация в представленном формате проведения реформы не станет панацеей для повышения финансовой состоятельности общин, хотя некоторое улучшение финансового обеспечения после их возможного объединения должно произойти. Перед ОТО будет возникать проблема зависимости от централизованных ресурсов, необходимости разработки и совершенствования комплексной системы разноплановых финансовых инструментов, способных обеспечить дополнительный приток ресурсов из различных источников для дальнейшего их направления на социально-экономическое развитие.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, доходы местных бюджетов, налоговые поступления, трансферты, объединенные территориальные общины.

ANNOTATION

The article focuses on identifying meso-level imbalances in financial provision of local communities of Transcarpathian region in the situation of financial and budget decentralization and establishing of capable united territorial communities (UTC). To define the level of local budgets revenue differentiation between municipalities and UTC the graphic method of revenue distribution presentation was used. It depicts the portion of total budget revenue that is received by a certain part of municipalities. The analysis lets us draw the conclusion that budget decentralization in its current form isn't going to be panacea for the increase of financial capability of communities, although, some improvements after the association are possible. UTCs will face the problem of dependence on central funds, the necessity to develop and improve the complex system of various financial instruments that can provide additional resources for further socio-economic development.

Keywords: financial provision, revenues of local budgets, tax revenues, transfers, united territorial communities.

Постановка проблеми. Проблемам фінансового забезпечення на місцях приділяється велика увага, викликана процесами утворення та розбудови спроможних об'єднаних територіальних громад (ОТГ) в Україні, диспропорціями міжрегіонального розподілу фінансових ресурсів, високим рівнем залежності місцевих бюджетів від трансфертів і необхідністю зростання фінансової автономії місцевих органів влади, яка декларується в контексті децентралізаційних процесів у країні. Стаття написана в рам-

ках роботи над науковою темою ««Перспективи економічного розвитку територіальних громад Закарпаття в умовах децентралізації влади», що виконується Закарпатським регіональним центром соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України (м. Ужгород).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням нерівномірності забезпечення місцевих органів влади фінансовими ресурсами присвячено багато наукових публікацій, кількість яких особливо збільшилася та актуалізувалася за умов розвитку процесів децентралізації влади, фінансової децентралізації та внесення змін до Бюджетного й Податкового кодексів України.

Доцільно виділити дослідження Національного інституту стратегічних досліджень [6; 9], розробки якого постійно пов'язані з вивченням та аналізом міжбюджетних відносин у державі, недоліків і ризиків бюджетно-податкового регулювання, оцінкою перших наслідків практичного втілення ключових напрямів бюджетно-фіскальної децентралізації тощо. Зокрема, у матеріалах відділу фінансової безпеки вказаної наукової установи [6, с. 2–4] зроблено висновок про низький рівень ресурсно-фінансової бази органів місцевого самоврядування, зниження рівня бюджетної забезпеченості на утримання і розвиток місцевої інфраструктури, зростання дефіциту місцевих бюджетів через неякісне бюджетне планування на центральному рівні, високий рівень централізації та фінансової залежності від Державного бюджету, а також про нерівномірності формування доходів місцевих бюджетів між регіонами.

Схожі результати відображені в публікації [9], автори якої, проаналізувавши стан міжбюджетного регулювання за період 2007–2014 рр., дійшли висновку про незбалансованість місцевих бюджетів, відсутність дієвих способів стимулювання органів місцевого самоврядування до збільшення власної дохідної бази, неузгодженість нормативно-правового забезпечення планування, розподілу та контролю над розподілом міжбюджетних трансфертів. Також дослідники вказують на існування нерівномірності формування доходів між регіонами України, яка переважно еквівалентна рівню їх промислового виробництва [9, с. 25]. Зростання частки міжбюджетних трансфертів у структурі місцевих бюджетів, яке спостерігалося в 2010–2015 рр., засвідчило посилення бюджетної централізації, що, своєю чергою, призводить до незацікавленості органів місцевого самоврядування в пошуку додаткових джерел доходів бюджетів, зниження ефективності використання трансфертних коштів, до низької результативності всієї системи міжбюджетних відносин [9, с. 31].

Ґрунтовні дослідження проблем фінансового забезпечення місцевих органів влади проводяться в Інституті регіональних досліджень (м. Львів). Питання фінансування видатків місцевих бюджетів висвітлюються в публікаціях Л.Я. Беновської [2; 13]. Особливості визначення та використання місцевих платежів знайшли відображення в праці М.І. Карліна [4]. Податкова спроможність як параметр фінансової автономії територіальної громади досліджується Т.В. Коломієць [5]. Механізм бюджетного забезпечення міст в умовах децентралізації вивчає А.В. Плужник [8]. Шляхи забезпечення фінансової самодостатності сільських територіальних громад пропонують І.З. Сторонянська та А.О. Пелехатий [12]. Вплив децентралізації на фінансову незалежність місцевих бюджетів України обґрунтовано в праці Л.Є. Фурдичко [14].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри незгасаючий інтерес до окреслених проблем, на нашу думку, потребують публічного розголосу, висвітлення та обговорення прикладні їх аспекти в різних регіонах України, оскільки для них притаманні специфічні особливості, «перекоси» та розшарування, для усунення яких слід застосовувати різні інструменти та розбудовувати свої механізми. Зазначене повною мірою можна віднести і до Закарпатської області, яка є «хронічно» дотаційною, у зв'язку з чим існує нагальна потреба у вирішенні, або принаймні пом'якшенні гостроти проблем фінансового забезпечення її місцевих рад і об'єднаних територіальних громад, створення та утвердження яких триває.

Мета статті полягає у виявленні диспропорцій мезорівня у забезпеченні основними видами фінансових ресурсів місцевих громад Закарпатської області в контексті проведення бюджетно-фінансової децентралізації та формування спроможних об'єднаних територіальних громад.

Виклад основного матеріалу дослідження. Структура доходів місцевих бюджетів базового рівня Закарпатської області до проведення децентралізаційних заходів характеризувалася так. У 2015 р. у середньому частка доходів бюджетів місцевих рад, що припадала на податкові надходження, становила 42,33% (із них на загальнодержавні податки – 29,25%, на місцеві податки – 13,07%), на доходи від операцій із капіталом – 1,99%, на неподаткові надходження – 2,28%, на офіційні трансферти – 53,40%. Суттєвими були відмінності у цій структурі між районами та місцевими радами. Зокрема, для неподаткових надходжень, які загалом не є суттєвим джерелом формування доходів, коливання у структурі бюджетів різних місцевих рад становило від 50,22% (Великолазівська сільрада Ужгородського району) до 0,00006% (Боржавська сільрада Берегівського району), при цьому в 309 радах (91,69%) на ці надходження припадало менше 5%. Доходи від операцій із капіталом коливаються дещо менше: від 28,73% (Запсонська сільрада Берегівського району) до 0% (у 181 сільраді), 302 ради (89,61%) отримали таких доходів менше 5%. Проте найбільші коливання спостерігаються у розрізі податкових надходжень та офіційних

трансфертів. Так, податкові надходження становили від 95,00% доходів бюджету (за частки офіційних трансфертів 3,96% у Сюртівській сільраді Ужгородського району) до 2,21% (за частки офіційних трансфертів 97,19% у Галаборській сільраді Берегівського району).

Це накладає свій негативний відбиток на рівень самостійності та спроможності громади вирішувати питання місцевого значення без використання коштів державного бюджету. Для більш чіткого виявлення рівня диференціації доходів місцевих бюджетів між радами (чи ОТГ) авторами побудовано графіки функцій їх розподілу, які ілюструють частку сукупних бюджетних надходжень, що отримує певна частка місцевих рад (аналогічно кривої Лоренца для дослідження нерівності доходів населення).

Теоретично абсолютно рівний розподіл доходів представлений на графіках діагоналлю одиничного квадрата або прямою рівномірного розподілу. У будь-якій її точці певний процент місцевих рад (наприклад, 20%), отримують аналогічний процент доходу (також 20%). Решта ліній, що побудовані для різних видів доходів, на графіках демонструють відхилення від абсолютної рівності в розподілі доходів (рис. 1). На рис. 1А відображено розподіл доходів для всіх місцевих рад Закарпатської області за результатами 2015 р.

За даними рис. 1А, найбільш нерівномірний розподіл між радами спостерігається для податкових надходжень і власних доходів рад (які формуються переважно саме за рахунком податків). Дещо менший, проте все одно дуже суттєвий ступінь нерівності притаманний офіційним трансфертам і всім фінансовим ресурсам ради (які в силу дотаційності регіону тісно пов'язані з трансфертами). Так, 95% місцевих рад заробляють близько 23% податків, 24% власних доходів, отримують близько 28% офіційних трансфертів та 27% усіх фінансових надходжень місцевих бюджетів. Відповідно на 5% рад припадає 77% податкових, 76% власних надходжень, 72% трансфертів і 73% усіх надходжень місцевих бюджетів. Ці 5% рад у кількісному вираженні становлять 17 одиниць. Із них левова частка припадає на п'ять міських рад із центрами в містах обласного підпорядкування (Ужгородська, Чопська, Берегівська, Мукачівська, Хустська ради), в яких акумулюється від 62,6 до 66,5% визначених видів доходів місцевих бюджетів.

Відповідно, на рис. 1Б відображені частки доходів місцевих рад без урахування вказаних п'яти рад. Між цими місцевими радами існує майже еталонний, рівномірний розподіл різних видів надходжень до бюджетів. Особливо яскраво це виражено в інтервалах до 40% і вище 70% рад (горизонтальна вісь графіка на рис. 1Б). Однак значним є відрив цих міст від міст обласного значення, особливий статус яких виводив їх на кращі позиції порівняно з іншими населеними пунктами. Водночас такі міста і так є більш фінансово спроможними. Саме прирівнювання повноважень та порядку формування бюджетів об'єднаних територіальних громад до

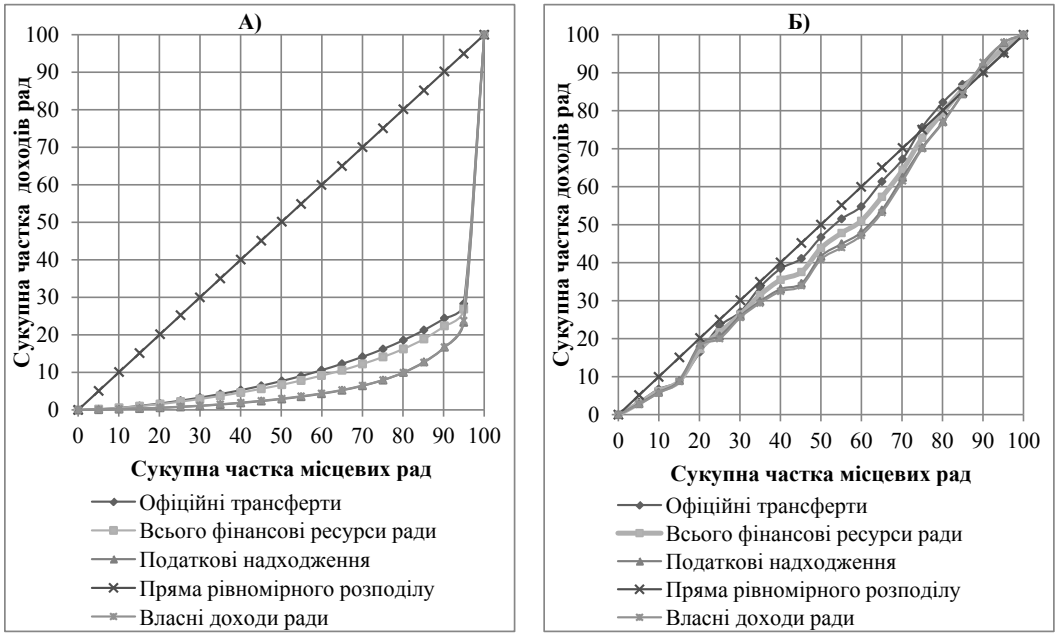


Рис. 1. Розподіл місцевих рад Закарпатської області залежно від обсягу доходів бюджетів та їх складників , %

А) всі місцеві ради області;

Б) без урахування міст обласного значення

Джерело: побудовано авторами на основі даних Департаменту фінансів Закарпатської ОДА

міст обласного значення і районів стало одним із «пряників» і стимулів пропонованої урядом реформи децентралізації.

Суть децентралізаційної реформи проявляється в багатьох компонентах, базовими з яких є: адміністративно-територіальна реформа з утворенням добровільно об'єднаних територіальних громад; фіскально-бюджетна децентралізація. Остання передбачає зміни у формуванні доходів бюджету саме для ОТГ, збільшення їх власних надходжень від податків, зборів та інших платежів, у механізмі міжбюджетних трансфертів.

Нині в Закарпатській області утворилося лише дві ОТГ, аналіз доходів яких відображає збільшення обсягу міжбюджетних трансфертів. Так, згідно з даними про виконання місцевих бюджетів області [7], власні доходи цих двох ОТГ після об'єднання зросли в 3,3 рази (до 31,8 млн. грн. у І півріччі 2016 р. з 9,5 млн. грн. у І півріччі 2015 р., коли діяло шість окремих сільрад). Фактично таке зростання було забезпечене додатковими ресурсами за рахунок податкових надходжень. В урядовому Моніторингу місцевих бюджетів ОТГ [3] сказано, що у І півріччі 2016 р. доходи загального фонду місцевих бюджетів ОТГ Закарпатської області зросли у вісім разів – до 78 млн. грн. порівняно з І півріччям 2015 р., коли вони ще не були об'єднані. Однак розробниками цих матеріалів під час аналізу за 2015 р. взяті дані власних доходів (9,5 млн. грн.) без урахування офіційних трансфертів, а за 2016 р. уже зазначена сума 78 млн. грн., яка включає 45,8 млн. грн. міжбюджетних трансфертів [3] до ОТГ, що, на нашу думку, є некоректним і не відображає реальних масштабів зростання, адже, за офіційною інформацією про виконання місцевих бюджетів, у 2015 р. шість місцевих рад, які в подальшому сформували дві ОТГ, отримали 17,1 млн. грн. офіційних трансфертів (із них у загальний фонд 9,5 млн.). Тобто за І півріччя функціонування цих ОТГ у 2016 р. їм у вигляді трансфертів було виділено у 2,7 рази більше коштів, ніж за весь 2015 р. Показник співвідношення трансфертів і доходів загального фонду зріс з 0,31 у 2015 р. до 0,59 за І півріччя 2016 р., що засвідчує зростання дотаційності місцевих бюджетів.

Достеменно невідомо, які зміни відбудуться в податковій площині після завершення процесу децентралізації і які саме зміни в систему міжбюджетних трансфертів вноситиме центральна влада. У межах даного дослідження для розгляду змін у диференціації доходів громад авторами взято за основу Проект перспективного плану формування територіальних громад Закарпатської області, розроблений Закарпатською обласною радою [11], згідно з яким усі місцеві ради області згруповано у 51 ОТГ. Для розрахунків використано дані 2015 р. Графічне представлення передбачає незмінність інших рівних умов розподілу бюджетних ресурсів, однак воно має на меті продемонструвати, чи вирівняє ситуацію запропоноване Проектом об'єднання громад і чи вирішить це проблеми

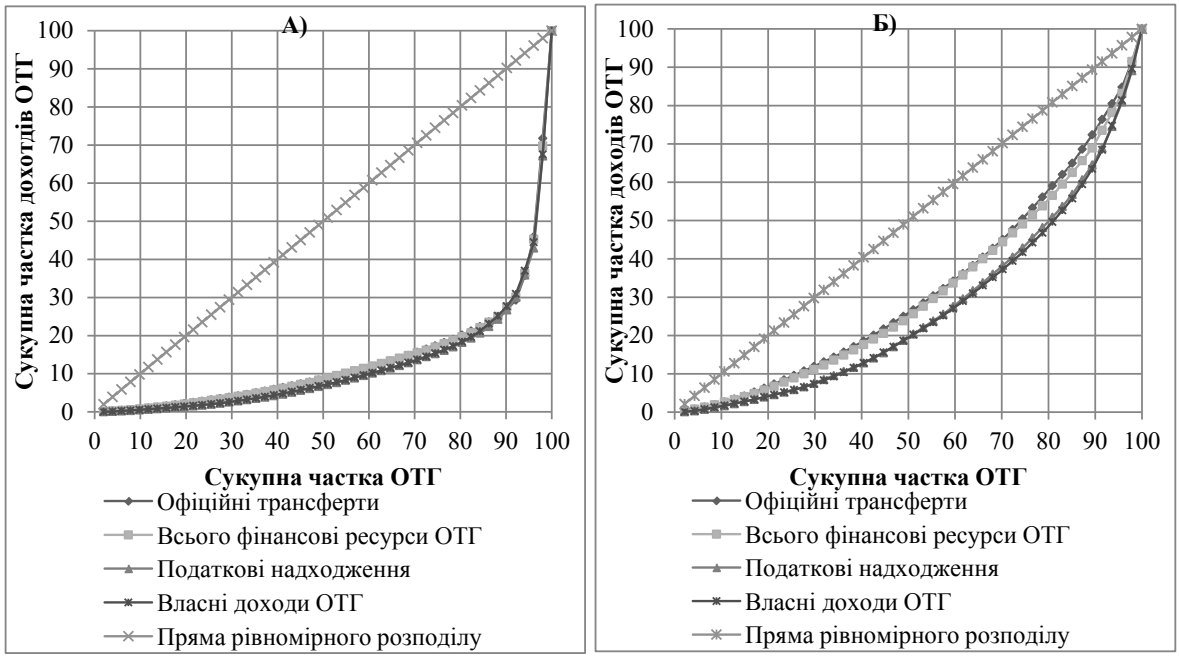


Рис. 2 Розподіл перспективних ОТГ Закарпатської області залежно від обсягу доходів бюджетів та їх складників, %

А) всі перспективні ОТГ області;

Б) без урахування чотирьох ОТГ навколо міст обласного значення

Джерело: побудовано авторами на основі даних Департаменту фінансів Закарпатської ОДА

Таблиця 1

Коефіцієнти варіації доходів бюджетів місцевих рад та перспективних ОТГ Закарпатської області, %

Складники доходів	Місцеві ради	Перспективні ОТГ	Можлива зміна коефіцієнтів
Податкові надходження від загальнодержавних податків і зборів	770,50%	311,80%	-458,70%
Офіційні трансферти	682,64%	271,07%	-411,57%
Доходів усього	672,14%	273,61%	-398,53%
Податків усього	682,81%	284,72%	-398,09%
Власних доходів	663,07%	278,51%	-384,57%
Неподаткові надходження	596,45%	292,54%	-303,92%
Податкові надходження від місцевих податків і зборів	496,57%	227,69%	-268,88%
Доходи від операцій із капіталом	475,81%	190,31%	-285,50%

Джерело: розраховано авторами на основі даних Департаменту фінансів Закарпатської ОДА щодо виконання місцевих бюджетів за 2015 р.

нерівномірного розподілу фінансових ресурсів між ними. Для запланованих ОТГ побудовано аналогічні графіки розподілу доходів (рис. 2).

Як видно з рис. 2А, досліджені варіанти надходжень до бюджетів громад не усувають проблему нерівності доходів. Графіки 1А і 2А майже ідентичні, за винятком того, що у разі ОТГ для всіх компонентів доходів ступінь нерівності практично однаковий. Так, на 92% ОТГ припадає близько 29% офіційних трансфертів, 30% податкових надходжень, 31% власних доходів, 30% усіх фінансових надходжень до бюджетів. Відповідно у 7,8% ОТГ, які представлені чотирма запланованими громадами, може бути акумульовано близько 71% офіційних трансфертів, 70% податкових надходжень, 69% власних доходів, 70% загальних доходів громад. Ці чотири ОТГ запропоновані до формування навколо міст обласного значення (Ужгорода, Мукачевого, Берегово, Хуста). Побудова графіків розподілу без цих чотирьох перспективних ОТГ показує значно вищий ступінь нерівності та полярності доходів громад (рис. 2Б), ніж до пропонованого об'єднання (рис. 1Б). Причиною цього є те, що специфіка формування бюджетів місцевих рад, їх економічний потенціал не стали основними вирішальними критеріями розробки пропозицій із формування перспективних територіальних громад, які прописані у Методиці формування спроможних громад Кабінету міністрів України [10]. Натомість основна увага приділялася критеріям вибору центрів ОТГ та віддаленості населених пунктів від цих центрів.

Необхідно зазначити також, що розраховані коефіцієнти варіації доходів місцевих рад Закарпатської області свідчать про надзвичайно великі коливання різних видів доходів між досліджуваними одиницями (діючі місцеві ради та перспективні ОТГ), адже вони значно вищі порогових 60% (табл. 1).

Значення цих коефіцієнтів показують більш однорідну сукупність саме для перспективних ОТГ порівняно з наявними адміністративними одиницями. При цьому найбільше мінливість доходів може зменшитися для надходжень від загальнодержавних податків та для офіційних трансфертів, а найменше – для доходів від операцій із капіталом. Тобто деяке покращення фінансового забезпечення громад після їх можливого об'єднання повинно відбутися. Однак, на нашу думку, бюджетна децентралізація у висвітленому форматі проведення реформи не стане панацеєю в площині підвищення фінансової спроможності громад.

Отже, перед ОТГ, за яким би проектом чи планом вони не створювалися, поставатиме проблема залежності від централізованих ресурсів (трансфертів), необхідності вибору, розробки та вдосконалення комплексної системи різнопланових фінансових інструментів, здатних забезпечити додатковий притік ресурсів у громади з різних джерел для подальшого їх спрямування на соціально-економічний розвиток.

Висновки. Результати чисельних вітчизняних досліджень відображають існування гострої проблеми розшарування, диференціації та полярності доходів місцевих органів влади, що суттєво ускладнює виконання ними важливих соціально-економічних функцій на місцях. Побудова графіків функцій розподілу різних видів доходів місцевих бюджетів Закарпатської області, які ілюструють частку сукупних бюджетних надходжень, що отримує певна частка місцевих рад, у діючому адміністративно-територіальному форматі та з урахуванням реалізації Проекту перспективного плану формування територіальних громад Закарпатської області, підтвердили ці результати. Також аналіз дав змогу зробити висновок, що в указаному Проекті перспективного плану формування ОТГ в області абсолютно не враховано такий критерій, як забезпечення громад фінансовими ресурсами. Це означає, що новостворені ОТГ й надалі будуть значною мірою залежними від централізованих ресурсів (трансфертів), а також повинні опановувати нові механізми та інструменти залучення фінансових ресурсів для їх диференціації та диверсифікації. Саме в такому напрямі слід розвивати подальші

пошуки шляхів вирішення та пом'якшення окреслених проблем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз та оцінка реалізації бюджетної децентралізації в Україні. Аналітична записка. – К. : НІСД, 2016. – № 68 Серія «Економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/2242/.
2. Беновська Л.Я. Проблеми фінансування видатків місцевих бюджетів у контексті бюджетно-податкової децентралізації / Л.Я. Беновська // Регіональна економіка. – 2015. – № 1. – С. 87–95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2015_1_12.
3. Децентралізація: місцеві бюджети 159 об'єднаних територіальних громад. Перше півріччя 2016 року. Фінансово-аналітичні матеріали / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово- комунального господарства України, Міністерство фінансів України, DESPRO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://decentralization.gov.ua/pics/attachments/Monitoriing_OTG.pdf.
4. Карлін М.І. Місцеві платежі: суть, структура, особливості визначення та використання в Україні / М.І. Карлін // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : зб. наук. пр. ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України» ; відп. ред. В.С. Кравців. – Львів, 2015. – Вип. 4(114). – С. 3–7.
5. Коломієць Т.В. Податкова спроможність як показник рівня фінансової автономії територіальної громади / Т.В. Коломієць, Х.О. Патицька // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : зб. наук. пр. ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України» ; відп. ред. В.С. Кравців. – Львів, 2015. – Вип. 4(114). – С. 14–17.
6. Напрями реалізації політики децентралізації в умовах розширення прав місцевих органів влади і забезпечення їх фінансової та бюджетної самостійності. НІСД, Відділ фінансової безпеки (Л.П. Лондар). Аналітична записка. – 2015. – № 61. – Серія «Економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/politika_desentralizasii-b1814.pdf.
7. Оперативна інформація про виконання доходів загального фонду місцевих бюджетів станом на 1 липня 2016 р. / Офіційний сайт Закарпатської ОДА [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.carpathia.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/5917/0010716.pdf.
8. Плужник А.В. Механізм бюджетного забезпечення міст в умовах децентралізації / А.В. Плужник // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : зб. наук. пр.; відп. ред. В.С. Кравців. – Львів, 2015. – Вип. 4(114). – С. 8–13.
9. Пріоритети реформування та напрями перспективного розвитку міжбюджетних відносин в умовах бюджетної децентралізації в Україні. Аналітична доповідь. – К. : НІСД, 2015. – 80 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/mizhbudzhetni_vidnosunu-2c799.pdf.
10. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад : Постанова Кабінету Міністрів України від 08.04.2015 № 214 // Урядовий кур'єр. – 2015. – № 80 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/214-2015- %D0%BF.
11. Проект перспективного плану формування територіальних громад Закарпатської області Закарпатської обласної ради від 21.08.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://yadi.sk/d/buiH4gbfia6P6.
12. Сторонянська І.З. Шляхи забезпечення фінансової самодостатності сільських територіальних громад / І.З. Сторонянська, А.О. Пелехатий // Регіональна економіка. – 2014. – № 1. – С. 87–93.
13. Беновська Л.Я. Уроки бюджетної децентралізації в Україні / Л.Я. Беновська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ird.gov.ua/irdp/e20160701.pdf.
14. Фурдичко Л.Є. Децентралізація: фінансова незалежність місцевих бюджетів України / Л.Є. Фурдичко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : зб. наук. пр. ; ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України» ; відп. ред. В.С. Кравців. – Львів, 2015. – Вип. 5(115). – С. 39–42.

УДК 338.45:631

Цалан М.І.
викладач кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕГІОНІ

ORGANIZATIONAL PROVIDING OF FORESTRY ACTIVITY IN THE REGION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто необхідність розвитку та регулювання підприємницького середовища в державі та регіонах. Визначено основні проблеми у сфері підприємництва, які потребують вирішення у найближчій перспективі. Акцентовано увагу на різносторонності необхідного державного сприяння. Зазначено, що забезпечення ефективного господарювання у лісовій галузі залежить від сприятливого підприємницького клімату в регіоні та країні. Окремі кроки в напрямі розвитку лісогосподарської діяльності Закарпатської області здійснюються у рамках міжнародного співробітництва.

Ключові слова: лісогосподарська діяльність, регіон, підприємництво, державна підтримка, організаційне забезпечення.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена необходимость развития и регулирования предпринимательской среды в стране и регионах. Обозначены основные проблемы в сфере предпринимательства, которые необходимо решить в ближайшем будущем. Акцентировано внимание на разносторонности необходимой государственной поддержки. Указано, что обеспечение эффективного хозяйствования в лесной отрасли зависит от благоприятного предпринимательского климата в регионе и стране. Отдельные шаги в направлении развития лесохозяйственной деятельности Закарпатской области осуществляются в рамках международного сотрудничества.

Ключевые слова: лесохозяйственная деятельность, регион, предпринимательство, государственная поддержка, организационное обеспечение.

ANNOTATION

The article focuses on the necessity of the development and regulation of the enterpreneural environment in the country and the regions. The basic problems in the enterpreneural sphere, seeking for their solution have been defined. The author pays attention to the multifacetedness of the necessary state support. The author states that the ensurance of the effective menaging in the forestry branch depends upon the favourable enterpreneural conditions both in the region and the country. Several steps towards the development of the forestry activity in the Transcarpathian region are being carried out within the limits of international collaboration.

Keywords: forest activity, region, enterprise, state support, organizational providing.

Постановка проблеми. У сучасних умовах створити сприятливе середовище для розвитку українського підприємництва неможливо тільки за їх участі. Відповідні дії мають бути здійснені з боку держави у формі різного роду підтримки – від матеріально-фінансової до консультаційної допомоги у створенні та веденні підприємницької діяльності. Якщо держава надає відповідний її рівень, то цим вона визнає значущість розвитку підприємництва для економіки країни та її регіонів у цілому і для розвитку окремих галузей на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність теми зумовлює інтерес науковців до питань розвитку підприємницького середовища, зокрема лісогосподарювання в державі та регіонах, програм їх розвитку та підтримки, передумов та факторів удосконалення умов ведення підприємницької діяльності. Серед робіт із цієї тематики слід відзначити праці З. Варналія, Я. Жаліла, Е. Лібанової, О. Кужель, Г. Кампо, А. Мохненко, В. Геєця, Т. Єфіменко, В. Ляшенко, І. Ярової, Г. Бондарука, В. Пастернака, М. Любчича, Я. Коваля, Є. Мішеніна та ін. Однак питання забезпечення розвитку підприємницької діяльності, у тому числі лісогосподарської в регіоні, висвітлено недостатньо повно.

Мета статті полягає у розгляді основних умов забезпечення розвитку підприємництва в країні та регіонах, а також стану організаційного забезпечення розвитку лісогосподарської діяльності в Закарпатській області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток підприємницького середовища, безперечно, потребує регулювання, яке може здійснюватися або ринковим шляхом, або за допомогою державного втручання. Конкурентно-ринковий механізм саморегулювання макроекономічних процесів неспроможний розв'язати цілу низку важливих проблем суспільного розвитку, рішення яких вимагає попереднього передбачення та свідомого цілепокладання на макрогосподарському рівні. Саме тому держава має компенсувати вади стихійно-ринкового механізму саморегулювання, доповнити його дію свідомим утручанням у функціонування та розвиток економічної системи. Роль держави як суб'єкта економічних відносин полягає передусім у тому, щоб визначити інституційно-правові рамки приватного підприємництва, створити нові механізми регулювання, які доповнюють конкурентно-ринковий механізм, не руйнуючи свободу підприємницької діяльності, а спрямовуючи її в русло суспільних інтересів, узгоджуючи її з державними пріоритетами, обмежуючи її там і тоді, де і коли вона завдає шкоди національним інтересам, населенню, природі, свободі інших підприємців [7, с. 52].

Основними принципами державної політики у цій сфері є створення сприятливих умов для розвитку підприємництва, зокрема забезпечення:

– системності та комплексності механізмів державного регулювання розвитку підприємництва;

– цілеспрямованості та адресності підтримки суб'єктів підприємництва шляхом вибору пріоритетів та концентрації ресурсів для їхньої реалізації;

– рівноправного доступу суб'єктів підприємництва всіх форм власності до фінансових, матеріальних, природних, інформаційних та інших ресурсів [9, с. 6].

В Україні державна політика у сфері підприємництва має бути зорієнтована на піднесення ролі і місця підприємництва в економічній системі будь-якого рівня, що має бути враховано під час розробки механізму державної підтримки підприємств.

Сьогодні підприємництво як в Україні, так і в Закарпатській області розвивається, але його функціонування не позбавлене і певних проблемних моментів, які потребують додаткової уваги з боку держави. Негативні чинники, які впливають на підприємницький сектор країни, незалежно від регіону, в якому розміщені та функціонують підприємства, носять як економічний, так і політичний характер. До економічних належать: інфляційні коливання в національній економіці; неефективна податкова політика, яка часто є дестимулюючим фактором до підприємницької активності через неадекватні ставки податків та надмірне податкове регулювання; валютне регулювання; загальна економічна нестабільність у країні як наслідок Революції гідності, військових дій на сході країни та неефективність державного управління у цих умовах; проблема корупції та утруднений доступ до фінансування.

До політичних чинників належать: політичний лобізм; недосконалість і часто суперечливість законодавчої бази у сфері здійснення підприємницької діяльності; нестабільність влади та неефективність здійснення державної політики (кроки в напрямі євроінтеграції не завжди є послідовними). Безпосередньо для підприємств важливими проблемами, крім названих вище, є недостатня кваліфікованість робочої сили, невідповідність освіти займаній посаді та професії та ін.

Проблеми національного та регіонального рівнів часто співпадають, відрізняються масштабністю прояву і коригуються макроекономічною нестабільністю, нерозвиненістю механізмів державно-приватного партнерства, відсутністю ефективних інструментів залучення інвестицій та захисту прав інвесторів. Для подолання наявних проблем та забезпечення здійснення підприємницької діяльності в державі та регіонах слід забезпечити належний рівень підтримки заснування, розвитку та функціонування підприємств. Під підтримкою підприємств часто розуміють комплекс правових, організаційних, фінансових та інших заходів, спрямованих на забезпечення сприятливих умов для успішного функціонування підприємств, їх розвитку та отримання відповідного прибутку. Підтримка має бути різнобічною і включати відповідну правову базу, матеріально-фінансовий складник, забезпечуватися як із боку держави, так і з боку міжнародної, зокрема європейської, спільноти в рамках співробітництва в умовах глобалізації та євроінтеграції України.

Сьогодні в Українській державі розроблено законодавчу базу, яка покликана регулювати розвиток підприємницької діяльності в цілому, у тому числі в контексті отримання допомоги суб'єктами підприємницької діяльності. Це передусім Господарський кодекс України, відповідні закони України (наприклад, «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2011, «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» від 06.09.2005, «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» від 05.04.2007, «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11.09.2003, «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012, «Про ліцензування видів господарської діяльності» від 02.03.2015) та ін. Підтримка розвитку підприємств в Україні є як самостійним напрямом, так і інтегрованою до заходів стимулювання регіонального розвитку. Так, у ст. 7 Закону України 2Про стимулювання розвитку регіонів» зазначено, що одним із заходів державного стимулювання депресивних територій є «надання державної підтримки, у тому числі фінансової, малим підприємствам, сприяння формуванню об'єктів інфраструктури розвитку підприємництва» [1].

Водночас законодавча база є донині неповною, окремі моменти потребують доопрацювання. Передусім слід усунути недоліки, які мають місце в законодавчій практиці в Україні. Серед них З. Варналій та О. Панасюк називають такі: відсутність єдиної законодавчої стратегії щодо розвитку підприємництва; нестабільність чинної нормативно-правової бази розвитку підприємництва; практично нефункціонуючий характер багатьох правових актів і низька виконавча дисципліна щодо нормативно-правових документів; необґрунтованість законодавчих обмежень та вимог, які містяться в окремих нормативно-правових актах [2, с. 26]. Без надійної правової бази неможливо організувати ефективну підприємницьку діяльність в країні та забезпечити високий рівень конкурентоспроможності підприємств.

Важливим напрямом впливу держави на підприємницьку діяльність є також створення нею відповідних інформаційно-аналітичних та науково-дослідних структур, які вирішують питання забезпечення приватних виробничих і комерційних фірм необхідною інформацією про динаміку ринку, наукові досягнення тощо. Одним із напрямів реалізації державної підтримки є спеціальні програми, концепції

та стратегії, зорієнтовані на розвиток підприємств, на що особлива увага звернута в країнах Європи та США. Так, у США протягом тривалого періоду уряд приймає різноманітні програми підтримки і заохочування розвитку підприємництва, особливо в питаннях створення економічної інфраструктури, підтримки розвитку НДДКР, сприяння розвитку нових галузей промисловості та ін.

Державне сприяння може проявлятися у вигляді податкових пільг, компенсацій, кредитів під пільгові відсотки, гарантій та субсидій суб'єктам підприємницької діяльності від надавачів державної допомоги, якими можуть бути центральні та місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування та уповноважені ними установи. У США надання податкового кредиту призводить до зниження оподатковуваної суми на величину капіталовкладень, спрямованих на придбання машин і устаткуван-ня. Аналогічним чином інвестиційний податковий кредит широко використовується у Франції, ФРН, Великій Британії та інших країнах світу. Так, у Франції під час здійснення суб'єктами підприємництва науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт дозволяється зменшувати величину оподаткованого доходу на суму поточних витрат на НДДКР [12, с. 355].

Нині в Україні головною державною структурою, яка займається державною політикою розвитку підприємництва, є Державна регуляторна служба України, яка має на меті дерегуляцію господарської діяльності. В її основу покладено зняття адміністративних бар'єрів та максимальне спрощення умов ведення бізнесу. До основних завдань цієї структури належать:

– реалізація державної регуляторної політики, а також політики з питань нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності, ліцензування та дозвільної системи у сфері господарської діяльності;

– координація дій органів виконавчої влади, інститутів громадянського суспільства і підприємництва з питань дерегуляції господарської діяльності.

До базових напрямів, в яких здійснюється дерегуляція, належать вхід та вихід із бізнесу, спрощення дозвільної системи та сфери ліцензування, захист економічної конкуренції, розвиток та підтримка підприємництва та ін.

Для забезпечення належного рівня розвитку підприємництва регіону важливою є наявність відповідної бізнес-інфраструктури. Інфраструктура підтримки підприємництва в Україні – це система (складається з державних і недержавних організацій), завдяки якій у регіонах формується конкретне організаційно-економічне середовище для сприяння підприємницькій діяльності та швидкій адаптації суб'єктів підприємництва до ринкових умов. Основна її функція – створення умов для ефективного здійснення підприємницької діяльності суб'єктів господарювання та вирішення про-блем, пов'язаних із відсутністю знань із питань ведення бізнесу, управлінського досвіду, доступу до кредитів та іншої інформації [4, с. 105]. Кінцевою метою сучасної інфраструктури підтримки підприємництва є створення робочих місць, усунення диспропорцій економічного розвитку регіонів, розширення експортних можливостей підприємств, спрощення доступу підприємств до інновацій.

До переліку структур, які здійснюють інституційно-організаційне забезпечення конкурентного розвитку підприємництва, належать громадські об'єднання підприємців та елементи підприємницької інфраструктури (бізнес-інкубатори, технопарки, фонди підтримки). Підприємствам у веденні фінансово-господарської діяльності, інформаційного та техніко-технологічного забезпечення сприяють бізнес-центри, інформаційні та консалтингові центри, венчурні фонди, консультативні фірми, клуби підприємців. Шкода, але в Україні досі не сформовано ставлення до бізнес-інкубаторів як одного з інструментів сприяння забезпеченню та підвищенню конкурентоспроможності підприємств та української економіки в цілому, оскільки недостатня увага приділена інноваційному напряму розвитку підприємств у цілому, який передбачає використання виробничих, фінансових, науково-технологічних, а також інтелектуальних ресурсів суб'єктів господарювання

В умовах формування сприятливого бізнес-клімату в Україні помітно підвищилася роль громадських організацій підприємців, якими встановлено партнерські контакти з регіональними і місцевими органами виконавчої влади, проводяться спільні заходи, семінари, «круглі столи» та зустрічі з пи-тань перспективного розвитку підприємництва в нових умовах розвитку економіки. Спільно з громадськими об'єднаннями підприємців в Україні діють громадські приймальні, працюють телефони довіри та «гарячі лінії». Але досі не можна відповідально сказати, що наявна мережа інфраструктури є повністю сформованою, а недостатня підтримка з боку держави не дає змоги ефективно працювати, належним чином розв'язувати державні, регіональні, соціальні та інші проблеми підприємництва.

У зв'язку із цим нині важливо впорядкувати діяльність наявних об'єктів інфраструктури (особливо інноваційної) та забезпечити координацію процесів створення і функціонування нових установ, їх організаційний і методичний супровід [2, с. 28].

Звичайно, для реалізації завдань підтримки підприємництва регіону потрібне фінансування його розвитку в рамках спеціальних регіональних програм, що широко практикується в Європі, де на ці цілі закладаються кошти у спеціальних європейських фондах. Згідно зі Стратегією регіональної політики на 2013–2020 рр., у бюджеті ЄС закладено статтю щорічних

витрат на політику вирівнювання – € 50 млрд., або 37,5% загального бюджету ЄС [5, с. 4].

Залучення інвестицій також полегшить фінансовий стан суб'єктів господарювання в регіоні. Інвестиції області потрібні у різних формах, як грошових коштів, так і обладнання, устаткування, рухомого і нерухомого майна. Разом з інвестиціями в регіоні з'явиться іноземний досвід управління підприємствами, навики прозорості ведення справи заради завоювання відповідної репутації на ринку, що особливо цінується в Європі.

Указом Президента України № 5/2015 від 12 січня 2015 р. схвалено Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» (далі – Стратегія). Серед першочергових пріоритетів її реалізації вказано дерегуляцію та розвиток підприємництва, розробку програми розвитку малого та середнього бізнесу, реформу захисту економічної конкуренції. У Стратегії передбачено, що середньостроковою метою також є залучення інвестицій, спрощення міжнародної торгівлі та підвищення ефективності ринку праці. Необхідно скоротити кількість документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності та видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, скасувати регуляторні акти, які ускладнюють ведення підприємницької діяльності, скоротити кількість органів державного нагляду (контролю), забезпечити надання послуг для громадян та бізнесу в електронному вигляді [13].

Позитивною у процесі становлення та розвитку підприємництва в Україні є міжнародна підтримка, яка може значно доповнювати та компенсувати заходи державної підтримки, особливо фінансової. Переважно сучасні програми допомоги складаються з таких напрямів:

- фінансового – виділення кредитів, грантів;
- інформаційно-консультативного – консультування з різних питань ведення бізнесу та надання необхідної ділової інформації;
- навчального – навчання підприємців основам ринкового господарства тощо [9, с. 11].

Європейський Союз бере активну участь в організації надання допомоги підприємствам України різного характеру: проведення семінарів та тренінгів, надання кредитів, юридичних консультацій та ін. Європейський банк реконструкції та розвитку теж залучений до цього процесу, навіть в умовах складної ситуації на сході країни. для підтримки експортерів України в 2014 р. вирішено створити Центр підтримки експортерів у рамках Представництва України при Європейському Союзі для надання безкоштовної допомоги та консультацій. Для підприємств-початківців розроблено «Базовий посібник з інтернаціоналізації бізнесу та виходу на ринки ЄС». Окрім цього, Україна долучилася до важливої програми ЄС у галузі підвищення конкурентоспроможності малих та середніх підприємств COSME (бюджет для України становить близько 800 млн. євро до 2020 р.).

Вирішення питання забезпечення ефективної господарської діяльності у лісовій сфері Закарпаття, яка є пріоритетною для економіки регіону, лежить у площині забезпечення сприятливого підприємницького клімату в регіоні та державі, але водночас окремі кроки мають бути здійснені винятково на рівні галузі. Лісогосподарські підприємства можуть нівелювати виклики, з якими вони стикаються у своїй діяльності, як за допомогою інструментів мікрорівня, так і за сприяння держави, її захисту і підтримки. Таким чином, лісгоспи зможуть посилити свої конкурентні позиції. У лісовій галузі країни розроблено законодавчо-нормативну базу регулювання діяльності лісгоспів (Лісовий кодекс України та відповідні закони), а також програми.

Лісова галузь України має підтримку міжнародного характеру. Україна бере участь у міжнародних ініціативах, програмах та проектах, які націлені на сталий розвиток та вдосконалення сфери лісогосподарювання. Програмою, яка зорієнтована на оздоровлення систем управління у лісовій галузі, забезпечення сталого лісокористування у країнах Східної Європи, розрахованою на період 2012–2016 рр. із бюджетом 9 млн. євро, є програма «Правозастосування та управління у лісовому секторі (ФЛЕГ) країн Східного регіону дії Європейського інструмента сусідства та партнерства (ЄІСП) II». Це програма підтримки та здійснення лісової політики, спрямована на сталий розвиток лісового сектору [11]. У Закарпатті реалізується спільний швейцарсько-український проект розвитку лісогосподарювання FORZA, заснований Швейцарською агенцією розвитку і співробітництва (ШАРС).

Основним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України, який забезпечує реалізацію державної політики у сфері лісового та мисливського господарства, є Державне агентство лісових ресурсів України. У регіонах працюють територіальні обласні управління лісового та мисливського господарства. Але навіть в умовах наявності структур організації та регулювання лісогосподарської діяльності в галузі (особливо на регіональному рівні) все ще залишаються невирішені проблеми, а саме:

– досі здійснюється інтенсивне виснажливе лісокористування;

– недостатній рівень забезпечення якісною сировиною, складна схема закупівлі, затримки під час поставки купленої, наперед оплаченої деревини та варіативність ціни на неї;

– недосконалість нормативно-правового забезпечення роботи лісогосподарських підприємств;

– нестача та моральна застарілість технічного забезпечення та невідповідний сучасності рівень розвитку лісової інфраструктури (в Австрії на 1 000 га лісу – 60 км лісових доріг, а в Україні – 1 км) [6].

– низька частка витрат на утримання лісової мережі;

– недостатній рівень фінансової підтримки з боку держави для підвищення ефективності ведення лісогосподарювання;

– перевага в експортних потоках продукції з низьким рівнем переробки.

На роботі підприємств лісової галузі відображаються загальнодержавні проблеми, а саме: непрозорість у веденні підприємницької діяльності, наявність корупційних схем, відсутність досвіду роботи в умовах ринку, недостатня купівельна спроможність населення, зростання цін на енергоресурси, високі відсоткові ставки за кредити, непослідовність політики владних структур та неефективність менеджменту у сфері підприємницької діяльності, відсутність ефективної державної підтримки щодо реформування галузі та ін. [8, с. 8].

Шкода, але в Україні причинами того, що діяльність, пов'язана зі сталим управлінням лісами, із державних коштів фінансується у малих обсягах, є низький політичний пріоритет у відповідних органів влади та відсутність будь-яких цільових фінансових чи економічних інструментів для підтримання сталого управління лісовим господарством [10, с. 19], що значним чином позначається на веденні лісогосподарської діяльності в регіоні.

Робити кроки у напрямі забезпечення конкурентоспроможності у лісовому господарстві Закарпаття слід, орієнтуючись на досвід інших країн, особливо тих, де рівень державної підтримки є добре організованим. Це, як висновок, було зроблено після робочого візиту закарпатських лісівників у 2013 р. до Німеччини на запрошення Державного підприємства лісів та деревини Північного Рейну-Вестфалії. Так, було зазначено, що Німеччина підтримує розвиток лісового господарства фінансово на такому високому рівні, що стає зрозуміло, чому в лісовому господарстві спостерігаються такі значні досягнення [3].

Висновки. Для забезпечення успішної підприємницької діяльності має бути розроблена та реалізована державна політика у сфері підприємництва з диференційованими підходами відповідно до специфіки регіонів та галузей. Метою цієї політики має бути підвищення мотивації суб'єктів до ефективної прибуткової діяльності і забезпечення умов для добросовісної конкуренції, що особливо цінується в Європейському Союзі.

Для забезпечення ефективного розвитку лісогосподарської діяльності в Закарпатській області слід поглиблювати міжнародну співпрацю, у тому числі для вивчення закордонного досвіду ведення лісогосподарювання та його імплементації в регіоні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?code=2850-15.
2. Варналій З. Інституційне забезпечення конкурентного розвитку підприємництва в Україні / З. Варналій, О. Панасюк // Вісник Київського національного університету. – 2011. – № 124–125. – С. 25–28.
3. Група закарпатських лісівників перебувала із робочим візитом у Німеччині // Український лісовод [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lesovod.org.ua/node/17612.
4. Державна політика розвитку підприємництва в Україні : [навч. посіб.] / З.С. Варналій, К.О. Ващенко, В.М. Кампо, Е.М. Лібанова ; за заг. ред. К.О. Ващенка. – К. : Персонал, 2010. – 306 с.
5. Європа посилює політику єдності / Євробюлетень. Інформаційне видання Представництва Європейського Союзу в Україні. – 2011. – № 2. – 26 с.
6. За Карпатськими лісами будуть слідкувати через Інтернет // Голос Карпат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://goloskarpat.info/zakarpattya/4562-za-karpatskimi-lsami-budut-sldkuvati-cherez-nternet_2.html.
7. Ігнатович Н. Державне регулювання як фактор сучасного розвитку підприємництва: світовий досвід / Н. Ігнатович, О. Ветчинов // Вісник Київського національного університету. – 2011. – № 124–125. – С. 52–54.
8. Капітанець Ю.О. Визначення та забезпечення конкурентоспроможності підприємства : автореф. дис. … к.е.н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Ю.О. Капітанець. – Тернопіль, 2009. – 21 с.
9. Коротенко Н.П. Порівняльна характеристика державного регулювання підприємництва в Україні та країнах ЄС / Н.П. Коротенко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2(56). – С. 4–13.
10. Незаконні рубки в Україні. – Сентендре : РЕЦЦСЄ, 2010. – 42 с.
11. О программе «ФЛЕГ II» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.enpi-fleg.org/ru/about/about-fleg/.
12. Основи бізнесу : [навч. посіб.] / Я.С. Ларіна, С.В. Мочерний, В.М. Фомішина, С.І. Чеботар. – К. : Академія, 2009. – 384 с.
13. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» : Указ Президента України №5/2015 від 12 січня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/documents/18688.html.

УДК 332.1:911.37.001.33

Черемісіна Т.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Бердянського державного педагогічного університету

Казачковська Г.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Бердянського державного педагогічного університету

Токаренко О.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Бердянського державного педагогічного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ ПИТАНЬ ВИЗНАЧЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ

STUDY ON DEFINITION AND CLASSIFICATION OF LOCALITIES

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження питань визначення та класифікації населених пунктів з метою подальших розроблень та впроваджень новітніх методик щодо управління розвитком міст. Завданнями дослідження є аналіз класифікації населених пунктів та дослідження взаємодії елементів внутрішнього та зовнішнього середовища міста. Аналіз показав, що у науковій літературі з проблем вивчення міста існують різні точки зору його класифікації. Узагальнено, що відсутня комплексна класифікація питань з визначення та класифікації населених пунктів на сучасному етапі. Структуровані погляди дослідників-регіоналістів з питань класифікації населених пунктів. Доведено, що будь-яке місто, незалежно від наведеної класифікації, функціонує і розвивається під впливом зовнішнього і внутрішнього середовища.

Ключові слова: місто, класифікація населених пунктів, зовнішнє та внутрішнє середовище міста.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование вопросов определения и классификации населенных пунктов с целью дальнейших разработок и внедрений новейших методик по управлению развитием городов. Заданиями исследования являются анализ классификации населенных пунктов и исследование взаимодействия элементов внутренней и внешней среды города. Анализ показал, что в научной литературе по проблемам изучения города существуют различные точки зрения его классификации. Обобщено, что отсутствует комплексная классификация вопросов по определению и классификации населенных пунктов на современном этапе. Структурированы взгляды исследователей-регионалистов по вопросам классификации населенных пунктов. Доказано, что любой город, независимо от приведенной классификации, функционирует и развивается под влиянием внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: город, классификация населенных пунктов, внешняя и внутренняя среда города.

ANNOTATION

A study on the definition and classification of settlements for further development and implementation of new techniques for managing urban development. The objectives of the study are to analyze the settlements and classification study the interaction of elements internal and external environment of the city. The analysis showed that in the scientific literature on learning the city there are different points of view of its classification. Generalized that there is no comprehensive classification of the definition and classification of settlements today. Structured researchers-regioncians views on the classification of settlements. It is proved that any city, regardless of the classification operates and develops under the influence of external and internal environment.

Keywords: city, classification settlements, external and internal environment of the city.

Постановка проблеми. В умовах обмеженої кількості ресурсів одним з основних завдань міського управління стає завдання підвищення якості використання наявних і залучення на територію нових ресурсів. Нову якість управління містом може бути досягнуто за рахунок використання сучасних концепцій в управлінні розвитком території: функціонально-просторового розвитку, раціонального використання місцевого природно-ресурсного, демографічного, виробничого і фінансового потенціалу, залучення ззовні приватного капіталу (національного й іноземного), трьохконтурної системи управління розвитком регіону (міста) з точки зору соціологічних підходів механізму розвитку, привабливості іміджу міста, стійкого соціально-економічного розвитку міста, ключових факторів успіху міста та території, системної концепції міста, територіального маркетингу. Основною метою розвитку міста стає створення сприятливих умов життєдіяльності мешканців території та відпочинку туристів. Але перш за все доцільно провести дослідження питань визначення та класифікації населених пунктів з метою подальших розроблення та впровадження новітніх методик з питань управління розвитком міст.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній літературі з питань визначення та класифікації міст коло всіх ознак, що враховуються під час виділення міст, вельми різноманітне, адже це й чисельність населення, й структура самодіяльного населення, й компактність забудови і рівень благоустрою, й традиції.

В економічній літературі з регіонології, регіональної економіки та політики широко висвітлено питання регіонального розвитку. Аналіз літератури показав, що значущість визначення та класифікації міст, а також їх розвитку підкреслені в працях В.Г. Давидовича [2], Е.Н. Перцика [3], А.С. Ахієзер, Л.Б. Коган, О.Н. Яницького [4], І.М. Салій [8],

Л.М. Корецького [9], Ю.І. Пітюренко [10], М.М. Паламарчук, О.М. Паламарчук [11], О.В. Бойко-Бойчук [12] та інших вчених. Аналіз питань з визначення та класифікації населених пунктів на сучасному етапі дає змогу стверджувати, що комплексна класифікація відсутня.

Мета статті полягає у дослідженні визначення та класифікації населених пунктів на сучасному етапі з метою подальших розроблень та впроваджень новітніх методик з питань управління розвитком міст.

Завданнями дослідження є аналіз класифікації населених пунктів та дослідження взаємодії елементів внутрішнього та зовнішнього середовища міста.

Виклад основного матеріалу дослідження. Містам України, на думку фахівців Інституту регіональних досліджень НАН України, притаманні специфічні ознаки: кількісні ознаки та історичні особливості українських міст.

Класифікація населених пунктів – їх поділ на групи за певною ознакою чи поєднанням ознак (за людністю, функціями, ґенезою, ступенем участі у територіальному поділі праці, географічним положенням тощо) [1, с. 81].

На думку В.Г. Давидовича [2, с. 15], питання визначення міста не вичерпується тільки адміністративною або статистичною класифікацією форм розселення. Навпаки, подібна класифікація, якщо вона наукова, повинна перш за все виходити з того, що місту як формі розселення людей притаманний певний соціально-економічний зміст.

Класифікація міст та сіл за людністю населення має широке призначення. Від величини міста чи села залежать багато його ознак – темпи зростання, деякі елементи демографічної і функціональної структури, характер планування [3, с. 155].

З цих позицій місто найчастіше розглядається як населений пункт, який не пов'язаний з переважаючим родом занять жителів з сільським господарством і функції якого визначаються його промисловим розвитком, завданнями обслуговування прилеглого району (зокрема, за лінією сільського господарства), розвитком транспортних зв'язків тощо. Деякі автори у пошуку нових ідей і рішень, нової концепції міста визначають його як місце концентрації спілкування між людьми [4, с. 44]. Таким чином, поняття міста нерозривно пов'язано з уявленням про якийсь центр у мережі розселення – функціональний, населений, житловий.

В економічній літературі досить часто зустрічаються дослідження класифікації міст за чисельністю населення. Першим, хто розглядав і класифікував міста у Росії з економічної точки зору, був відомий російський географ і статистик В.П. Семенов-Тян-Шанський [5, с. 73].

З початку XX століття відбулися істотні зміни у процесі розселення населення, отримала значний розвиток урбанізація. Це зумовило зміну цензів величини міста від великих до малих [6, с. 144].

Розглянемо класифікацію міст, яку надають українські науковці у рамках регіональної економіки на сучасному етапі.

Результати аналізу літератури [7, с. 222] дають змогу стверджувати, що більшість міст України складають малі та середні міста.

Однак виділяють й інші підходи до класифікації міст за людністю. Є.Н. Перцик [3, с. 156] виділяє такі групи міст: малі, середні, великі, дуже великі та міста-мільйонери.

О.І. Шаблій та Є.Н. Перцик виділяють однакові за назвою групи міст, але різниця криється у тлумаченні кожної з них (за кількістю осіб).

Найпоширеніший поділ міст за чисельністю населення дає І.М. Салій [8, с. 18].

Аналіз показав, що залежно від кількості населення різні автори розглядають по-різному. Відмінність полягає в тому, що градація міст за чисельністю населення є відмінною одна від одної (табл. 1).

У літературі наявна класифікація населених пунктів й за функціями, які вони виконують у суспільстві. Зокрема, міста бувають адміністративними, промисловими, науковими, культурними центрами.

За характером виконуваних функцій виділяють такі типи міст: головний адміністративно-політичний, індустріальний, науковий, культурний центри, багатогалузеві промислові центри, одногалузеві промислові центри, транспортні центри, міста організаційно-господарські, про-

Таблиця 1

Зведена класифікація міст за кількістю населення

Кількість населення	Офіційні статистичні джерела України	Є.Н. Перцик	О.І. Шаблій	І.М. Салій
до 20 тис.	малі	Малі	малі	малі
20 тис.		Середні		
50 тис.	середні		середні	середні
100 тис.				
250 тис.	великі	Великі	великі	
500 тис.				великі
1 млн.	дуже великі	дуже великі	дуже великі	значні (дуже великі)
понад 1 млн.	міста-мільйонери	міста-мільйонники	міста-мільйонники	міста-мільйонники

мислові, культурно-освітні центри місцевого значення, міста – курортні центри [7, с. 224].

За основною функцією, яку виконує місто, вони поділяються на портові, курортно-рекреаційні, наукові, управлінські (організаційно-господарські), культурно-освітні, шахтарські тощо [8, с. 18].

Проте на практиці майже не існує міст, які б виконували лише одну із наведених функцій. У таких умовах важливого значення набуває диференціація одного міста від іншого та виділення ключової функції (або кількох) для позиціонування та розвитку міста саме у цьому напрямі.

Під час визначення ключової функції міста, яку можна застосувати для його позиціонування, необхідно також враховувати тип міста за генетичною ознакою, тобто історичним походженням. Відповідно до неї міста поділяють на 3 типи: міста, які виникли на транспортних і торговельних шляхах; міста – центри гірничодобувної промисловості; міста-курорти.

На необхідності врахування організовуючої ролі міст у системах розселення під час оцінки процесів розвитку міст поряд із функціональною структурою міст наголошує Л.М. Корецький. За цими ознаками він створює типологію міст України, виділивши такі типи: столиця; найбільші і великі багатофункціональні міста; промислові центри; міста, що виконують промислові і транспортні функції; транспортні центри; міста перехідного типу; господарські центри місцевого значення; оздоровчо-курортні центри [9, с. 9].

Застосовуючи системний підхід до вивчення міських поселень, вчений Ю.І. Пітюренко дає схему функціональної типології міст з урахуванням умов їх перспективного розвитку. В основу типології покладено такі ознаки: величина міста, його народногосподарські функції, організовуюче значення, величина зони впливу міста на навколишню територію, оцінка перспективних можливостей [10, с. 80–92].

У літературі [11, с. 144] зустрічається погляд класифікації міст за функціональною типологією, яка враховує людність, структуру зайнятості за галузями народного господарства, адміністративний статус, організаційно-господарські й соціально-культурні функції міста, його системоорганізуюче значення, положення у системі розселення, перспективи розвитку.

Непоодинокі випадки спроб комплексного дослідження сутності поняття «місто». Так, О.В. Бойко-Бойчук навів перелік із 48 суттєвих ознак за визначеннями й описами феномена «місто», які відображають відмінності у розмірі і статусі міста; розмаїття сфер діяльності; проблеми комунікації, ефективного використання ресурсів та управління розвитком міста; особливості середовища життєдіяльності громади тощо [12, с. 298].

Водночас С.Є. Саханенко виділив такі критерії типології міст: розмір міста; містоутворюючі ознаки (зокрема, багатофункціональні міста);

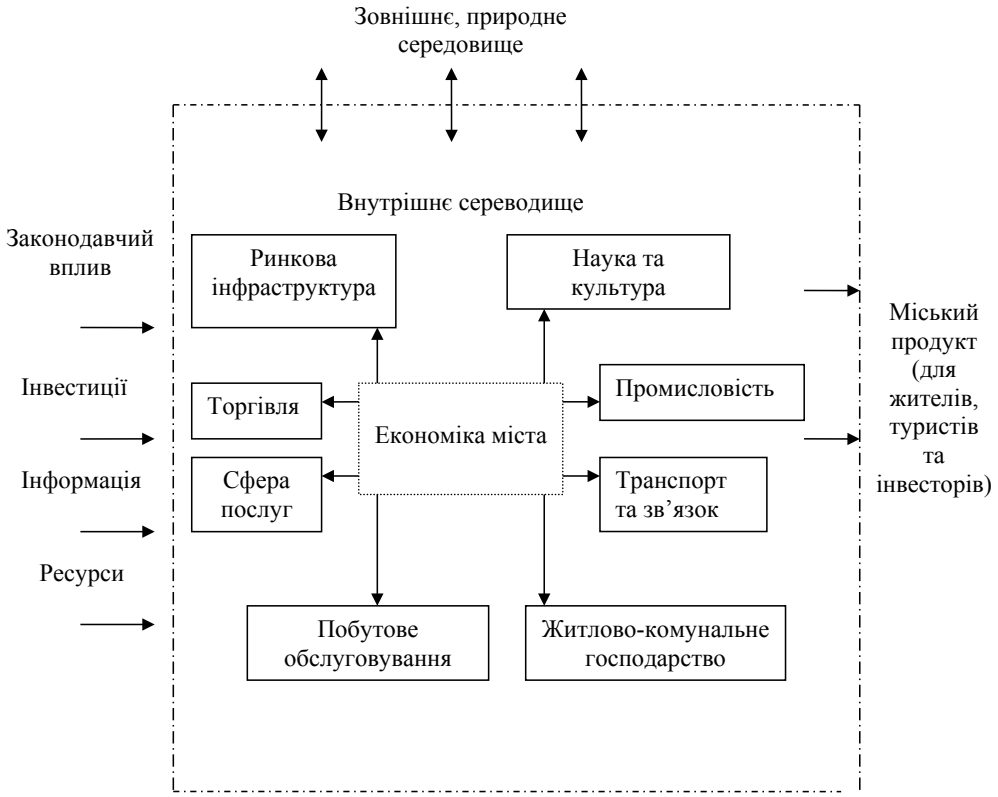


Рис. 1. Взаємодія елементів внутрішнього та зовнішнього середовища міста

місце у системі розселення; історико-генетичні чинники; динамічні типології; адміністративні; ієрархічні; структурні; за формами правління; за типом політичної системи [13, с. 17].

Отже, можна зробити висновок, що в економічній літературі досить часто зустрічаються дослідження класифікації міст за чисельністю населення та за функціональною типологією, яка враховує людність, структуру зайнятості за галузями народного господарства, адміністративний статус, організаційно-господарські й соціально-культурні функції міста, його системоорганізуюче значення, положення у системі розселення, перспективи розвитку тощо.

Отже, будь-яке місто, незалежно від наведеної класифікації, функціонує і розвивається під впливом зовнішнього і внутрішнього середовища; всі явища і процеси господарської діяльності суб'єктів господарювання, які розташовані на його території, знаходяться у взаємозв'язку, взаємозалежності й обумовленості (рис. 1).

Якщо місто розглядати як складний організм, стан якого багато у чому визначається соціально-економічним середовищем, яке його оточує, то можна сказати, що зовнішнє середовище міста відіграє визначальну роль у становленні та розвитку будь-якого міста, від саме зовнішнього середовища, як правило, залежить його відношення до класифікаційної ознаки.

Зовнішніми чинниками і передумовами соціально-економічного розвитку будь-якого міста визначено місце розташування; кліматичні умови; маркетингову діяльність (образ, імідж, просування міста); міста-конкуренти; фактори загальносвітового рівня, місце і роль в економіці країни, державну політику щодо місцевого самоврядування; інфраструктуру зовнішньоекономічної діяльності.

Внутрішні чинники розвитку міста – це природні ресурси, демографічна ситуація та ринок праці, галузі економіки міста, соціальна сфера.

Висновки. Отже, аналіз показав, що у науковій літературі з проблем вивчення міста існують різні точки зору його класифікації. Узагальнено, що відсутня комплексна класифікація питань з визначення та класифікації населених пунктів на сучасному етапі. Структуровані погляди дослідників-регіоналістів з питань класифікації населених пунктів. Доведено, що будь-яке місто, незалежно від наведеної класифікації, функціонує і розвивається під впливом зовнішнього і внутрішнього середовища; всі явища і процеси господарської діяльності суб'єктів господарювання, які розташовані на його території, знаходяться у взаємозв'язку, взаємозалежності й обумовленості. Зроблено висновок, що об'єктом розвитку міста повинні стати всі галузі економіки, інфраструктура, життєдіяльність населення, рівень його добробуту та задоволення всіх їх потреб. Немає сумніву у тому, що впливати на стійкий розвиток міст повинні як міське керівництво, так і самі жителі для забезпечення високої якості міського середовища та насамперед збереження природних ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Влах М.Р. Географія населення. Словник-довідник: досвід укладання / М.Р. Влах // Вісник: проблеми української термінології. – 2006. – № 559.– С. 94–96.
2. Давидович В.Г. Расселение в промышленных узлах: инженерно-экономические основы / В.Г. Давидович. – М. : Госстройиздат, 1960. – 324 с.
3. Перцик Е.Н. География городов (геоурбанистика) / Е.Н. Перцик – М. : Высш. шк., 1991. – 319 с.
4. Урбанизация, общество и научно-техническая революция / [А.С. Ахиезер, Л.Б. Коган, О.Н. Яницкий] // Вопросы философии. – 1969. – № 2. – С. 44–56.
5. Семёнов-Тян-Шанский В.П. Город и деревня в европейской России / В.П. Семёнов-Тян-Шанский // Записки Императорского Русского Географического Общества по отд. статистики. – 1910. – Вып. 2. – Т. 10. – 212 с.
6. Хорев Б.С. Проблемы городов (урбанизация и единая система расселения в СССР) / Б.С. Хорев. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Мысль, 1975. – 428 с.
7. Соціально-економічна географія України : [навч. посіб.] / за ред. О.І. Шаблія. – 2-ге вид., переробл. і доп. – Львів : Світ, 2000. – 680 с.
8. Салій І.М. Українські міста: питання власності і муніципального управління : [навч. посіб.] / І.М. Салій. – К. : [б.в.], 2001. – 415 с.
9. Корецкий Л.М. Типология и классификация городов – научно-методическая основа конструктивных решений их перспективного развития / Л.М. Корецкий // Территориальная организация производства и расселения. – К. : КГПИ, 1982. – С. 3–22.
10. Пітюренко Ю.І. Розвиток міст і міське розселення в Українській РСР / Ю.І. Пітюренко. – К. : Наук. думка, 1977. – 205 с.
11. Паламарчук М.М. Економічна і соціальна географія України з основами теорії : [посіб. для викладачів економічних і географічних факультетів вузів, наукових працівників, аспірантів] / М.М. Паламарчук, О.М. Паламарчук. – К. : Знання, 1998. – 416 с.
12. Бойко-Бочук О.В. Проблеми міста як підґрунтя ефективного управління його розвитком / О.В. Бойко-Бойчук // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – Вип. 1 (35). – Х. : Магістр, 2009. – С. 294–302.
13. Саханенко С.Є. Теоретичні та організаційно-функціональні засади політичного управління містом в умовах самоврядування : автореф. дис. … докт. наук з держ. упр. : спец. 25.00.04 «Місцеве самоврядування» / С.Є. Саханенко ; ДДУУ. – Донецьк, 2005. – 36 с.

УДК 338.262

Шпильова В.О.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки, фінансів, обліку і аудиту
Черкаської філії ПВНЗ «Європейський університет»

Андрушкевич Н.В.
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Черкаської філії ПВНЗ «Європейський університет»

ВПЛИВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ

THE IMPACT OF ENERGY SECURITY ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено особливості сучасного стану енергетичної безпеки в Україні. Досліджено поняття «безпека», «енергетична безпека», сутність державного регулювання процесів енергозбереження, його основні принципи, економічні, екологічні і соціальні фактори впливу рівня енергетичної ефективності на енергетичну безпеку. Здійснено розподіл загроз енергетичної безпеки на групи.

Ключові слова: безпека, енергетична безпека, економічна безпека, енергетична безпека регіону, загрози енергетичній безпеці.

АННОТАЦИЯ

В статье освещены особенности современного состояния энергетической безопасности в Украине. Исследованы понятия «безопасность», «энергетическая безопасность», сущность государственного регулирования процессов энергосбережения, его основные принципы, экономические, экологические и социальные факторы влияния уровня энергетической эффективности на энергетическую безопасность. Осуществлено распределение угроз энергетической безопасности на группы.

Ключевые слова: безопасность, энергетическая безопасность, экономическая безопасность, энергетическая безопасность региона, угрозы энергетической безопасности.

ANNOTATION

The article highlights the features of the modern state of energy security in Ukraine. Studied the concept of "security", "energy security", the essence of state regulation of energy conservation processes, its basic principles, economic, environmental and social factors influence the level of energy efficiency for energy security. Realized distribution of energy security threats in the group.

Keywords: security, energy security, economic security, energy security in the region, threats to energy security.

Постановка проблеми. Фундамент економічної безпеки – безпека енергетична, оскільки без енергії неможливо організувати будь-які види виробництва, налагодити безперебійне протікання соціальних процесів. Під енергетичною безпекою регіону слід розуміти характеристику паливно-енергетичного комплексу регіону, яка визначає здатність даного комплексу на основі ефективного використання внутрішніх та зовнішніх ресурсів забезпечувати надійне енергопостачання суб'єктів господарської діяльності і населення без шкоди для економічної безпеки регіону. У зв'язку з цим проблема підвищення рівня ефективності енергетичного забезпечення народного господарства – одна з найважливіших у сучасній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, які пов'язані з енергетичною безпекою держави та регіону, досліджено в працях зарубіжних та українських вчених, зокрема в роботах О. Архипова, О. Лукіна, А. Шидловського, М. Кавалко, К. Денчева, В. Морозова, М. Ковалева, Л. Грязнова, В. Микитенка, М. Земляного, Є. Сухіна, Д. Дзеркалова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні науково-теоретичні напрацювання дослідників, залишається необхідність проведення аналізу та вдосконалення наявної енергетичної стратегії для забезпечення енергетичної безпеки регіонів України.

Мета статті полягає у виокремленні факторів енергетичної безпеки України, які мають вплив на соціально-економічний розвиток регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття енергетичної безпеки регіонів України, як і інших держав, є багатогранним і зачіпає явища і процеси не тільки в енергосистемі, але й в економіці (рис. 1).

Економічна безпека є головним показником благополуччя економіки і визначається внеском всіх її складових: соціальної, екологічної, військової правової, енергетичної, інформаційної та інших сфер життя країни або території, регіону [1].

Нині розвиток економіки досяг рівня, за якого енергетична сфера за своїм впливом на інші складові економіки відіграє ключову роль. Тому визначення вкладу енергетичного чинника в економічну безпеку є визначальним для аналізу економічної безпеки. Забезпечення енергетичної безпеки стає одним із найважливіших завдань для створення умов нормального функціонування всіх сфер економіки. Економічна безпека характеризує такий стан економіки, за якого забезпечується гарантований захист інтересів особистості, суспільства, держави, соціальна спрямованість політики навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів [2].

Енергетичну безпеку можна трактувати як властивість технічної безпеки систем енергетики. Водночас енергетична безпека, згідно зі

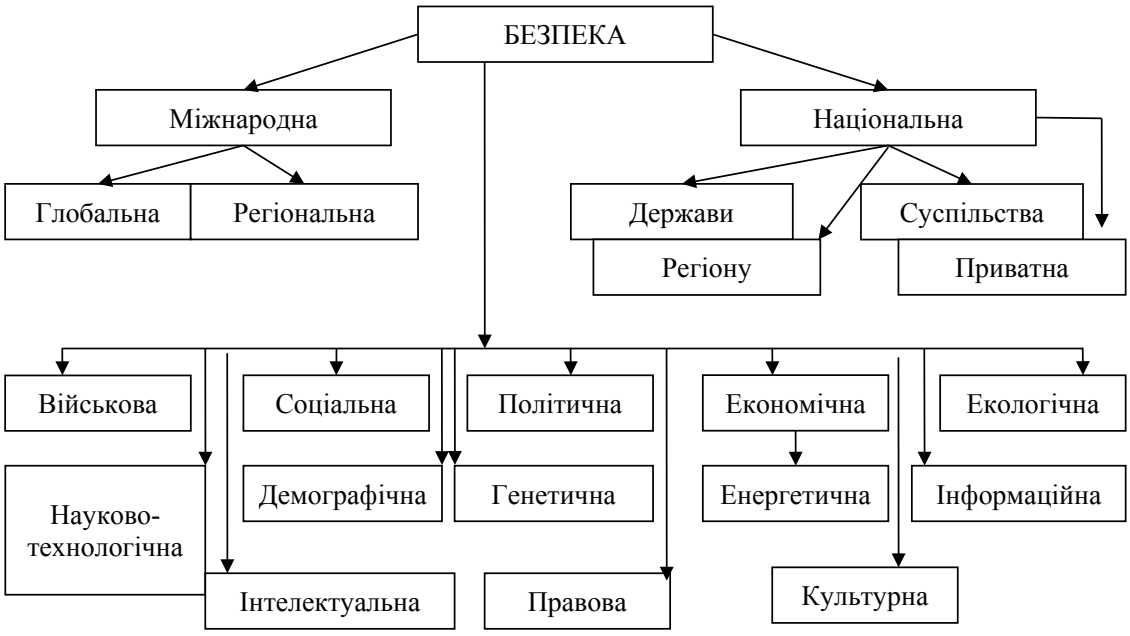


Рис. 1. Схема поняття «Безпека»

своїм визначенням, кінцевою метою має гарантований захист особистості, суспільства, держави від дефіциту паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), тобто має більш широкий зміст, ніж поняття надійності, і виступає як економічна, політична і філософська категорія.

Енергетична безпека є однією зі складових економічної безпеки.

Нині в науковій літературі є три визначення поняття енергетичної безпеки, які доповнюють один одного:

1) енергетична безпека – це впевненість, що енергія буде матися в розпорядженні в такій кількості і такої якості, які потрібні за даних економічних умов;

2) енергетична безпека – це стан захищеності життєво важливих «енергетичних інтересів особистості, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх загроз»;

3) енергетична безпека – це стан захищеності країни (регіону), її громадян, суспільства, держави та економіки від загрози дефіциту в забезпеченні потреб в енергії економічно доступними (ПЕР) прийнятної якості в нормальних умовах та за надзвичайних обставин, а також від загрози порушення стабільності паливо- та енергопостачання [3].

Енергетична безпека регіону сьогодні визначається можливостями регіону у міжрегіональній інтеграції господарського і політичного рівня, а також ступенем розвитку енергетичної інфраструктури.

Слід розрізняти пряму і непряму енергетичну безпеку. Пряма енергетична безпека пов'язана із впливом енергоресурсів на діяльність соціально-економічної системи. Непряма енергетична безпека визначається техногенним впливом енергетики на екологію та інші аспекти життєдіяльності території.

Функціонування і розвиток енергетики наштовхується на цілий ряд екологічних проблем, які загрожують стати в подальші роки все більш гострими, оскільки ПЕК є одним з основних джерел забруднення навколишнього природного середовища.

Питання негативного впливу енергетичного комплексу на територію нині розглядаються через призму конфлікту інтересів, що не зовсім правильно під час проектування програм розвитку. Необхідно сформувати підхід з позиції забезпечення довгострокової стратегічної вигоди і балансу інтересів усіх суб'єктів соціально-економічної системи.

Таким чином, енергетична безпека формується в результаті процесу взаємного впливу енергетики та інших суб'єктів економіки, що виявляється в зміні цілей і методів розвитку.

Фактори, що впливають на енергетичну безпеку регіонів, умовно можна поділити на дві групи:

– фактори, які можуть бути усунені або локалізовані в поточному і стратегічному періоді, тобто знаходяться безпосередньо в області управління (до них відносяться енергодефіцит, техногенні аварії, фінансові проблеми);

– фактори, період управління якими знаходиться за часом стратегічних програм (період гіпотез) і які керовані лише побічно через концепції розвитку (до них належать обмеженість ресурсів, екологічні проблеми тощо).

Загрозами енергетичній безпеці є події короткотривалого або довготривалого характеру, які можуть дестабілізувати роботу енергокомплексу, обмежити або порушити енергозабезпечення, привести до аварій та інших негативних наслідків для енергетики, економіки і суспільства.

Умовно загрози енергетичної безпеки поділяються на такі групи: економічні, соціально-

політичні, зовнішньоекономічні та зовнішньополітичні техногенні і природні загрози, а також загрози, пов'язані з недосконалістю управління. Всі перераховані групи загроз мають пряме відношення до енергокомплексу регіонів України.

До економічних загроз енергетичної безпеки належать такі фактори:

– дефіцит інвестиційних ресурсів, необхідних для розвитку, модернізації і технічного забезпечення нормальної роботи енергокомплексу;

– фінансова нестабільність забезпечення функціонування енергокомплексу, забезпечення паливними ресурсами, матеріалами і компонентами для підтримки технологічних процесів, стабільність оплати всіх поточних витрат;

– порушення господарських зв'язків;

– неефективне використання паливних і матеріальних ресурсів;

– надмірно високі ціни на паливні та матеріальні ресурси;

– високі рівні монополізму виробників, постачальників і розподільників енергії і паливних ресурсів;

– технічні обмеження, що виникають через нестачу фінансових коштів;

– незбалансованість виробництва і споживання (ПЕР), дефіцит енергетичних потужностей, недостатня пропускна здатність мереж.

До соціально-політичних загроз належать:

– нестабільність у суспільстві;

– негативні соціально-політичні події;

– приватні інтереси нових власників в енергетиці, що йдуть врозріз із загальними цілями;

– нездорова конкуренція;

– протиправні дії влади і керівників підприємств;

– низька кваліфікація персоналу;

– криміналізація «енергетичного бізнесу», придбання мафіозними структурами власності та участі у вирішенні енергетичних проблем.

Зовнішньополітичні та зовнішньоекономічні загрози:

– критична залежність від імпорту паливних ресурсів, енергетичного устаткування, матеріалів; зрив договірних поставок;

– дискримінаційні заходи з боку зарубіжних країн;

– критична залежність експорту та імпорту від умов транспортування через території інших країн.

Техногенні загрози. У всіх енерготехнологіях і технічних системах існує ймовірність виникнення аварій і відмов з різних причин. Основними з них є:

– низький технічний рівень і якість обладнання і систем, низька якість будівельно-монтажних, ремонтних робіт і експлуатації;

– великий знос основних виробничих фондів;

– нераціональне розміщення енергетичних об'єктів з ризиком для населення і забруднення навколишнього середовища;

– недотримання правил технічної експлуатації, техніки безпеки і протипожежних заходів.

Природні загрози. Кліматичні умови значною мірою висувають свої вимоги до енергетичного комплексу, до систем і об'єктів енергетики. До числа природних загроз енергетичної безпеки регіонів України належать:

– стихійні лиха-повені, сильні вітри, ожеледні явища, зсуви, зливи і снігопади, підвищена грозова активність, які можуть призвести до руйнування або значного пошкодження обладнання;

– природні аномальні явища, а саме тривала посуха, тривала маловодність річкового стоку, які можуть позначитися на балансах вироблення електричної і теплової енергії, водопостачання енергетичних об'єктів;

– аномальні явища підвищеної сонячної радіаційної активності, що створюють загрозу прискореного старіння ізоляції і температурних впливів.

Недосконалість управління. Ця група загроз пов'язана переважно з:

– недосконалістю організаційних структур управління, низьким рівнем керівного і управлінського персоналу;

– некоординованістю взаємодії підрозділів і підприємств енергокомплексу і взаємозв'язків з іншими галузями економіки;

– помилками і неефективністю реалізації економічної політики держави;

– недосконалістю правової і законодавчої бази;

– неефективністю проведення енергозберігаючої політики держави і слабкістю механізмів її реалізації;

– слабкістю (ослабленням) державного регулювання і контролю у сфері енергопостачання [4].

Очевидно, що важливим завданням управління енергетичною безпекою є створення такої системи, яка, безпосередньо керуючи першою групою факторів, враховувала б і можливість впливу на другу групу.

Цей вплив здійснюється насамперед через науково-технічний прогрес, пошук і розроблення нових джерел енергії та методів її перетворення.

Енергетична безпека регіону визначається ризиками, як загальноекономічними, так і специфічними, властивими енергосфері. Енергетичний комплекс, будучи частиною соціально-економічної системи, схильний до природних, економічних, управлінських та соціально-політичних ризиків. При цьому для енергетики регіону особливу роль відіграють системні ризики.

Методика управління енергетичною безпекою регіону буде полягати у виявленні, оцінці, виробництві, використанні та нарощування енергетичних ресурсів, а також розвитку енергетичної інфраструктури.

Знос активної частини фондів в електроенергетиці складає 60–65%, зокрема в сільських

розподільних мережах цей показник перевищує 75%. Вітчизняне обладнання, що складає технічну основу електроенергетики, морально застаріле, не відповідає сучасним вимогам і поступається кращим світовим виробам. Тому необхідне суттєве оновлення на базі нової техніки і технологій виробництва і розподілу електроенергії і тепла [5].

Наявність в енергосистемах зношеного, що відпрацювало свій ресурс, обладнання, частка якого вже перевищила 15% всіх потужностей, і відсутність можливості його відновлення вводять електроенергетику в зону підвищеного ризику, технологічних відмов, аварій та, як наслідок, зниження надійності електропостачання.

Міжрегіональна енергогосподарська інтеграція дає змогу забезпечити можливість оперативного регулювання у разі техногенних катастроф.

Зрозуміло, розроблення механізму міжрегіональної енергетичної інтеграції вимагає врахування інтересів власників енергетичного бізнесу. Необхідно розробити низку нормативних актів, що дають змогу нівелювати можливе зниження прибутковості енергетичного бізнесу, що виник через наявність територіальних преференцій [6].

Таким чином, в умовах єдиної держави в сусідніх регіонах з економічно диспропорційними енергетичними системами для підвищення енергоефективності об'єктивно необхідне виникнення інтеграційних процесів згладжування і розподілу природних територіальних преференцій.

Процес формування регіональної енергетичної політики складається з декількох етапів.

На першому етапі відбувається формування енергетичного потенціалу. З урахуванням попиту і пропозиції економічних суб'єктів на мікро-, мезо - і макрорівні проводиться оцінка потенціалу енергоресурсів з точки зору дотримання інтересів учасників енергетичної політики.

На другому етапі створюються сприятливі умови для того, щоб енергетичний потенціал використовувався у визначені терміни.

На третьому етапі здійснюється оцінка ефективності використаного енергетичного потенціалу для всіх учасників енергетичної політики.

Висновки. Стратегічними орієнтирами довгострокової державної енергетичної політики є енергетична безпека (національна безпека у галузі енергетики), енергетична ефективність, бюджетна ефективність і екологічна безпека енергетики. Досягнення зазначених орієнтирів, підвищення керованості процесом розвитку енергетики вимагають формування і здійснення основних складових державної енергетичної політики, які будуть взаємопов'язаними і при цьому володіють своєю спрямованістю, відповідальністю, принципами та механізмами реалізації, індикаторами результативності. До таких складових належать насамперед надрокористування та управління державним фондом надр, розвиток внутрішніх паливно-енергетичних ринків, формування раціонального паливно-енергетичного балансу, регіональна і зовнішня енергетичні політики, соціальна, науково-технічна та інноваційна політики в енергетичному секторі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гайдук В. Розвиток паливно-енергетичного комплексу України як основи її економічної безпеки / В. Гайдук // Економіка України. – 2001. – № 5. – С. 4–7.
2. Ковальский В. Про підвищення рівня енергетично-екологічної безпеки України / В. Ковальський // Економіка України. – 2000. – № 10. – С. 34–40.
3. Козоріз М. Політика енергозбереження й шляхи її реалізації в Україні / М. Козоріз // Регіональна економіка. – 1998. – № 2. – С. 61–67.
4. Бараннік О. Окремі аспекти оцінки рівня енергетичної безпеки регіонів України / О. Бараннік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.niss.gov.ua/.../energobezpeca-f5475.pdf.
5. Захарченко В. Аналіз енергетичної безпеки регіону / В. Захарченко, М. Акулюшина // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 1(2). – С. 147–150. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : economics.opu.ua/files/archive/.../147-150.pdf.
6. Свірчевська Ю. Сутність енергетичної безпеки країни та чинники, що на неї впливають / Ю. Свірчевська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : geopolitika.crimea.edu/arhiv/.../042svirch.pdf.

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

UDC 314.1; 332.1;504

Barbora Janubová
Ing., PhD Student
Faculty of International relations,
University of Economics

ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL VULNERABILITY OF HAITI

ANNOTATION

The article deals with economic and environmental vulnerability of Haiti resulting in migration outflow. This paper identifies the main problems connected with migration from Haiti. We focus on both, internal and international migration, and their impacts on the economy of Haiti. We also observe an influence of environmental issues on migration flows. The unequal distribution and opportunities led to rural- urban migration and today Haiti is strongly urbanised country. The specific feature of international migration from Haiti is migration of skilled persons what lead to brain drain. The other impacts are the remittances and inequality on which we also focus in the paper.

Keywords: Haiti, internal migration, international migration, inequality, remittances, urbanization.

Introduction. Haiti belongs to the least developed countries and fragile states. Since 1990, Haiti has had over nineteen governments, with prime ministers averaging only about sixteen months in office. Thousands of Haitians migrate due to this political instability, economic reasons, and hazardous environment every year. In the case of Haiti, internal and international migration is important parts of Haitian economy. The remittances and internal financial transfers seem to be an additional income for households but also a source of higher inequality.

This paper identifies the main problems connected with migration from Haiti. We focus on both, internal and international migration, and their impacts on economy of Haiti. We also observe an influence of environmental issues on migration flows.

Paper starts with a brief overview of the current state of Haitian economy. Then, we focus on both cases, international an internal migration. Firstly, we devote rural-urban migration as an adaptation strategy on economic an environmental problem of Haiti. In the next part, we discuss international migration from Haiti. The last section is dedicated to impacts of migration on Haitian economy.

1 Current state of Haitian economy

Haiti, one of the least developed countries, faces challenges to fight poverty, generate faster growth and mitigate environmental impacts. Today, Haiti is the poorest country in the Western Hemisphere, with 58.5% of the population living under the national poverty line [17]. GDP reached 8,877 billion in 2015 and *economic growth continues to decelerate from 2.8% in fiscal year 2014, to 1.2% in 2015 and is expected to be around 0.8% in 2016, due to lower investments, uncertain political environment and a modest recovery of the agricultural sector after a severe drought* [18].

Haitian free market economy has tariff-free access to the United States for many of its exports. And, the US are the main trade partner for Haiti which exports Knit T- Shirts which represent 42.4% of the total exports of Haiti, followed by Knit Sweaters, which account for 17.7% [13]. On the second hand, the most recent imports are led by rice, followed by cotton fabrics, sugar, wheat, refined petroleum, and pal oil. Haitian economy is poorly diversified economy with low labour costs which are weak incentive for foreign investment. Next obstacle is hazardous environmental state on which we focus below.

2 Migration as an answer to economic and environmental problems

Many of Haitians leave their country due to hazardous environment and frequent disasters. Migration of both types, international and internal, represents important feature and growing determinant of Haitian economy.

2.1 Rural - urban migration

Rural-urban migration, a predominant internal movement in Haiti, led to an uncontrolled urbanization. When Haiti achieved independence in 1804, began the dysfunctional process of state formation resulted in a chaotic pattern of urbanisation. Tens of thousands of newcomers from rural areas settled on unclaimed land around the capital Pour au Prince, especially on vulnerable parts of city. These poor peasants were forced to leave their communities because of the collapse of the agrarian economy and now belong to the most disadvantaged communities [3, p. 32.]. Especially, the capital is the most urbanized area in the country with the density of 75% (Figure 1).

The last few decades have witnessed that the urbanization process started to accelerate rapidly and today, Haiti is quite heavily urbanised with more than 59% of its population living in urban

Fig. 1. Density of population in Haiti

Source: IHSI (Institut Haitien de statistique et d'informatique), 2016

areas [22]. In comparison, the urban rate reached just 16% in the 1960s. According to the United Nations the share of urban population will reach 60% by 2025 and will approach almost 80% by 2050 (Figure 1). Today, Haiti belongs to the less urbanized countries within the Latin American regions, but this gap will shrink in the future (Figure 2).

Due to climate changes, thousands of Haitians move from their homes. In the case of rural-urban migration, this shift is more than a transmission of population from one place to another – it also involves a transformation of lives and livelihoods. Today, 74,4% inhabitants in urban areas live in slums [1]. Although even more than 90% of Haitians lived in slums in 1990s (Table 1), that indicates an inability of the Government of Haiti to provide the housing, infrastructure of basic services for newcomers in cities.

The problem of unequal distribution of population resulted in strong concentration of Haitians in capital. In Port au Prince lived 22,9% of total population in 2000 [1]. what represents almost 20% growth since 1950. The reasons of migration into capital may be economic and is result of the unbalanced economic activity in the country. *In Haiti, nearly 90 percent of total investments and formal jobs, 85 percent of fiscal revenue, and over 65 percent of the country's gross domestic product is concentrated in Port-au-Prince*" [4, p. 3]. But the important consequence of this unplanned urbanization is a formation of many slums on unstable hillsides or at the bottom of drainage ravines and catchment zones.

It is need to be stressed that the quite most negatively affected and the most vulnerable part of population are displaced Haitians who lost their homes and were not able to leave camps since 2010 when camps were established after the earthquake in 2010 by government or international organizations and other foreign initiatives.

The earthquake in 2010 affected 3 million people and 2,3 million were displaced but most them were returned in 2010. But 73, 000 survivors [6]. have been living in camps for three years and others are still living there. The figure 5 shows the displacement of affected people of Haiti au Price and the above-mentioned return of majority of them.

On the other hand, many survivors were forced to leave camps because of private ownership of the

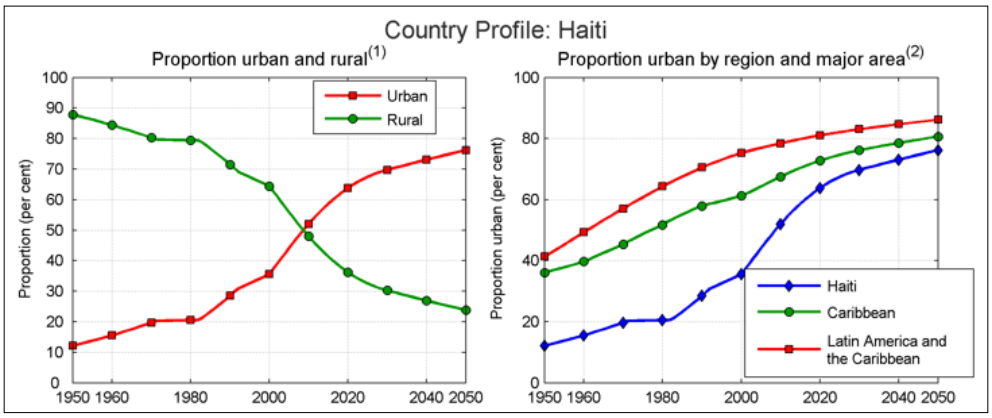


Fig. 2. Share of urban population (% of total) in Haiti, Caribbean and Latin America

United Nations, Population Divisions (2014)

Table 1

Summary of urban and environment indicators

	1990	2000	2005	2007	2009	2010	2014
urban population (% of total)	28,5	35,6	44,1	47,4	50,5	52	57,4
population living in slums (% of total)	93,4	93,4	70,1	70,1	70,1	x	74,4
number of disasters*	1	2	8	7	3	5	2

Source: World Bank, CEPAL

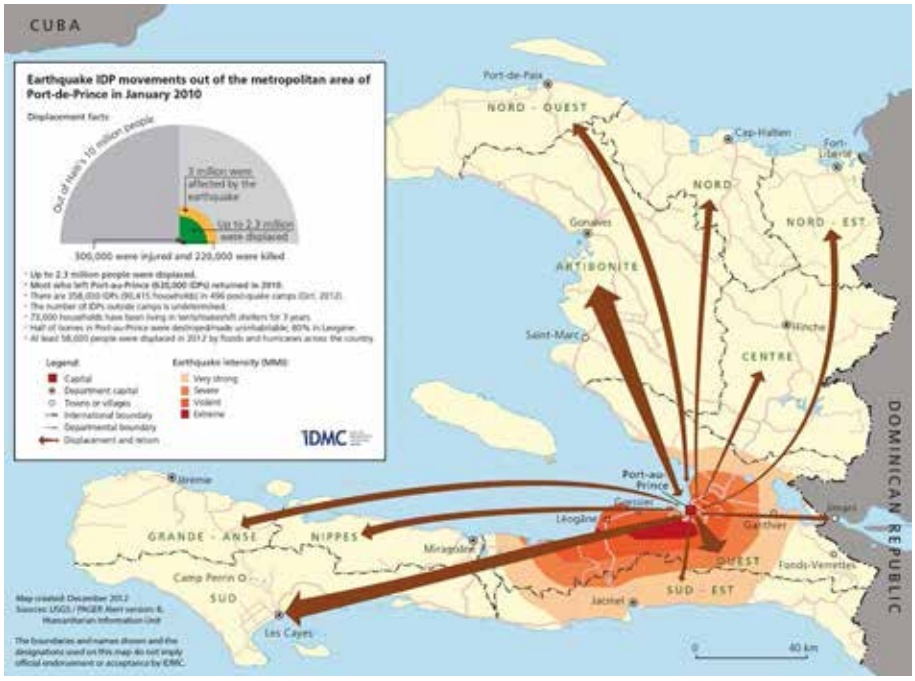


Fig. 3. Internally displaced people after earthquake in 2010
Source: IDMC, 2013

spontaneous engaged land. After earthquake in 2010, has begun undoubtedly one of the greatest humanitarian crises in the history of the Western Hemisphere. This disaster directly or indirectly affected almost one-third of the Haitian population and just the camps are places which contributes to deterioration of living conditions in urban areas how we mention below. In camps people endure inhumane conditions such as lack of food, water, sanitation facilities and security. Survivors live in fearful insecurity in camps, where kidnap, rape and robbery are constant threats. The housing conditions are more than insufficient and result in above-mentioned crimes. Especially, women and girls living in tents are the most vulnerable group of people and are at increased risk of gender based violence because during disasters, as well as conflicts, gender inequities increase and the systems, that usually protect them, fails. Therefore, women and girls become victims of *sex trafficking, forced labour, sexual coercion and maybe approached for sexual acts in exchange for assistance and protection* [2, p. 162]. In addition, *the cholera epidemic added greatly to the burden of the displaced population* [8].

Situation of Haitians has even worsened after several flood and storm disasters. The newest of them, hurricane Mathew, hit Haiti on 4 October, 2016 and destroyed more than *120,000 families' homes. Among the hundreds of thousands of people displaced, there are at least 175,500 staying in 224 temporary shelters* [6].

2.2 International migration

Haiti faces international migration for decades. Till 1960s, the Haitians migrate to the neighbouring countries, to Caribbean islands, where they looked for work. Previously, the Haitian population did not migrate into developed countries such as the United States because of racial discrimination and segregation. The Haitian mass migration to the developed countries has four flows and began because of administration of François "Papa Doc" Duvalier, the Haitian president from 1957 to 1971. During his governance, many from the upper and middle classes began to flee the dictatorial regime of François Duvalier characterised by massacres, confiscation of property, and persecution of members of the educated class and communists. This first wave of international migration to developed countries brought Haitians to the US, to Europe (mostly France), to French speaking Canada, and to Francophone Africa [15; p. 58]. This period was also the period of brain drain. In addition, the U.S. immigration law in the 1960s facilitated Haitian migration because the U.S. government supported François Duvalier as opponent of communists.

The second wave of international migration from Haiti began in the 1980s, largely into the US, where migration rose rapidly again at the beginning of the 1990s [15; p. 59], during third mass wave of migration from Haiti into developed countries. However, the new U.S. Immigration Act approved in 1995 meant stronger requirements for family reunification. From this reason, legal migration became more complicated for Haitians. Till today, the Unites States, followed by Dominican Republic, Canada, France, and Bahamas, is an important destination for Haitian migrants (Table 2). In the last years, the migration flow into Brazil also has rapidly risen [7].

Table 2

Migrant stock by destination (2013)

Top 5 countries or areas of destination	Total
United States of America	663 860
Dominican Republic	258 814
Canada	73 966
France	73 100
Bahamas	40 491
Total	1 110 231

Source: UNICEF, p. 2

Since 1990s the international migrant stock has risen from 19 084 to 38 061 (Figure 4). The specific feature of international migration from Haiti is migration of skilled persons. Smaller countries tend to have higher rates of skilled emigration. Even, 75,1% of highly skilled persons born in Haiti lived outside that country [19, p. V.].

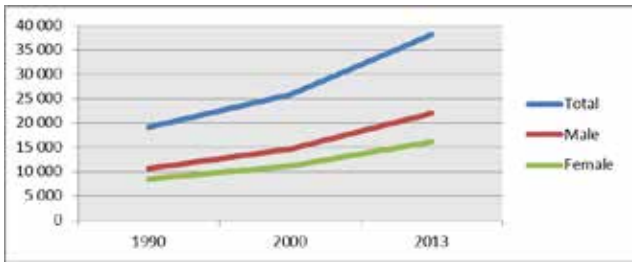


Fig. 4. International Migrant Stock

Source: UNICEF, p. 2

3. Impacts on Haitianrs economy

The remittances, sent from abroad, constitutes important determinant of national economy of Haiti. The received remittances reached 2,195 billion [21]. and equalled 24, 7% of GDP in 2015 [20]. what represented the largest ratio in the Latin American and Caribbean region. Haiti belongs to the top 10 remittance-receiving countries. The remittance inflow has rapidly risen since 1980s. However, the remittance inflow as % of GDP has fallen after 2004 and has risen after earthquake in 2010 (Figure 5). In addition, remittance inflow is higher than ODA (Official Development Aid). Most of remittances are sent from the United States, Dominican Republic and France [14].

Importance of remittances is not only additional economic income for families of migrants but *provide an additional source of income in communities of origin, and a lifeline in particular after natural disasters* [11, p. 2]. Haiti does not fight only against social issue but also against climate poverty which is related to the impacts of climate change such as floods or landslides [11, p. 87].

In general, with migration also links the issue of inequality. *Migration as adaptation, similar to general human mobility, requires certain means, thus potentially increasing inequality*. On the second hand, the inequality has increased due to the financial transfers from abroad or urban areas. In addition, internal financial transfers seem to be lower than international remittances for households in Haiti [11, p. 3-6].

Conclusion. In the paper the author focuses on the main problems connected with migration from Haiti. We focus on both, internal and international migration, and their impacts on economy of Haiti. We also observe an influence of environmental issues on migration flows.

Haiti, as the poorest country in the Western Hemisphere, faces challenges to fight poverty, generate faster growth and mitigate environmental impacts. Haiti does not fight only against social issue but also against climate poverty which is related to the impacts of climate change such as floods or landslides. From above mentioned reasons, many of Haitians leave their country. Thus, migration of both types, international and internal, represents important feature and growing determinant of Haitian economy. The unequal distribution and opportunities led to rural- urban migration and today Haiti is strongly urbanised country. In addition, the most urban population is concentrated in the capital where live more than 20% of total population of the country. Port-au-Prince has become a vulnerable place to live in what proved the situation after the earthquake in 2010.

In the case of international migration, the Haitians migrated to neighbouring countries at first. The international migration to developed countries started since the 1960s and till today, the United States, followed by Dominican Republic, Canada, France, and Bahamas, is an important

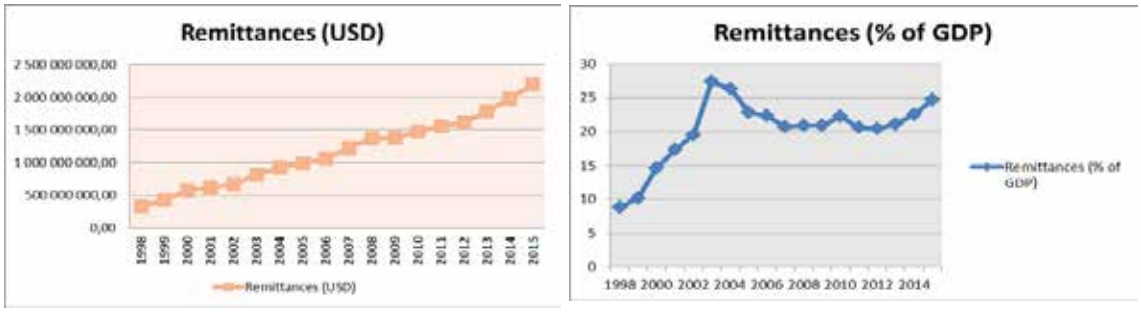


Fig. 5. The remittance inflow (in USD; and % of GDP)

Source: World Bank

destination for Haitian migrants. The specific feature of international migration from Haiti is migration of skilled persons. Even, 75,1% of highly skilled persons born in Haiti lived outside that country.

The remittances belong to the most important impacts of migration on economy of Haiti. They constitute important determinant of national economy of Haiti. The received remittances equalled 24, 7% of GDP in 2015 what is the largest ratio in the Latin American and Caribbean region. In addition, the remittance inflow has rapidly risen, especially after huge catastrophes such as the earthquake in 2010 or recent hurricane Mathew. Most of remittances are sent from the United States, Dominican Republic, and France. The remittances represent additional economic income for families of migrants and provide an additional source of income after natural disasters.

Finally, the second impact of migration is higher inequality. Migration, which requires certain means, potentially increase inequality. On the second hand, the inequality has increased due to the financial transfers from abroad or urban areas. In addition, internal financial transfers seem to be lower than international remittances for households in Haiti.

REFERENCES:

1. CEPAL. Estadísticas e indicators. Comissión Económica para América Latina y el Caribe. 2016. URL: http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/web_cepalstat/estadisticasindicadores.asp (reference date: 25.11.2016).
2. Dynes, M. Handheld solar light use, durability, and retention among women and girls in internally displaced persons camps in Haiti-2013–2014. In: International Journal of DIsaster and Risk Reduction 18. Pp.162-170.
3. Feldmann, A.E. The phantom state of Haiti. In: FMR. 2013. Pp. 32-34.
4. Herard D. Disaster Risk Reduction and the Action Plan for National Recovery and the Development of Haiti. Florida International University. 2012. Pp. 52.
5. Herson, M. Using standards to shape response and recovery in Haiti. In: FMR 34.
6. IDMC. International Displacement Update. Internal displacement monitoring centre. 2016. URL: (reference date: 25.11.2016).
7. IOM. Haitian Migration to Brazil: Characteristics, Opportunities and Challenges. 2014. pp. 117.
8. IOM. Migration. International Organization for Migration. 2010. URL: (reference date: 25.11.2016).
9. Kelpsaite, L. Migration as Adaptation. In: Migration, Environment and Climate Change: Policy Brief Series 5 (1). 2015.
10. Liu, L. Environmental poverty, a decomposed environmental Kuznets curve, and alternatives: Sustainability lessons from China. In: Ecological Economics 73. 2012. pp. 86-92.
11. Melde, S. The poor pay the price. In:Migration, Environment and Climate Change: Policy Brief Series 9 (1). 2015. Pp.
12. Milan, A. et al. When do households benefit from migration? In: Migration, Environment and Climate Change: Policy Brief Series 8 (1). 2015. pp
13. OEC. Haiti. The Observatory of economic complexity. URL: http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/hti/. (reference date: 22.11.2016).
14. UNICEF. Migration Profiles. URL: https://esa.un.org/miggmgprofiles/indicators/files/Haiti.pdf. (reference date: 23.11.2016).
15. Wah, T. Engaging the Haitian Diaspora. In: Cairo Review. 2013. pp. 56-69.
16. WORLD BANK. Haiti. URL: http://data.worldbank.org/country/haiti. (reference date: 26.11.2016).
17. WORLD BANK. Haiti. URL: http://data.worldbank.org/country/haiti. (reference date: 26.11.2016).
18. WORLD BANK. Haiti/ Overview. URL: http://www.worldbank.org/en/country/haiti/overview. (reference date: 25.11.2016).
19. WORLD BANK. Migration and Remittances Factboook 2016. 2016.
20. WORLD BANK. Personal remittances, received (% of GDP). URL: http://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.DT.GD.ZS. (reference date: 25.11.2016).
21. WORLD BANK. Personal remittances, received (current US$). URL: http://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.CD.DT. (reference date: 25.11.2016).
22. WORLD BANK. Urban Development. URL: http://data.worldbank.org/topic/urban-development. (reference date: 25.11.2016).

УДК 351/354:639.1:799.2:338.242.2:913.1/913.8

Щербина І.О.
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

Наконечний І.В.
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ МИСЛИВСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

ECOLOGICAL AND ECONOMIC WAYS TO OPTIMIZE STRUCTURAL AND FUNCTIONAL ORGANIZATION OF HUNTING OF ECONOMY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті відображені результати аналітичних узагальнень щодо структурно-функціональної організації системи мисливського господарства України, статусу диких тварин, об'єктів господарювання та управління у сфері охорони природного біорізноманіття. Акцентовано увагу на проблематиці сучасної системи управління мисливським господарством, різноспрямованості поставлених задач та шляхів їх реалізації. Пропонується чітко розділити функціональну та управлінську організацію мисливського господарства з метою відмови від споживчих форм і переходу на економічно прибуткові самоокупні форми ведення галузі як виробничої форми еколого-раціонального природокористування.

Ключові слова: екологічний стан Миколаївської області, об'єкти полювання, економіка мисливського господарства, економіка раціонального землекористування.

АННОТАЦИЯ

В статье отображены результаты аналитических обобщений о структурно-функциональной организации системы охотничьего хозяйства Украины, статусе диких животных, объектах хозяйствования и управлении в сфере охраны природного биоразнообразия. Акцентировано внимание на проблематике современной системы управления охотничьим хозяйством, разнонаправленности поставленных задач и путей их реализации. Предлагается четко разделить функциональную и управленческую организацию охотничьего хозяйства с целью отказа от потребительских форм и перехода на экономически прибыльные самоокупаемые формы ведения области как производственной формы эколого-рационального природопользования.

Ключевые слова: экологическое состояние Николаевской области, объекты охоты, экономика охотничьего хозяйства, экономика рационального землепользования.

ANNOTATION

The article reflects the results of analytical generalizations on the structural and functional organization of hunting sector in Ukraine, the wild species status, the objects of management in the field of biodiversity protection. The attention is given to the problems of the modern system of hunting management, to the diversity of the assigned tasks and ways to perform them. It is proposed to clearly divide functional and administrative organization of hunting sector for the purpose of replacing consumer forms by financially profitable forms of self-sustaining industry as a productive form eco-efficient management.

Keywords: ecological state of Mykolayiv region, objects of hunting, hunting sector economy, economy of rational land-use.

Полювання є одним із найдавніших занять людини, яке є нерозривним з усією історією антропогенезу, слугуючи ключовим фактором харчового забезпечення виду. Майже всі історичні фази становлення сучасної цивілізації також завдячують полюванню як формі споживання природних ресурсів [6]. За ступенем зростання населення Землі мисливський прес на диких тварин у більшості регіонів світу зумовив трендові зміни фауністичних угруповань, а через динаміку останніх – загальні зміни екосистем суходолу. За сучасними уявленнями саме антропогенне вилучення призвело на початку голоцену до зникнення всього комплексу «мамонтової» фауни, представники якої виступали як найбільш привабливі і цінні об'єкти полювання. Певно, що їх втрата в трофічно «бідних» ландшафтно-кліматичних зонах навколо Середземномор'я була одним із головних рушійних чинників у процесах становлення та розвитку первинного тваринництва і землеробства. Їх становлення нівелювало значення промислового полювання і поступово витіснило його в регіони планети, непридатні для більш прогресивних форм господарювання [5; 15]. В екологічному плані полювання, риболовля, тваринництво і землеробство були і залишаються варіантами природокористування, знаходячись у числі головних факторів антропогенної дестабілізації природних екосистем [7; 12].

Особливо потужної дестабілізації із середини голоцену піддавались степові екосистеми Євразії, перетворені на головні зони кочового тваринництва, а потім – на основні світові центри землеробства. Для рівнинних степових біомів характерне переважання спеціалізованих стенотопних видів, які є найбільш уразливими до порушень середовища існування, тому за ступенем антропогенної експлуатації середовища в межах цієї території здавна відбувались зміни ареалів і видової структури фауністичних, а потім і флористичних комплексів. Закономірним наслідком втрати системної саморегуляції біоценозів через заміщення диких тварин свійськими стала втрата природного біорізноманіття середніх широт Землі [6; 16].

Набуття світовим аграрним виробництвом інтенсивних форм і зміна еколого-економічних

аспектів виробництва продуктів харчування спричинили певні зміни в суміжних галузях землекористування, зокрема в становленні такого новітнього типу господарства, як мисливське. При цьому останнє виступає не в традиційній ролі природо-споживчого господарювання, а в ролі галузі економіки, базованій на виробничій формі отримання продукції, товарів та послуг. Водночас вказані зміни, формування та упорядкування економічно-господарчих базисів цієї галузі не знайшли аналогічного вирішення у сфері екологічних базисів, які завдяки специфіці цього виду економічної діяльності виступають як первинні [8].

Сучасний досвід ведення мисливського господарства саме як виробничої, прибуткової галузі економіки у сфері природокористування свідчить про декілька украй важливих положень. Перше з них свідчить про те, що така давня і проста форма природокористування, як промислове полювання, не втратила свою ефективність, а в окремих ділянках суходолу та світового океану може бути більш економічно та екологічно доцільною, чим традиційні форми агровиробництва. Зазвичай це має місце в регіонах, які за еколого-кліматичними умовами непридатні (або вже не здатні) забезпечити економічно доцільний рівень виробництва продукції тваринництва чи землеробства. Крайнім варіантом подібного ведення мисливського господарства є використання диких тварин на засадах традиційного тваринництва, що дістало назву ранчового господарства [9].

Друге положення свідчить про те, що в багатьох випадках завдяки високим еколого-енергетичним показникам продукування біомаси економічна складова раціональної експлуатації диких тварин більш вигідна, ніж традиційне використання свійських видів. Третє положення вказує на те, що, окрім суто промислової спрямованості, мисливське господарство є багатофакторною сучасною галуззю, яке може бути базованим не стільки на виробництві продукту, скільки на забезпечені певних товарів та послуг. Саме останні є запорукою економічної доцільності мисливського господарства більшості європейських країн [10].

Закон України «Про мисливське господарство та полювання» (Розділ 1, стаття 1) намагається поєднати всі ці положення і дає взаємопротилежне (в екологічній та економічній площинах) визначення: «сфера суспільного виробництва, основними завданнями якого є охорона, використання та відтворення мисливських тварин, надання послуг мисливцям щодо здійснення полювання, розвитку мисливського спорту і мисливського собаківництва» [3; 11]. Логістична схема управління мисливським господарством України у межах вказаних положень відображена на рис. 1.

Рис. 1. Структурно-функціональна та управлінська організація органів державного управління мисливським господарством України

На жаль, вказані категорії у практичному втіленні явно несумісні: суспільне виробництво – охорона, використання (вилучення) тварин – їх відтворення, виробництво – послуги мисливцям, виробництво – спорт. Певно, що експлуатація диких тварин як об'єкт виробничої галузі економіки закономірно передбачає економічну доцільність цієї діяльності. Остання цілком бажана і для будь-якого мисливського господарства, але для мисливського спорту (як об'єкта надання певних послуг) вона не є обов'язковою.

Відповідно, ця особливість спричиняє й економічну специфіку подібних господарств, формуючи особливі форми організації, менеджменту та управління. Окрім цього, всі ці аспекти повинні враховувати і вимогу щодо охорони об'єктів полювання, що фактично унеможливлює їх експлуатацію як базисного компоненту виробничої галузі у сфері природокористування. До того ж чинний Закон «Про охорону тваринного світу» забороняє утримання та експлуатацію диких тварин поза межами природного середовища, що також унеможливлює дичорозведення, ранчево-фермерські форми вирощування і утримання диких тварин і птахів [1; 2; 4].

Досить чітко схема рис. 1 демонструє переважання вертикалей державного управління у сфері мисливського господарства України з явним переважанням суто контролюючих функцій. Останні забезпечують відносно дієвий контроль на рівні мисливських організацій та установ державних форм власності, але не здатні до адекватного керівництва щодо господарств і угідь в громадській та приватній власності. При цьому суттєвим недоліком цієї управлінської структури є майже повна відсутність в ній компонентів місцевого рівня, що суперечить сучасним принципам розширеного самоврядування громад, які одночасно є власниками більшої частини угідь.

Подібне штучне усунення органів місцевого самоврядування від організації та управління у сфері мисливського господарства на користь єдиної державної установи, до того ж спрямованої на управління лісовими ресурсами країни, має безперечно негативне значення і не відповідає потребам сьогодення. Вірогідна доцільність такої системи для України може мати місце лише в західних областях, де більшість мисливських угідь пов'язана з лісами. Отже, для таких умов цілком закономірним є прагнення розглядати ліс і лісових тварин в єдиній системі управління та експлуатації, що дійсно є ефективним і унеможливлює значні «перекоси» в господарчо-економічній діяльності лісгоспів. Для більшості інших областей України, лісистість території яких складає від 3,8% (Херсонська і Миколаївська області) до 18–23% в зоні Лісостепу [13], єдина система управління лісового і мисливського господарства украй сумнівна.

При цьому вся ця система державного управління практично не забезпечує і навіть не передбачає консультативні послуги власникам і користувачам мисливських угідь, не здатна до надання послуг посередницької діяльності у їх взаємовідносинах із міністерством екології та природоохоронними організаціями. Практично поза межами державної управлінської вертикалі залишаються громадські мисливські організації, які ще донедавна були ключовими об'єктами в плані організації та ведення мисливського господарства. Також не мають перспектив реалізації заходи державного впливу на стан і розвиток супутніх мисливській галузі спілок – мисливського собаківництва, стрілецького спорту тощо. Останні як потужні засоби виховання та індивідуального самовираження громадян мають величезну підтримку і увагу з боку державних органів управління мисливським господарством більшості європейський країн.

Ключовими проблемами наявних у країнах пострадянського простору підходів до всіх форм економічної діяльності у сфері мисливського господарства є їх неузгодженість із механізмами саморегуляції природних екосистем і ще більша «відірваність» від принципів еколого-раціонального управління агроекосистемами та антропогенно керованими екосистемами вторинного рівня. Сутність управління такими складними утвореннями системного типу не може бути одночасно і врівноважено узгодженою з вимогами економічної доцільності мисливського господарства та природоохоронними вимогами. Одночасна реалізація заходів щодо охорони диких тварин, прагнення до розвитку спортивної полювання та ще й вдосконалення мисливських собак не сумісні в єдиному органі управління, яке до того ж і не має економічно-матеріального забезпечення [10].

Центральною ланкою усіх цих різнопланових систем управління є дикі тварини, статус яких залишається невизначеним, – це й об'єкт виробництва в економічній галузі мисливського господарства, й об'єкт охорони у сфері природокористування, й об'єкт власності власника угідь, й загальнонаціональна державна власність. Ці ж самі дикі тварини в екологічному плані мають відповідний статус об'єкта природного біорізноманіття, статус органічного компоненту місцевих екосистем і складової частини їх біоценозів. Як за таких умов вести економічно вигідну діяльність мисливського господарства, кому експлуатувати, кому охороняти і кому координувати всі ці напрями та ще й стимулювати розвиток мисливського спорту і мисливських собак, жоден закон не деталізує.

Закон України «Про мисливське господарство та полювання» також не вказує на ранговість (пріоритетність) керуючих елементів системи управління – екологічної, економічної, природоохоронної чи спортивної складової. Певно, що кожен із них формує окрему підсистему, спрямованість якої чітко визначена згідно з сутністю видів діяльності та узгоджена щодо

визначення центрального компоненту мисливського господарства. Таким компонентом можуть виступати дикі тварини, що вказує на відповідну екологічну спрямованість ведення галузі та унеможливлює її економічну доцільність як виробничої категорії [11]. Визначення як центральної ланки мисливця у ролі споживача послуг та продукції перетворює диких тварин на звичайний об'єкт споживчого природокористування з відповідними економічними закономірностями цієї сфери. Прикладом обох вказаних підходів є англійська та американська системи ведення мисливського господарства з їх діаметрально протилежними відношеннями до статусу диких тварин, які, відповідно, набувають ознак об'єкта експлуатації або набувають ознак засобу забезпечення певних послуг.

В цьому плані значну увагу привертає до себе досвід роботи федеральної Служби дичини та риби США, яка успішно функціонує ще з довоєнних років (1939 р.) і забезпечує вирішення непростих задач у сфері охорони біоти та природного середовища як арени існування тваринного світу [14]. Федеральний статус цієї служби забезпечує ефективну охорону та раціональне планування експлуатації популяцій тварин, птахів і риб як в окремих штатах, так і в усій країні. При цьому організаційно-управлінська структура Служба дичини та риби також пройшла значний еволюційний розвиток і періодично піддавалась змінам та реформації. Головним їх чинником була зміна пріоритетів і задач, поставлених суспільством перед цією державною організацією, але мета її діяльності завжди залишилась незмінною – контроль і охорона диких тварин, птахів, риб та їх ареалів.

Дійсно, на першому етапі її роботи чи не головними задачами слугували нагальні питання збереження від повного знищення низки видів – бобра, бізона, оленя вапіті, грізлі і білого ведмедя, гавайської казарки, ендемічних видів форелі, осетрових риб тощо. Зрозуміло, що пріоритетами слугували заходи жорсткого контролю полювання та одночасно заходи щодо відновлення чисельності цих тварин. Але найголовнішою новаторською особливістю роботи нової федеральної служби з перших днів її існування став середовищно-охоронний підхід, який довів свою безальтернативність та високу ефективність. Саме завдяки викупу в державну власність найбільш цінних резерватів дикої природи та їх подальшої охорони були збережені всі аборигенні види копитних, більшість місцевих видів птахів і риб, які у наявний час є основою мисливського господарства США.

За ступенем вирішення найбільш нагальних питань Служба дичини і риби із суто контролюючої організації стала перетворюватись на науко-просвітницьку і консультативну. Через розуміння того, що успіх будь-яких природоохоронних заходів є прямо залежним від усвідомлення їх важливості населенням, Служба розпочала безпрецедентну компанію загальноекологічної просвіти, яка з успіхом триває і

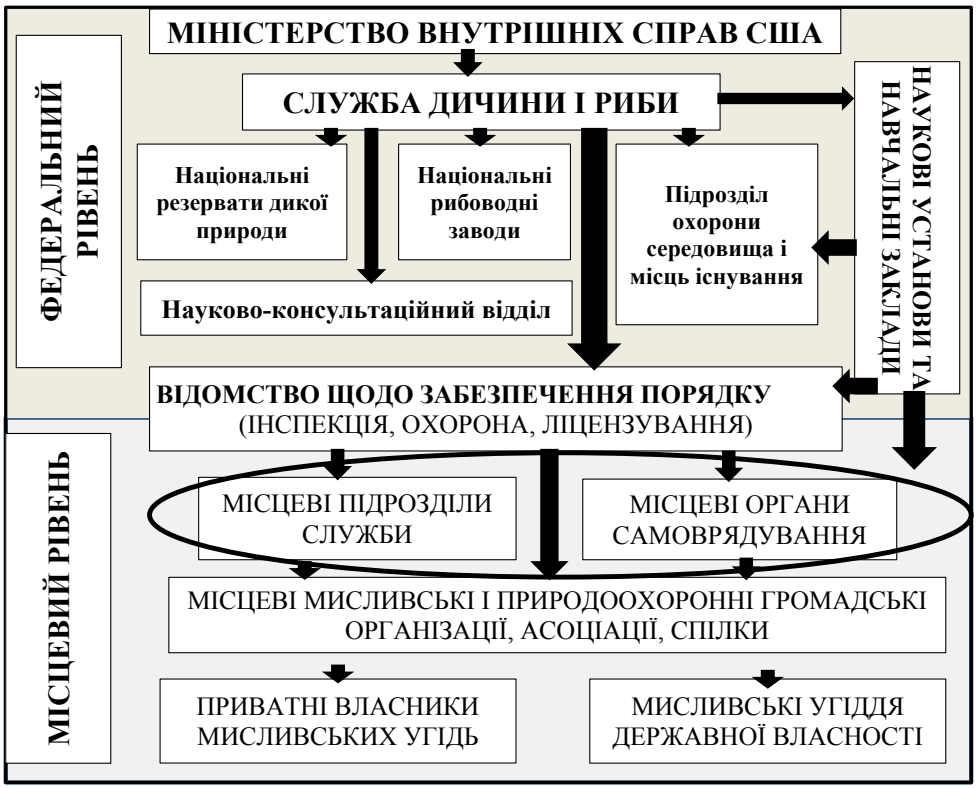


Рис. 2. Узагальнена організаційно-управлінська структура Служби дичини і риби США

досі. Одночасно були створені умови для безперешкодної підтримки місцевих ініціатив у плані охорони природи, що вимагало законодавчих ініціатив. Тому фахівці Служби неодноразово подавали до федеральних законодавчих органів проекти законів, якими надавались великі фінансово-податкові преференції власникам угідь, які дотримувались природоохоронних рекомендацій та сприяли збереженню дикої природи.

Перехід до розвитку сучасних форм мисливського господарства, який розпочався в кінці 80-х рр. минулого сторіччя, став можливим лише завдяки зусиллям Служби, яка практично очолила цей процес, скеровуючи його в руслі екологічної раціональності. Саме це дало змогу уникнути надмірного тиску на диких тварин і природне середовище від економічного диктату господарчої діяльності у сфері природокористування. Одночасно виникла необхідність посилення в межах Служби наукової складової та формування дієвої консультативної ланки, здатної взяти на себе «м'яке» опосередковане управління розвитком мисливського господарства. Наслідком цього стала відчутна фінансова складова від мисливського та рибного природокористування, яка в межах США складає до 10 млрд. доларів щороку, забезпечує тисячі людей роботою, а головне – реалізує природоохоронну стратегію суспільства.

Організаційна, функціональна та ієрархічна структура Служби дичини і риби США (United States Fish and Wildlife Service), яка є окремим підрозділом Міністерства внутрішніх справ США, відображена на рис. 2.

У цій Службі за щорічного бюджету в межах 2,5 млрд. доларів працює майже 8 тисяч штатних працівників. Основою бюджету є обов'язкове трьохвідсоткове відрахування від продажі будь-яких рибальських та мисливських знарядь, відрахування від місцевих органів самоврядування з продажу ліцензій (693 млн. доларів у 2001 р.) і туристичної діяльності в природних парках, а також доброчинні внески та державна підтримка. Окрім цього, приватні власники мисливських угідь у 2001 р. отримали 3 млрд. 350 млн. доларів, і ще 625 млн. доларів склала орендна плата за їх експлуатацію [17].

Звичайно, що просте копіювання організаційної структури Служби дичини і риби США для впровадження в Україні не може бути панацеєю, але використання такого успішного досвіду відкриває шлях до перспективної оптимізації структури всієї системи управління мисливським господарством. Враховуючи світове різноманіття підходів та світовий досвід ведення мисливського господарства як виробничої економічної галузі у відношенні її реалізації в реаліях сучасної України, безперечно, потрібно розділити природоохоронну та виробничу складові, а також змінити їх статусно-правові визначення. До природоохоронної сфери в такому разі будуть віднесені всі види заповідників, заказників, територій, що охороняються, ландшафтів, біоценозів та екосистем. Діяльність цієї підсистеми носить явно екологічну спрямованість, мета якої не передбачає економічно-прибуткові задачі. Дикі тварини в ній дійсно будуть утримувати значення центрального об'єкта, інтереси якого мають найвищий рівень пріоритету.

Вивільнення від охоронних функцій дає змогу сформувати ефективну економічно-експлуатаційну підсистему, спрямовану на економічно доцільне господарювання з метою створення певної продукції та надання специфічних видів послуг. Всі аспекти такого господарювання керуються економічною доцільністю, не обмеженою статусом диких тварин як екологічного компоненту природного середовища з вимогами щодо охорони та відповідними обмеженнями в експлуатації. Тобто за таких умов дикі тварини втрачають статус компоненту біорізноманіття та об'єкта споживчого природокористування і перетворюються на об'єкт (засіб) виробництва, завдяки якому отримується продукція, або реалізуються послуги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про ратифікацію Конвенції про охорону біотичного різноманіття : Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1994. – № 49. – 433 с.
2. Про приєднання України до Конвенції 1979 року про охорону дикої флори і фауни та природних середовищ існування в Європі : Закон України від 29 жовтня 1996 р. №436/96-ВР // Відомості Верховної Ради (ВВР). –1996. – № 50. –278 с.
3. Про мисливське господарство та полювання : Закон України від 22 лютого 2000 р. № 1478-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2000. – № 18. – С. 132.
4. Про тваринний світ : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2894-14.
5. Алексеева Л.И. Териофауна верхнего плейстоцена Восточной Европы (крупные млекопитающие) / Л.И. Алексеева // Труды ГИН АН СССР. – Вып. 455. – М. : Наука, 1989. – 109 с.
6. Волох А.М. Некоторые особенности управления ресурсами охотничьих зверей в Украине / А.М. Волох // Вестн. охотоведения. – 2006. –Т. 3. – № 2. – С. 228–231.
7. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / [Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, В.С. Міщенко, Я.В. Коваль]. – К. : РВПС України, 1999. – 716 с.
8. Данилкин А.А. Охота, охотничье хозяйство и биоразнообразие / А.А. Данилкин. – М. : Тов. науч. изданий КМК, 2016. – 250 с.
9. Данилкин А.А. Фермерское охотничье хозяйство / А.А. Данилкин // Охота. – 2007. – № 1. – С. 3–7.
10. Дежкин В.В. Охота и охотничье хозяйство мира : [справочное пособие] / В.В. Дежкин. – М. : Лесн. пром-сть, 1983. – 391 с.
11. Засади національної екологічної політики в галузі ведення мисливського господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.menr.gov.ua/documents/Hunting_problems.doc.
12. Збереження і невиснажливе використання біорізноманіття України: стан та перспективи / за ред. Ю.Р. Шеляг-Сосонко. – К. : Хімужест, 2003. – 248 с.
13. Конвенція про біологічне різноманіття. П'ятий національ-

ний звіт України. – К. : Міністерство екології та природних ресурсів України, 2015. – 68 с.
14. Сайт United States Fish and Wildlife Service [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fws.gov/index.html.
15. Эволюция экосистем Европы при переходе от плейстоцена к голоцену (24–8 тыс. л. н.) / отв. ред. А.К. Маркова, Т. ван Кольфсхотен. – М. : Товарищество научных изданий КМК, 2008. – 556 с.
16. Якимчук А.Ю. Інструменти державного регулювання збереження біорізноманіття / А.Ю. Якимчук // Державне управління та місцеве самоврядування : наук. вісник Дніпропетровського РІДУ НАДУ. – 2014. – № 1 (20). – С. 92–99.
17. Chardonnet Ph., des Clers B., Fischer J., Gerhold R., Jori F., Lamarque F. //Rev. sci. tech. Off. Int. Epiz. 2002. – № 21(1). – P. 15–51.

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.556.2

Гессен А.Є.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри оподаткування
та соціального забезпечення
Університету митної справи та фінансів

Зінченко О.М.
студентка
Університету митної справи та фінансів

Артеменко В.В.
студентка
Університету митної справи та фінансів

ТРУДОВА МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ, ЇЇ ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ

LABOR MIGRATION IN UKRAINE, ITS CAUSES AND CONSEQUENCES

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено трудовій міграції в Україні. Проаналізовано кількість громадян України, які залишають територію країни для працевлаштування. Висвітлено причини та наслідки трудової міграції. Запропоновано заходи щодо вдосконалення міграційної політики в нашій державі. Виявлено переваги та недоліки трудової міграції.

Ключові слова: міграція, трудова міграція, робоча сила, міграційні процеси, міграційна політика.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена трудовой миграции в Украине. Проанализировано количество граждан Украины, которые покидают территорию страны с целью трудоустройства. Выявлены причины и последствия трудовой миграции. Предложены меры по совершенствованию миграционной политики в нашем государстве. Показаны преимущества и недостатки трудовой миграции.

Ключевые слова: миграция, трудовая миграция, рабочая сила, миграционные процессы, миграционная политика.

ANNOTATION

The article is devoted to the labor migration in Ukraine. Analyzed the amount of Ukrainian citizens, which left the country for employment reasons. Define the reasons and consequences of labor migration. Suggested ways of improving the migration politic in our country. Shown advantages and disadvantages of migration.

Keywords: migration, labor migration, labor force, migration processes, migration policy.

Постановка проблеми. Однією з головних особливостей розвитку світової економіки нашої епохи є її глобалізація, що проявляється у вільній плинності капіталів, матеріальних і трудових ресурсів. Міжнародна трудова міграція, масштаби та інтенсивність якої у цих умовах є значною, здійснює перерозподіл робочої сили між країнами, що впливає на ситуацію на ринках праці кожної з країн, рівень зайнятості, безробіття, розмір заробітної плати, розподіл доходів. Ураховуючи несприятливу демографічну ситуацію, старіння населення, збільшення тривалості життя і, як наслідок, збільшення витрат на пенсії, що негативно впливає на бюджети промислово-розвинутих країн, вони будуть стимулювати залучення іммігрантів, у т. ч. і з України. На жаль, чисельність українців також зменшується, а соціально-економічні умови змушують шукати роботу за кордоном. Таким чином, виникає проблема забезпеченості ринку праці України висококваліфікованими працівниками, що здатні розвивати бізнес і сприяти економічному зростанню України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення питання інтернаціоналізації робочої сили, теорії і практики перерозподілу робочої сили, нормативно-правових аспектів регулювання міграційних процесів та удосконалення організаційно-економічних механізмів їх регулювання за умов перехідної економіки зробили провідні вітчизняні вчені: Д. Богиня, В. Геєць, М. Долішній, С. Злупко, Є. Лібанова, Л. Семів, У. Садова, Л. Весельська, М. Відякіна, Р. Стаканов, І. Ковалик, І. Хлівна. Дана тема розглядалася і в працях зарубіжних учених: С. Брю, В. Врума, П. Кругмана, М. Курбатова, Є. Щепанського.

Мета статті полягає в аналізі розвитку міграційних процесів та характеристиці основних чинників та мотивів міжнародної міграції в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прагнення України до інтеграції у світове господарство та пов'язані із цим проблеми формування економіки відкритого типу вимагають аналізу ситуації, що склалася на ринку праці. Перехідний період характеризується міграцією

трудового ресурсу. Дуже важливо вчасно оцінити наслідки міграційних процесів на розвиток та становлення економічної системи. В Україні міграція населення є надзвичайно поширеним явищем, тому відтік кадрів є актуальною проблемою [3, с. 202].

Міграцію слід розглядати як будь-яке переміщення у просторі, сукупність механічних, професійних і міжгалузевих переміщень, змін просторового положення мігрантів щодо територіально закріплених структур населення. Під поняттям «трудова міграція» треба розуміти територіальне переміщення населення, метою якого є працевлаштування й отримання відповідної винагороди [10, с. 21].

Існує багато різних причин міжнародної міграції робочої сили, що створює як позитивні, так і негативні наслідки, а також впливає на соціально-економічний розвиток залучених до нього країн. Фактори, які впливають на міжнародну міграцію населення, наведемо в табл. 1 [11, с. 35].

Таблиця 1

Фактори впливу на міжнародну міграцію населення

Фактори «виштовхування»	Фактори «притягання»
Економічні	
Низька заробітна плата	Висока заробітна плата
Низька якість життя	Висока якість життя
Високий рівень безробіття	Наявність вільних робочих місць
Економічна нестабільність	Стабільний розвиток економіки
Обтяжлива система оподаткування	Ліберальна система податків
Соціальні	
Низька якість освіти	Висока якість освіти
Погані умови праці	Гарні умови праці
Недопустима система охорони здоров'я	Доступна та високоякісна система охорони здоров'я
Відсутність можливостей для професійної самореалізації	Наявність можливостей для професійної самореалізації
Культурні	
Релігійні переслідування	Свобода віросповідання
Етнічна дискримінація	Відсутність етнічної дискримінації
Расова дискримінація	Відсутність расової дискримінації
Політичні	
Відсутність демократії	Розвинена демократія
Політична нестабільність	Стабільність політичної системи
Корумпованість владних структур	Відсутність корупції
Екологічні	
Забруднене навколишнє середовище	Краща екологічна ситуація
Низька якість питної води та їжі	Чиста питна вода та екологічна безпечна їжа

На сучасному етапі можна виокремити внутрішні й зовнішні чинники, які зумовлюють трудову міграцію українців. Основними внутрішніми як загальнодержавними, так і регіональними чинниками в Україні є:

– довготривале безробіття та зниження попиту на окремі спеціальності в деяких регіонах країни;

– зниження рівня добробуту населення в сільській місцевості;

– невідповідність рівня оплати праці та фактичній вартості життя;

– низький рівень оплати праці кваліфікованих кадрів порівняно з країнами можливого працевлаштування;

– монопольне становище роботодавців, які зацікавлені у збереженні низької оплати праці, тінізації значного сегменту ринку праці.

Окрім внутрішніх причин, чимале значення мають зовнішні чинники, серед яких найголовніші:

– зростання попиту на низькокваліфіковану працю в будівництві, сільському господарстві, сфері послуг у більшості країн Європи, які не задовольняються власною робочою силою;

– значно вищі рівні оплати праці, ніж в Україні, та вигідніші умови працевлаштування;

– наявність різного за обсягом тіньового сектору економіки в тих країнах, які приймають, що робить можливим поширення нелегальних форм трудової міграції (у Росії, Греції, Іспанії, Італії, Португалії, Німеччині, країнах Східної Європи).

Трудова міграція являє собою явище, яке має місце в усіх регіонах світу, але майже половина (48,5%) мігрантів приходиться на Північну Америку, Північну, Південну та Західну Європу, причому 52,9% – це жінки та 45,1% – чоловіки. На країни Ближнього Сходу припадає більше однієї десятої всіх трудових мігрантів (11,7%), з яких 17,9% – чоловіки і 4,0% – жінки. На регіони Східної Європи припадає 9,2% трудових мігрантів, на Південно-Східну Азію та регіони Тихого океану – 7,8%, Південну Азію – 5,8%, країни Африки на південь від Сахари – 5,3%, Центральну та Західну Азію – 4,7%, Східну Азію, включаючи Китай, – 3,6%, на країни Латинської Америки та країни Карибського басейну – 2,9% і на Північну Африку – 0,5% [1].

Для ефективного аналізу ситуації на ринку праці потрібно усвідомити, що Україна є державою з відкритою економічною системою. Український ринок праці давно вже є складовою частиною світового ринку праці. Отже, українці мають змогу працевлаштовуватися за межами держави [12, с. 41].

Перехід до ринкової економіки створив новий споживчий попит на такі товари високої вартості, як житло, автомобілі, побутову техніку та ін. Усе це стимулювало трудову міграцію за кордон, яка наприкінці 1990-х років перетво-

рилася на масове явище і джерело доходів для багатьох сімей. Відповідно до даних дослідження, проведеного в рамках проекту Міжнародної організації з міграції (МОМ) у 2014–2015 рр., за кордоном для здійснення трудової діяльності перебувають близько 700 тис. громадян України. Кількість трудових мігрантів зобразимо на рис. 1 [2].

Рис. 1. Оцінка кількості українських трудових мігрантів (2014–2015 рр.) [2]

За даними цього ж дослідження, серед трудових мігрантів найчисленнішими є особи 30–44 років (понад 40%), більшість мігрантів походить із західних областей країни. 41% трудових мігрантів мають середню або середню спеціальну освіту, 36% – вищу освіту.

Трудова міграція значно більше поширена серед жінок, вони становлять 253,7 тис. осіб, а чоловіки – 20,9 тис. осіб. Найбільша кількість мігрантів у 2015 р. була зосереджена в Росії (48,5%), Чеській Республіці (12,8%), Італії (13,4%), Польщі (7,4%), а також у Португалії (3,0%) та Угорщині (2,4%). Країни, в які мігрують українці, зобразимо на рис. 2 [2].

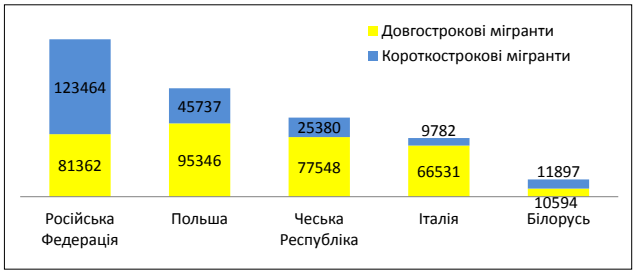


Рис. 2. Основні країни призначення трудових мігрантів з України [2]

Згідно з даними рис. 2, бачимо, що основними країнами призначення працівників-мігрантів з України є Польща, Російська Федерація, Чеська Республіка та Італія. На ці країни припадає близько 80% загальних потоків короткострокових та довгострокових трудових мігрантів з України. Разом із тим, згідно з результатами дослідження фінансових надходжень, пов'язаних із міграцією, та їхнього впливу на розвиток України, організованого МОМ у 2014–2015 р., більшість потенційних мігрантів, які планують короткотермінові виїзди для заробітку, збираються виїхати до Росії, для потенційних довготермінових мігрантів (на строк понад рік) Росія є другою за значенням країною призначення після Польщі [5, с. 107].

Виїзд громадян України за кордон для тимчасового перебування для працевлаштування, навчання, здійснення підприємницької діяльності, лікування, відпочинку тощо характеризується певними особливостями:

– значним фактичним обсягом зовнішньої трудової міграції, що не збігається зі статистичними даними;

– переважно стихійним характером зовнішньої трудової міграції, значним здійсненням її через комерційні посередницькі структури, які не забезпечують дотримання прав мігрантів;

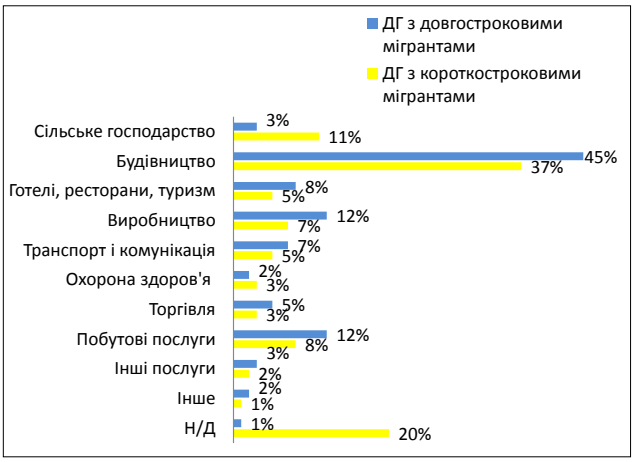


Рис. 3. Сфери зайнятості українських трудових мігрантів за кордоном [2]

Таблиця 2

Переваги та недоліки трудової міграції

Переваги	Недоліки
1) Можливість отримання нового досвіду роботи	1) Витрата частини висококваліфікованих працівників
2) Збільшення кількості трансфертних платежів із-за кордону	2) Збільшення частки людей похилого віку, що припадає на одну молоду людину
3) Підвищення кваліфікації працівників (за умови повернення в Україну)	3) Гальмування розвитку НТП у країні (за рахунок активної міграції науковців)
4) Підвищення рівня знання іноземних мов в країні	4) Зменшення величини пенсій та інших соціальних виплат
5) Економія держави на виплатах по безробіттю	5) Підвищення пенсійного віку
6) Зниження рівня безробіття за рахунок працевлаштування працівників за кордоном (стосується тих людей, які довгий час не можуть знайти роботу в Україні)	6) Зниження рівня патріотизму в країні
7) Розширення можливостей зайнятості для економічно активного населення України	7) Нелегальне працевлаштування громадян України за кордоном

– відсутністю в більшості трудових мігрантів належним чином оформлених документів на працевлаштування;

– масовими порушеннями прав трудових мігрантів;

– відсутністю договорів, спрямованих на захист прав працівників-мігрантів із більшістю держав, в яких працюють трудові мігранти з України [6, с. 70].

Сферами зайнятості українських працівників за кордоном є передусім будівництво (чоловіки) і праця в домашніх господарствах (жінки), а також сфера послуг та сільське господарство.

Економічні та соціальні наслідки еміграції робочої сили з України мають свої позитивні та негативні сторони (табл. 2).

Висновки. Для сучасної міграційної ситуації у світі характерно формування взаємозалежності між промислово розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, коли перші надають другим робочі місця і можливість заробітку у своїх країнах, а другі служать постачальником робочої сили, якої потребують розвинені країни [4, с. 247].

Україна є одним із найбільш активних учасників міжнародних міграційних процесів. Ураховуючи неоднозначність і загрозливий характер впливу стрімкого зростання трудової міграції на економіку країни, у національну міграційну політику необхідно внести істотні корективи. Регулювання міграційних процесів має стати невід'ємною складовою частиною національної стратегії розвитку та сприяти розв'язанню демографічних і економічних проблем [9, с. 373].

Основними завданнями української держави є: забезпечення та створення для населення необхідних соціально-економічних умов, повернення трудових мігрантів в Україну, де потрібні соціально активні громадяни та висококваліфіковані працівники, створення нових робочих місць, здійснення програм благоустрою та розвитку регіонів [8, с. 66].

Україна в напрямі державної міграційної політики в питанні виїзду громадян за кордон для тимчасового перебування для працевлаштування повинна:

– створити умови для мінімізації стихійної зовнішньої трудової міграції громадян України;

– встановити належний контроль над зовнішньою трудовою міграцією;

– припинити діяльність комерційних посередницьких структур, що незаконно займаються організацією зовнішньої трудової міграції;

– забезпечити мігрантам легальне працевлаштування шляхом підписання відповідних міждержавних угод та спрощення візового режиму;

– забезпечити піклування та захист громадян України, які тимчасово перебувають за кордоном [7, с. 106].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна міграційна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dmsu.gov.ua.
2. Міжнародна організація з міграції в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : iom.org.ua.
3. Брильова Ю.В. Особливості формування міграційної політики в Україні / Ю.В. Брильова // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». – 2013. – № 3. – С. 202–211.
4. Дергач А.В. Досвід країн ЄС в управлінні міграційними потоками / А.В. Дергач // Науковий вісник Академії муніципального управління: Серія «Управління». – 2013. – № 3. – С. 247–252.
5. Зубик А. Сучасна трудова міграція українського населення в Польщу / А. Зубик // Наукові записки. – 2014. – № 1. – С. 107–113.
6. Кириленко О.М. Розвиток міграційних процесів в Україні / О.М. Кириленко, В.О. Ільєнко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2013. – № 37. – С. 70–75.
7. Костенко В.О. Актуальні проблеми міграційної політики та підходи до їх вирішення на прикладі Європейського Союзу / В.О. Костенко // Актуальні проблеми політики. – 2015. – № 54. – С. 106–114.
8. Кшиштоф П. Характеристика концепції міграційної політики України та напрями її розвитку / П. Кшиштоф // Наукові праці МАУП. – 2013. – № 2(37). – С. 66–71.
9. Побулавець Н.Л. Концептуальні підходи до дефініцій поняття «міграція» / Н.Л. Побулавець // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1(7). – С. 373–377.
10. Хлівна І.В. Фінансово-економічні характеристики і тенденції міждержавної трудової міграції / І.В. Хлівна // Економіка та держава. – 2013. – № 3. – С. 21–23.
11. Чумакова В. Сутнісний аналіз сучасної міграційної політики держави / В. Чумакова // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2013. – С. 35–38.
12. Шевцов А.Л. Державне регулювання міграційних процесів як основна функція міграційної політики / А.Л. Шевцов // Державне управління. – 2013. – № 3(43). – С. 41–46.

УДК 338.64

Гетьман О.О.
PhD in Economics (DE), кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки та соціально-трудових відносин Університету митної справи та фінансів

Лучич Д.Ю.
студент Університету митної справи та фінансів

МЕХАНІЗМ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

MECHANISM OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF METALURGICAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості побудови механізму соціальної відповідальності бізнесу на прикладі крупних металургійних підприємств. Охарактеризовано стадії і рівні формування соціальної відповідальності. Здійснено SWOT-аналіз механізму соціальної відповідальності українських металургійних підприємств. Визначено структурно-елементний склад механізму соціальної відповідальності бізнесу для металургійних підприємств. Окреслено пріоритети у становленні дієвих соціально орієнтованих механізмів функціонування підприємств в ієрархічному ринковому середовищі.

Ключові слова: соціальна відповідальність, бізнес, влада, спільнота, соціально відповідальна позиція.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности построения механизма социальной ответственности бизнеса на примере крупных металлургических предприятий. Охарактеризованы стадии и уровни формирования социальной ответственности. Осуществлен SWOT-анализ механизма социальной ответственности украинских металлургических предприятий. Определен структурно-элементный состав механизма социальной ответственности бизнеса для металлургических предприятий. Определены приоритеты в становлении действенных социально ориентированных механизмов функционирования предприятий в иерархической рыночной среде.

Ключевые слова: социальная ответственность, бизнес, власть, общество, социально ответственная позиция.

ANNOTATION

Features of the construction of the social responsibility mechanism of business on an example of the large metallurgical plants are considered in the article. Stages and levels of social responsibility formation have been described. SWOT-analysis of the social responsibility mechanism in Ukrainian metallurgical enterprises has been implemented. Structural and elemental composition of corporate social responsibility mechanism has been defined for metallurgical enterprises. Priorities in the development of effective mechanisms of functioning of socially oriented enterprises in the market hierarchic environment have been defined.

Keywords: social responsibility, business, government, society, socially responsible position.

Постановка проблеми. Сучасний стан соціально-економічного розвитку України засвідчує неефективність національної стратегії у соціальній політиці, яка б забезпечила формування гармонійних відносин між різними соціальними верствами та зростання якості життя населення. Відсутність системного підходу до формування державної соціальної політики, достатнього рівня державних соціальних гарантій, сучасного інструментарію для формування пріоритетів соціальної політики та механізмів її реалізації призвели до стану суцільної соціальної безвідповідальності.

Питання соціальної відповідальності нині є актуальними для підприємств усіх форм власності та галузевої приналежності (особливо металургійних, оскільки вони є стратегічним осередком промислового розвитку держави). Сучасна трансформація економічних відносин і цінностей у суспільстві вимагає внесення змін до практики управління підприємствами, орієнтуючи їх на соціально відповідальне ставлення до найманих працівників, до клієнтів, до інституціонального та навколишнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальні питання формування механізму СВБ розглядали такі вчені, як: А. Аверин, І. Акімова, Н. Балтачеєва, В. Божкова, І. Бланк, Л. Будьонна, Л. Гришина, А. Костін, М. Кричевський, Е. Лібанова, С. Мельник, І. Соболєва, М. Стародубська, Н. Супрун, П. Яницький та ін. Незважаючи на те що існує значна кількість публікацій та досліджень із даної проблематики, питання СВБ вимагають подальшого глибокого вивчення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Як уже зазначалося, розкриття сутності механізмів соціальної відповідальності не є новим напрямом для вітчизняної науки; моделі соціально відповідального бізнесу наявні і у вітчизняній економіці. Але особливостей реалізації механізму в галузевому розрізі досі не створено, тому основним завданням нашого дослідження є вивчення особливостей механізму соціальної відповідальності в металургійній галузі промисловості.

Мета статті полягає у виявленні особливостей механізму формування соціальної відповідальності металургійних підприємств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. До кінця XX ст. суспільство сформувало соціальні стандарти, відповідно, суб'єкти господарювання підійшли до становлення і розвитку цивілізованого соціального підприємництва, заснованого на новому спілкуванні, соціально орієнтованому партнерстві та здоровій конку-

ренції, на соціально відповідальних нормах перед суспільством, владою, громадянами (найманими працівниками і співробітниками); відбувається активний розвиток ділової культури у сфері виробництва, побуту, дозвілля. На даний час будь-яке велике підприємство зобов'язано нести відповідальність перед суспільством, де воно функціонує та розвивається, тому його головний обов'язок – залишатися потужним і ефективним на благо клієнтів, акціонерів і засновників, співробітників; робити основний внесок в економіку та добробут країни і суспільства. Невід'ємною частиною діяльності підприємства стає формування нового образу підприємства (навіть HR-бренду), яке виконує соціальні обов'язки і піклується про те, щоб принести максимальну користь суспільству [1].

Усі підприємства по-різному пов'язані з громадськістю: з мешканцями регіону, країни, світовою спільнотою. Схематично рівні формування соціальної відповідальності зображено на рис. 1.

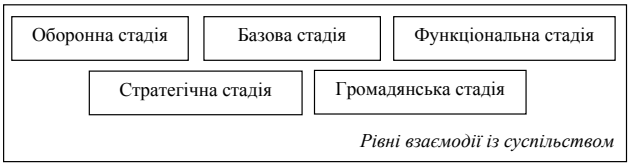


Рис. 1. Систематизація взаємодії підприємств із суспільством: соціально відповідальна позиція
Джерело: складено автором за [2–4]

На першому рівні підприємство робить вагомий внесок у життя місцевого товариства завдяки своїй основній місії, яка розкривається в ефективному й етичному виробництві товарів і послуг, створює робочі місця, забезпечує відповідною заробітною платою та пільгами, сплачує податки до бюджету.

Другий рівень соціальної відповідальності розкриває такі дії: підприємство розвиває партнерські внутрішні стосунки: вкладає інвестиції в людський капітал (забезпечення охорони праці і здоров'я працівників, підвищення рівня їх кваліфікації), а також фінансує різні програми, спрямовані не тільки на працівника, але й на членів його родини та близьких родичів (поліпшення пенсійного і житлового забезпечення).

Третій рівень соціальної відповідальності – це діючі соціальні програми, які підприємства здійснюють разом з основною діяльністю: вони створюють сприятливі умови в регіоні (місті, де знаходяться) для поліпшення інфраструктури, благоустрою території і підвищують, таким чином, якість життя населення та умови існування місцевих жителів [2].

В умовах ринкових відносин система цілей соціально-економічної стратегії підпорядкована загальній меті підприємства: збільшення прибутку та забезпечення зростання багатства власників підприємств (акціонерів). Отже, метою економічної стратегії є підвищення прибутку та власного капіталу підприємства до якомога максимального значення.

У всьому світі соціальна відповідальність є одним зі значних інструментів підвищення капіталізації підприємства, інструментом передбачення некомерційних ризиків, відкриває доступ до широкого кола інвестиційних ресурсів і допомагає добитися стійкого розвитку за трьома основними напрямами: екологічним, економічним та соціальним. Формування системи соціальної відповідальності – складний процес, який потребує багато часу та цілеспрямованих зусиль із боку компанії, який вкладається в послідовність здійснюваних рівнів її ієрархічного розвитку в ринковому середовищі (рис. 1).

Експерти єдині у своїх поглядах і виділяють п'ять рівнів соціальної взаємодії підприємств із суспільством. Перший – стадія оборони, на якій здебільшого підприємство не визнає своєї соціальної відповідальності та не вважає необхідним нести будь-яку відповідальність за негативний вплив на стан навколишнього середовища та суспільство, недотримання чинних норм трудового законодавства у стосунках зі своїми найманими працівниками тощо.

Неухильне дотримання закону – фундаментальний принцип будь-якого суспільства, прописаний у конституції будь-якої країни, тому підприємство, яке прагне до соціальної відповідальності, передусім має проаналізувати свою діяльність та привести її до повної відповідності із законодавством, що сприятиме його переходу до базової стадії соціальної відповідальності.

На наступних етапах відбувається поступове розширення змісту соціальної відповідальності за рахунок реалізації добровільних ініціатив, спрямованих на вирішення проблем соціально-економічного характеру, покращення екологічної ситуації, підвищення якості продукції та послуг, просування інновацій тощо. Коли система соціальної відповідальності тільки починає розвиватися, такі ініціативи є одиничними і не пов'язані з досягненням стратегічних цілей компанії. Це так звана функціональна стадія розвитку системи соціальної відповідальності. Поступово система соціальної відповідальності пронизує всю діяльність та включається до довгострокової стратегії розвитку підприємства. У результаті цього вона переходить на стратегічну стадію розвитку.

Громадянська стадія відповідає найвищому рівню і є найбільш прогресивною. Вона передбачає активні дії підприємств, спрямовані на просування моделі соціальної відповідальності в суспільстві, серед ділових партнерів, конкурентів, постачальників тощо. У результаті підприємство має стати провайдером ідей соціальної відповідальності, формуючи сприятливе середовище для подальших позитивних змін.

За визначенням Європейської Комісії, яке детально проаналізоване нами в роботі [5, с. 120], соціальна відповідальність – «концепція, згідно з якою підприємства інтегрують соціальні

та екологічні питання у свою комерційну діяльність та взаємодіють з усіма зацікавленими сторонами на добровільній основі». За останні роки розвитку моделі соціальної відповідальності в Україні підприємства переходять від декларування принципів ведення соціально орієнтованого бізнесу до втілення соціально орієнтованої стратегії шляхом реалізації різноманітних соціальних програм.

У нашому дослідженні сконцентровано увагу на діяльності саме підприємств металургійного комплексу. Доцільно говорити про існування специфічних рис, властивих даній сфері діяльності. Це викликано тим, що кожне підприємство самостійно шукає оптимальний варіант соціальної активності. При цьому кожна окрема компанія намагається досягти оптимального балансу соціальних інвестицій й економічної ефективності. Слід констатувати, що здійснення соціальної діяльності суб'єктами господарювання металургійної сфери здебільшого є вимушеною і необхідною реакцією на запит місцевої влади або обов'язковим заходом щодо нормалізації соціального стану в регіонах. Цьому сприяють відсутність із боку держави законодавчо встановлених норм, що її регулюють, відсутність чітких процедур, якими слід керуватися у виборі напрямів соціальної активності.

Зокрема, у дослідженні О.В. Черних визначено, що серед основних суспільних і виробничо-економічних чинників, які спонукають металургійні підприємства і компанії впроваджувати соціально відповідальні заходи, на першому місці стоять внутрішні переконання власників і/або менеджменту: морально-етичні міркування (62%) та внутрішні духовні спонукання, альтруїзм (38%). Однак вагомими є такі організаційно-економічні чинники, як зростання продажів компанії (37,9%), копіювання дій конкурентів (19,2%), запити з боку органів місцевої влади та іноземних партнерів (18,9%) у процесі бізнес-діяльності [6]. Значно меншою мірою впливають на впровадження соціально відповідальних заходів прагнення до підвищення ділової репутації та іміджу компанії (8,8%), релігійні міркування (8,4%), вимоги професійних спілок (3,7%). Як не прикро, але виконання законів України не є чинником соціально відповідальної діяльності (0,1%). Отже, першим дієвим аргументом у провадженні моделі соціальної відповідальності є ціннісні морально-етичні причини, внутрішній вибір соціально відповідальної поведінки, а другим – економічні стимули. До цього додається неоднорідність складу та структури коштів, що витрачаються підприємствами на соціальні програми для власних працівників. Існує велика різниця у розмірах соціальних пільг, що отримують рядові працівники та висококваліфікований персонал, особливо на рівні топ-менеджменту – у 30–40 разів в окремих випадках або у 15 разів у середньому, на що вказано в дослідженні Л.І. Грициної [7]. Нарешті, існують суттєві розбіжності між суспільством і бізнесом щодо пріоритетності напрямів соціальної відповідальності. Треба зазначити, що традиційно металургійний бізнес займався соціальною діяльністю та суспільним розвитком територій розміщення для покращення стану працівників і формування їх позитивного сприйняття оточенням. Для цього етапу розвитку соціальної відповідальності характерно ухвалення рішень лише власником підприємства.

У нашому випадку показово характерним металургійним підприємством є ПрАТ «ЄВРАЗ ДМЗ» (м. Дніпро). Підприємство є вертикально інтегрованою металургійною та гірничодобувною компанією з активами в Росії, Україні, США, Канаді, Чехії, Італії і Південній Африці. Компанія входить до ТОП-20 найбільших ви-

Таблиця 1

SWOT-аналіз соціальної відповідальності українських металургійних підприємств

Strength (Сильні сторони)	Weakness (Слабкі сторони)
1. Галузь представлена крупними за розмірами підприємствами 2. Підприємства металургійної галузі мають можливість самостійно приймати рішення щодо залучення до моделі соціальної відповідальності 3. Реалізація моделі соціальної відповідальності відбувається в системі діалогу «влада – суспільство – бізнес»	1. Ототожнення поняття «соціальна відповідальність» із поняттям «благодійність» 2. Незначна питома вага підприємств, що складають нефінансову звітність 3. Відсутність на підприємствах фахівців у сфері соціальної відповідальності з розробки соціальних звітів. Більшість працівників цієї сфери є перевченими спеціалістами з PR, управління персоналом тощо 4. Низький рівень залученості до соціально-етичного ведення бізнесу 5. Непрозорість українських підприємств у своїй діяльності, зменшення податкової бази, відсутність контролю над соціальною відповідальністю бізнесу з боку суспільства
Opportunity (Можливості)	**Threat (Загрози)**
1. Прийняття законів, які б регулювали механізм соціальної відповідальності бізнесу 2. Успішна соціалізація бізнесу, що призведе до покращення рівня життя 3. Створення державної програми підтримки об'єктів соціального підприємництва 4. Формування нової генерації спеціалістів із соціальної відповідальності за допомогою запровадження спеціальних навчальних програм у ВНЗ	1. Відсутність позитивних результатів упровадження державної програми з підтримки вітчизняного підприємництва 2. Сприйняття представниками бізнесу законодавства у сфері соціальної відповідальності примусу

Джерело: складено автором за [5–7]

робників сталі у світі. У 2015 р. «ЄВРАЗ» виробив 15,9 млн. т сталі. Власна база залізної руди та коксівного вугілля практично повністю забезпечує внутрішні потреби підприємства. Компанія входить до провідного індексу Лондонської фондової біржі FTSE-100. У практиці діяльності підприємства вже передбачено здійснення соціальної відповідальності, акцент при цьому зроблений на організаційному управлінні, правах співробітників, трудових відносинах, чесності у відносинах «керівник – підлеглий», захисті довкілля, захисті прав споживачів, активній співпраці з ними.

Нами був проведений SWOT-аналіз моделі соціальної відповідальності бізнесу, притаманної моделі соціальної відповідальності металургійних підприємств (табл. 1), з якого видно, що основними проблемними для впровадження точками залишаються: низький рівень залученості до соціально-етичного ведення бізнесу; непрозорість українських підприємств у своїй діяльності; зменшення податкової бази; відсутність контролю над соціальною відповідальністю бізнесу з боку суспільства; відсутність на підприємствах фахівців із соціальної відповідальності з розробки соціальних звітів.

Отже, очевидно, що соціальна відповідальність уже давно стала невід'ємною складовою частиною вітчизняного крупного бізнесу і головним важелем для покращення соціального розвитку підприємств.

Класиком маркетингу Ф. Котлером було сформовано критерії, дотримання яких уможливлює визначення соціально відповідального підприємства: 1) виготовлення та реалізація якісної (екологічної) продукції; 2) високий рівень фахівців, залучених до соціальної сфери підприємства; 3) добросовісна сплата податків, виконання вимог міжнародного, загальнодержавного і регіонального законодавства; 4) реалізація корпоративних програм з охорони та зміцнення здоров'я співробітників; 5) реалізація корпоративних програм морального стимулювання персоналу; 6) участь у формуванні позитивної суспільної думки про бізнес [8].

З огляду на викладене вище, можна стверджувати, що покращення соціального розвитку підприємства, а разом із тим і формування дієвої соціальної політики для підприємства цілком можливе завдяки впровадженню соціальної відповідальності у повсякденну роботу підприємства, що, своєю чергою, буде корисним не лише для підприємства, а й для суспільства та держави.

Отже, доцільним є створення механізму розвитку соціальної відповідальності досліджуваної нами галузі та її характерного підприємства ПрАТ «ЄВРАЗ ДМЗ», в який мають входити такі елементи [9]:

– розробка нормативно-правових документів з однозначним тлумаченням соціальної відповідальності, критеріями її виміру та формами застосування;

– зміцнення організаційного складника на підприємствах, спрямованого на забезпечення реалізації моделі соціально відповідального бізнесу для соціально-економічного розвитку підприємства;

– формування позитивної думки і лояльності працівників щодо активної соціальної позиції;

– застосування адекватного податкового механізму, згідно з яким визначаються пільги в процесі реалізації соціальних програм.

Проте важливість упровадження механізму соціальної відповідальності на підприємствах сприймається по-різному. Проблемним є визначення критеріїв соціальної відповідальності, оскільки вони є умовними: те, що є для одного із суб'єктів є відповідальним, деякі можуть сприймати як безвідповідальне, адже ставлення до відповідальності є доволі суб'єктивним поняттям. на нашу думку, для вивчення та обґрунтування сучасних наукових теоретичних підходів до формування механізму соціальної відповідальності підприємств металургійної сфери та управління необхідно зосередити зусилля на вирішенні комплексу актуальних взаємопов'язаних завдань:

1) виявленні стимулів, мотиваторів, визначенні потенціалу і ресурсів соціальної відповідальності на рівні бізнес-структур;

2) обґрунтуванні нових форм і моделей меж соціальної відповідальності;

3) розробці стандартів, норм, індикаторів та критеріїв ефективності соціальної відповідальності;

4) визначенні механізмів і стратегій соціальної відповідальності суб'єктів господарювання металургійної сфери за напрямами, профілями, регіонами в національному та глобальному вимірі;

5) обґрунтуванні інноваційних проектів щодо реалізації різноспрямованих програм соціальної відповідальності.

Висновки. Проведене нами дослідження свідчить, що в умовах соціально орієнтованої економіки дедалі важливою стає модель успішної діяльності сучасного підприємства на основі активної соціалізації здійснюваного ним бізнесу, для якого важливим є не тільки раціональний складник управління за класичними принципами менеджменту, але й людський капітал, який, по суті, характеризується лояльністю, кваліфікацією, компетентністю, які є головним стратегічним ресурсом підприємства. Соціальна відповідальність розглядається нами як напрям дій щодо розвитку компетенції, лояльності й ефективності роботи персоналу у поєднанні із задоволенням потреб і очікувань інших зацікавлених у діяльності підприємства груп: власників, споживачів, бізнес-партнерів, громадськості тощо. Взявши на себе соціальну відповідальність, суб'єкти господарювання можуть отримати позитивні результати у соціально-економічному та іміджевому вимірах, що сприяє формуванню надійного партнерства,

отримання прибутку, отримання прихильності нових партнерів, поліпшення іміджу компаній. Отже, управління соціальним розвитком підприємства здійснюватиметься на вищому рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Матвієнко П. Економіці України – інноваційно-інвестиційну модель / П. Матвієнко // Обрій-ПІБ. – 20-26 жовтня, 2005. – № 41(252).
2. Колот А. Корпоративна соціальна відповідальність, соціальна звітність та аудит, як сучасні інститути і технології соціального розвитку / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 3. – С. 3–9.
3. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? / В. Воробей // Києво-Могилянська бізнес-студія. – 2005. – № 10. – С. 32–38.
4. Довідник соціально-відповідальних компаній України. – К. : КІС, 2007. – 170 с.
5. Гетьман О.О. Побудова механізму соціальної відповідальності вітчизняних підприємств / О.О. Гетьман, К.О. Косогор // Інноваційна економіка. – 2015. – № 5(60). – С. 118–123.
6. Черних О.В. Управління соціальною відповідальністю на великих підприємствах : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.В. Черних. – Донецьк, 2012. – 26 с.
7. Грицина Л.І. Механізм формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування)» / Л.І. Грицина. – Харків, 2008. – 19 с.
8. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність / Ф. Котлер, Н. Лі // Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства ; пер. з англ. С. Яринич. – К. : Стандарт, 2005 – С. 4.
9. Мандибура В. «Людський капітал» : об'єктивна економічна реальність чи ідеологема / В. Мандибура // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 2. – С. 26–33.

УДК 336.012.23

Клименко С.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри теорії і методики управління
навчальними закладами освіти
Миколаївського обласного інституту післядипломної педагогічної освіти

ЗАСТОСУВАННЯ ДОСВІДУ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ВНЗ ДЛЯ СЕРЕДНІХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ

PROVIDING THE DIAGNOSTICS OF THE FINANCIAL STATE HIGHER AND OTHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто підходи до впровадження досвіду діагностики фінансового стану вищих навчальних закладів для середніх навчальних закладів. Для аналізу ефективності фінансової діяльності державного вищого навчального закладу (ВНЗ) використовується методика, що буде враховувати механізм функціонування і управління ВНЗ, різні за своєю природою ресурси, види діяльності, а також дає змогу діагностувати ефективність діяльності як навчального закладу загалом, так і його підрозділів зокрема.

Ключові слова: фінансовий стан, діагностика, фінансово-господарська діяльність, освітня діяльність, державний бюджет.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены подходы к внедрению диагностики финансового состояния высших учебных заведений для средних учебных заведений. Для анализа эффективности финансовой деятельности государственного высшего ученого заведения (ВУЗа) используется методика, которая будет учитывать механизм функционирования и управления ВУЗа, разные по своей природе ресурсы, виды деятельности, а также позволяет диагностировать эффективность работы как учебного заведения в целом, так и его подразделений в частности.

Ключевые слова: финансовое состояние, диагностика, финансово-хозяйственная деятельность, образовательная деятельность, государственный бюджет.

ANNOTATION

The article describes the approaches to the diagnosis of the state of implementation of the financial institutions of higher education for secondary schools. For the analysis of the financial performance of public higher academic institution (university) use a methodology that takes into account the mechanism of functioning and management of the university, different in nature, resources, activities, as well as to diagnose the efficiency of both the institution as a whole and its divisions specifically.

Keywords: financial condition, diagnosis, financial and economic activities, educational activities, state budget.

Постановка проблеми. Питання фінансування закладів освіти, підвищення ефективності використання ними наявних ресурсів, забезпечення фінансової стабільності завжди перебували у центрі уваги науковців, слугували предметом численних досліджень. Безперервність навчальної та наукової діяльності визначається відповідним рівнем фінансового забезпечення, підтримувати його – важливе і відповідальне завдання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні й зарубіжні фахівці, зокрема В. Андрущенко, Г. Бекер, Т. Боголіб, В. Буковський, Н. Волкова, І. Дронова, С. Каламбет, С. Струмілін [2], Т. Шульц, досліджували процеси діагностики фінансового стану вищих навчальних закладів (ВНЗ) та середніх навчальних закладів, але проблеми цієї тематики змінюються відповідно до сучасних реалій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Методологічні та методичні аспекти удосконалення діагностики фінансового стану вищого навчального закладу та середніх закладів освіти ще недостатньо вирішені, запропоновані моделі потребують перевірки практикою.

Мета статті. Необхідно запропонувати використання систем і методів діагностики фінансового стану ВНЗ і середніх навчальних закладів та обговорити надані пропозиції з метою визначення робочих варіантів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах трансформаційних процесів в економіці України значних змін зазнали процеси формування та використання фінансових ресурсів навчальних закладів (ВНЗ та інших). Важливе значення в умовах конкуренції на ринку освітніх послуг має цінова політика щодо встановлення оптимальної плати за навчання й підвищення ефективності використання фінансових ресурсів і майна державними закладами. Відповідно до статті 71 Закону України «Про вищу освіту» фінансування державних вищих навчальних закладів здійснюється за рахунок коштів державного бюджету на умовах державного замовлення на оплату послуг з підготовки фахівців, наукових і науково-педагогічних кадрів та за рахунок інших джерел, не заборонених законодавством, з дотриманням принципів цільового та ефективного використання коштів, публічності та прозорості у прийнятті рішень [1]. До інших (позабюджетних) коштів відносяться плата за навчання, за виконання договірних науково-дослідних робіт, гранти та дарунки, надходження від здачі в оренду майна, на виконання окремих доручень тощо.

Освітня діяльність є найбільш специфічною галуззю національної економіки, для якої характерні свої відмінні риси. Тому для аналізу ефективності фінансової діяльності державного вищого навчального закладу і закладу середньої освіти з такою ж формою фінансування необхідне застосування певної методики, що

буде враховувати їх механізм функціонування і управління, різні за своєю природою ресурси, види діяльності та дає змогу оцінити ефективність діяльності як навчального закладу загалом, так і його підрозділів зокрема.

Оцінку фінансово-господарської діяльності закладу освіти доцільно проводити за критеріями, що характеризують:

– здійснення освітньої діяльності (кількість прийнятих на навчання студентів, серед яких виділяють студентів за державним замовленням та на контрактній основі);

– соціально-економічний стан закладу освіти (середньооблікова кількість штатних робітників, середньомісячна заробітна плата, заборгованість із виплати заробітної плати, витрати на соціальні заходи);

– фінансовий стан (надходження асигнувань з державного бюджету та коштів спеціального фонду, касові і фактичні видатки за кодами економічної класифікації видатків, результати виконання кошторису за загальним та спеціальним фондами, дебіторська і кредиторська заборгованість тощо);

– наявність матеріально-технічної бази, її стан та використання.

Для вирішення конкретних завдань фінансового забезпечення застосовують низку систем і методів аналізу, які дають змогу отримати кількісну оцінку результатів фінансової діяльності у розрізі окремих її аспектів як у статиці, так і в динаміці.

Перші розрахунки ефективності освіти були зроблені в 1924 році вченим-економістом С. Струмиліним. Згідно з його розрахунками збільшення витрат на освіту вдвічі приводить до приросту національного доходу у чотири рази [2].

Аналіз фінансового стану закладу освіти має забезпечити ідентифікацію фінансового стану та тенденцію його динаміки; виявлення основних факторів, що впливають на зміну фінансового стану; прогноз основних тенденцій змін фінансового стану.

Тому його доцільно здійснювати у такій послідовності, запропонованій С. Каламбет [3]:

1) визначення мети, об'єкта та завдань діагностики;

2) вибір основних показників діяльності закладу освіти, що підлягають діагностиці;

3) збір, систематизація та узагальнення необхідної інформації;

4) розрахунок визначених показників, що характеризують фінансово-господарську діяльність закладу освіти, та їх діагностування;

5) виявлення «вузьких» місць та пошук шляхів їх усунення з метою підвищення ефективності діяльності закладу освіти;

6) визначення найбільш перспективних видів діяльності закладу освіти за результатами проведеної діагностики;

7) розробка заходів, що сприятимуть підвищенню ефективності фінансово-господарської діяльності закладу освіти.

Критерії оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності закладу освіти визначаються на основі даних, наведених у фінансовій та бюджетній звітності, а також показників, розрахованих із застосуванням загальноприйнятих методів. Оцінку фінансово-господарської діяльності закладу освіти доцільно здійснювати за такими критеріями, які пропонують Т. Рижа та О. Федорчук [4]: здійснення освітньої діяльності (кількість прийнятих на навчання учнів, зокрема за джерелами фінансування); соціально-економічний стан закладу освіти (середньооблікова кількість штатних працівників, середньомісячна заробітна плата, зокрема за категоріями працюючих, заборгованість по заробітній платі, витрати на соціальні заходи); надходження від плати за послуги, що надаються навчальними закладами у розрізі джерел надходження; стан активів та використання ресурсів (споживання енергоносіїв; залишкова вартість і величина зносу (амортизації) необоротних активів); фінансовий стан закладу освіти (надходження коштів по загальному та спеціальному фондам; касові та фактичні, поточні та капітальні видатки у розрізі кодів економічної класифікації видатків (КЕКВ), результати виконання кошторису за загальним та спеціальним фондами, фонд оплати праці, наявність дебіторської та кредиторської заборгованості); стан використання та збереження матеріально-технічної бази (площі, що використовуються в навчальному процесі, тимчасово вільні площі, зокрема площі, передані в оренду).

Залежно від методів, що застосовуються, можливо здійснювати горизонтальний, вертикальний, порівняльний, інтегральний аналіз та аналіз коефіцієнтів (табл. 1).

Горизонтальний (трендовий) аналіз базується на вивченні динаміки окремих фінансових показників у часі. Розраховуються темпи зростання (приросту) окремих показників звітності за певні періоди часу і визначаються загальні тенденції їх змін. Усі види горизонтального (трендового) фінансового аналізу доповнюються, як правило, дослідженням впливу окремих факторів зміни відповідних результативних показників. Результати такого аналітичного дослідження дають змогу побудувати відповідні динамічні факторні моделі, які використовуються згодом у процесі планування окремих фінансових показників.

Вертикальний (структурний) аналіз базується на структурному розгляді окремих показників фінансової звітності. Розраховується питома вага окремих структурних складових агрегованих фінансових показників.

Порівняльний фінансовий аналіз базується на зіставленні значень окремих груп аналогічних показників між собою. В процесі аналізу розраховують розміри абсолютних і відносних відхилень порівнюваних показників.

Аналіз фінансових коефіцієнтів базується на розрахунку співвідношення різних абсолютних показників фінансової діяльності між собою.

Таблиця 1

Системи діагностики фінансового стану закладів освіти

№	Системи діагностики (аналізу)	Види діагностики
1	Горизонтальний (трендовий) аналіз	Порівняння фінансових показників звітного періоду з показниками попереднього періоду.
		Порівняння фінансових показників звітного періоду з показниками аналогічного періоду минулого року.
		Порівняння фінансових показників за ряд попередніх періодів.
2	Вертикальний (структурний) аналіз	Структурний аналіз активів, в процесі якого визначається питома вага оборотних та необоротних активів; елементний склад активів за рівнем ліквідності тощо.
		Структурний аналіз капіталу, в процесі якого визначається питома вага доходів загального та спеціального фондів за джерелами надходжень тощо.
		Структурний аналіз грошових потоків, в процесі якого у складі загального грошового потоку виділяють грошові потоки від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.
3	Порівняльний фінансовий аналіз	Порівняльний аналіз показників закладів та середньогалузевих показників, у процесі якого виявляють ступінь відхилення основних результатів фінансової діяльності від середньогалузевих.
		Порівняльний аналіз фінансових показників закладу і конкурентів, у процесі якого виявляють слабкі сторони фінансової діяльності з метою розробки заходів щодо підвищення його конкурентної позиції на регіональному ринку.
		Порівняльний аналіз фінансових показників структурних одиниць і підрозділів (його центрів відповідальності) з метою пошуку резервів підвищення ефективності фінансової діяльності внутрішніх підрозділів.
		Порівняльний аналіз звітних і планових фінансових показників, що є основою організованого моніторингу поточної фінансової діяльності.
4	Аналіз фінансових коефіцієнтів	Коефіцієнти оцінки фінансової стійкості.
		Коефіцієнти оцінки платоспроможності.
		Коефіцієнти оцінки обігу активів.
		Коефіцієнти оцінки обігу капіталу.
		Коефіцієнти оцінки рентабельності (прибутковості) активів, власного капіталу, поточних витрат.
5	Інтегральний фінансовий показник	

Інтегральний фінансовий аналіз дає змогу отримати багатофакторну оцінку умов формування окремих фінансових показників діяльності закладу освіти. Аналіз інтегрального показника конкурентоспроможності дає змогу оцінити, чи відповідає якість і ціна освітніх програм характеристикам, сформованим на основі вимог споживачів освітніх послуг. На основі такого аналізу розробляється план заходів, що підвищують конкурентоспроможність освітньої програми.

Під час здійснення інтегрального фінансового аналізу можна застосовувати рівняння Дюпона, як пропонує Т. Боголюб. Згідно з ним коефіцієнт рентабельності використаних активів навчальним закладом є похідною коефіцієнта рентабельності реалізації освітніх послуг на коефіцієнт обігу (кількість оборотів) активів [5]:

$$КР_а = КР_{оп} \times КО_а,$$

де $КР_а$ – коефіцієнт рентабельності використаних активів; $КР_{оп}$ – коефіцієнт рентабельності освітніх послуг; $КО_а$ – коефіцієнт обігу (кількість оборотів) активів.

За допомогою такої матриці можна виявити основні резерви підвищення рентабельності активів вищого навчального закладу: за рахунок зростання коефіцієнту рентабельності освітніх послуг, збільшення коефіцієнту обігу або обох цих факторів.

Під час аналізу фінансового стану необхідно застосовувати різні типи моделей (дескриптивні, предикативні та нормативні), що дасть змогу структурувати та ідентифікувати взаємозв'язок між основними показниками.

На фінансовий стан впливає раціональне використання наявних фінансових ресурсів та структура їх джерел. Оптимальне співвідношення бюджетних та позабюджетних фінансових ресурсів, як пропонує Н. Волкова, може бути визначене за допомогою адаптованого для бюджетних установ фінансового левериджу, а ступінь чуттєвості загальних доходів навчального закладу залежить від контингенту студентів – функціонального левериджу [6].

Рівень фінансового левериджу (РфінЛ) характеризує відносну зміну позабюджетного доходу при зміні загального доходу:

$$РфінЛ = ТпрПД/ТпрЗД,$$

де ТпрПД – темп приросту позабюджетних доходів ВНЗ, %; ТпрЗД – темп приросту загального доходу ВНЗ з усіх джерел, %.

Функціональний леверидж характеризує потенційну можливість впливати на дохід шляхом зміни структури контингенту студентів за джерелами фінансування. Рівень функціональ-

ного левериджу ($РФ_{унк}Л$) може бути визначений за такою формулою:

$$РФ_{унк}Л = ТпрЗД/ТпрКС,$$

де ТпрЗД – темп приросту загального доходу з усіх джерел, %; ТпрКС – темп приросту контингенту студентів, %.

Економічний зміст зазначеного показника полягає в тому, що він характеризує ступінь чутливості фінансових надходжень до зміни контингенту: для закладу освіти (ВНЗ) з високим рівнем функціонального левериджу незначна зміна контингенту студентів, особливо тих, хто навчається на контрактній основі, може визвати істотні зміни у фінансових ресурсах.

Висновки. В умовах сучасного ринку навчальним закладам необхідно зберігати і підвищувати якість своїх послуг, а також одночасно забезпечити нормальну фінансову стійкість. Держава гарантує мінімальний рівень стійкості і відшкодовує частину витрат ВНЗ, при цьому він зобов'язаний виконати державне замовлення з підготовки фахівців. Решта витрат покривається за рахунок позабюджетних коштів, джерелами надходження яких є платні освітні та інші послуги, що можуть надаватися державними вищими навчальними закладами, перелік яких затверджується Кабінетом Міністрів України. З метою визначення ефективності використання фінансових ресурсів доцільно розробити комплексну методику її оцінки для навчального закладу, в чому допоможе діагностика фінансового стану навчального закладу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про вищу освіту : Закон України від 1 липня 2014 року №15556- VII, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1556-18.
2. Струмилин С. Статистико-экономические очерки / С. Струмилин. – М. : Прогрес, 1970. – 218 с.
3. Каламбет С. Фінансовий стан державного вищого навчального закладу / С. Каламбет // Экономика и управление. – 2005. – № 6. – С. 86–88.
4. Рижа Т. Оцінка ефективності управління фінансово-господарською діяльністю вищих навчальних закладів / Т. Рижа, О. Федорчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mev.khnu.km.ua/load/2013/1_regionalni_mekhanizmi_formuvannja_konkurentnogo_potencialu_ta_perspektivi_jikh_vikoristannja/31-1-0-221.
5. Боголіб Т. Система і методи фінансового аналізу фінансово-господарської діяльності ВНЗ / Т. Боголіб // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 50–62.
6. Волкова Н. Ефективність використання коштів ВНЗ / Н. Волкова // Фінанси України. – 2015. – № 5. – С. 66–71.
7. Буковинський В. Фінансове забезпечення діяльності закладів загальної освіти / В. Буковинський // Фінанси України. – 2014. – № 3. – С. 57–65.

УДК 331.526/477

Любохинець Л.С.
кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький національний університет

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ НЕФОРМАЛЬНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ НА РИНКУ ПРАЦІ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ТА УКРАЇНИ

STATE AND PROSPECTS OF INFORMALITY IN THE LABOR MARKET OF FOREIGN COUNTRIES AND UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано тенденції розвитку неформальної зайнятості та її форм на національному та зарубіжному ринках праці. Охарактеризовано особливості зайнятості на ринку ІТ-технологій, структуру вакансій та її динамічні зміни в ІТ-сфері. Визначено специфіку прояву нестандартних форм зайнятості населення в результаті поширення новітніх інформаційно-телекомунікаційних технологій. Розглянуто вплив неформальної зайнятості на рівень соціального розвитку національної економіки. Проаналізовано причини зростання неформальної зайнятості в Україні.

Ключові слова: неформальна зайнятість, ІТ-зайнятість, неформальний сектор економіки, інформаційно-телекомунікаційні технології, вакансії у сфері ІТ.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы тенденции развития неформальной занятости и ее форм на национальном и зарубежном рынках труда. Охарактеризованы особенности занятости на рынке ІТ-технологий, структура вакансий и ее динамические изменения в ІТ-сфере. Определена специфика проявления нестандартных форм занятости населения в результате распространения новейших информационно-телекоммуникационных технологий. Рассмотрено влияние неформальной занятости на уровень социального развития национальной экономики. Проанализированы причины роста неформальной занятости в Украине.

Ключевые слова: неформальная занятость, ІТ-занятость, неформальный сектор экономики, информационно-телекоммуникационные технологии, вакансии в сфере ІТ.

ANNOTATION

In the article the trends of informal employment and its forms on national and foreign labor market. The feature of the employment market of IT technologies, job structure and its dynamic changes in IT field analyzes. The specific manifestations of non-standard forms of employment as a result of the spread of new information and communication technologies defined. The influence of informal employment to the level of social development of the national economy. The reasons of the growth of informal employment in Ukraine.

Keywords: informal employment, IT employment, informal economy, information and telecommunication technologies, jobs in IT.

Постановка проблеми. Характерною рисою сучасного ринку праці України є спрямування економічно активного населення в неофіційний тіньовий сектор економіки. Це свідчить про те, що соціальна стабільність як індикатор кризових явищ економіки не забезпечує сталий економічний розвиток. Відбуваються значні зрушення в галузевій структурі національної економіки, зростає частка працюючих у сфері послуг, де поширені нестандартні гнучкі форми зайнятості. Загострення глобальної конкуренції та посилення невизначеності вимагають від роботодавців і працівників більш гнучкої організації праці. Зміни в інформативно-комунікативних технологіях призводять до впровадження інноваційних форм нестандартної зайнятості, а це, своєю чергою, потребує ефективного державного регулювання останньої.

Національна економіка є соціальною системою, в якій людський ресурс має аналогічне значення як рівень підприємства або окремого домогосподарства. Економічна теорія втрачає виховну функцію і не може змінити критичного рівня соціальної деградації українського суспільства, яке породжує негативні кризові явища та знаходиться за межами впливу управлінських структур. У таких умовах необхідний пошук шляхів підвищення рівня соціального розвитку країни та її регіонів, а також визначення поточного стану та перспектив неформальної зайнятості, її різних форм, у тому числі ІТ-зайнятості, які потребують ефективного державного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика чинників та напрямів підвищення ефективності зайнятості досліджується багатьма вченими України і західних країн. У працях зарубіжних дослідників М. Армстронга, В. Бріджеса, Дж. Гелбрейта, М. Кастельса, Х. Мюрліса, А. Прічарда, Д. Тапскотта, Дж. Ховарда, Дж. Ван дер Шпігеля проводиться аналіз неформальної зайнятості та її різновидів. Теоретичні та практичні аспекти самозайнятості, неформальної зайнятості висвітлюються в роботах Р. Капелюшникової, Т. Базиленко, Д. Степкової, П. Петракової. Серед українських учених неформальна зайнятість отримала розвиток у працях О. Амоши, А. Баланди, О. Білокускурського, С. Барсукова, О. Грішнової, Т. Зайця, Л. Ємельяненко, А. Колота, С. Кожемякіної, О. Кузнєцової, Е. Лібанової, В. Нижника, А. Пасеки, П. Саблука, О. Макарової, Л. Ткаченко, В. Файфури, Г. Чепури. Незважаючи на значний внесок зарубіжних та вітчизняних учених у розробку проблем неформальної зайнятості в України, дана тема потребує подальшого та всебічного дослідження.

В умовах формування посткризової моделі світової економіки, коли майже всі сфери національної економіки вимагають детальної модернізації, розвиток видів неформальної зайня-

тості стає важливим інструментом формування нового економічного укладу, зумовлює зрушення в структурі зайнятого населення, розвиток її нових форм.

Мета статті полягає у висвітленні досвіду розвинутих країн щодо руху зайнятості населення в офіційному та тіньовому секторах економіки, дослідженні тенденцій неформальної зайнятості на тлі її залежності від сучасного стану ринку праці України та структури витрат населення, а також визначенні можливих напрямів удосконалення основних форм неформальної зайнятості та реалізації активної державної політики у сфері зайнятості населення, впливу неформальної зайнятості на рівень соціального розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналітичні дослідження показують, що значна частина зайнятого населення в малому та середньому бізнесі не пов'язана з офіційною, державною економікою, її можна позначити терміном «неформальна зайнятість», основна риса якої – соціальна вразливість та обмеження доступу людей до ринків праці та капіталів, соціального страхування та правового захисту в національній економіці.

В Україні здійснюється моніторинг неформальної економіки з 1999 р. і відповідно існування зайнятості в незареєстрованому секторі економіки, яке передбачає приховування обліку й оподаткування результатів діяльності та зумовлює отримання більших прибутків виробниками в даних секторах, ніж у легальних. При цьому певні категорії зайнятого населення отримують нелегальні джерела доходу. На думку експертів, неформальний сектор економіки України зростає і становить не менше 50% ВВП держави. До 1990 р. зайнятістю у неформальному секторі було охоплено 2–6% населення України, але в наступні десятиліття кількість неформально зайнятих суттєво зростає з 14,8% у 2000 р. до 24,8% у 2014 р., тобто на 10 в. п. зріс рівень неформальної зайнятості. У 2014 р. кількість зайнятих у неформальному секторі становила 4,5 млн., або 25,1% від загальної кількості зайнятого населення, динаміка якого представлена на рис. 1, і збільшилася майже на 1,5 млн. осіб порівняно з 2000 р.

Як видно з рис. 1, питома вага неформально зайнятого населення продовжує зростати і може бути ще більшою, оскільки на даний сектор припадає переважна частина валового національного продукту. Населення починає застосовувати адаптивні варіанти поведінки в умовах жорсткої соціально-економічної кризи та економічних реформ. Причому після 2014 р. відбувається подальше зростання позаінституціональних варіантів економічної поведінки працездатного населення, неформальна зайнятість виступає основним або допоміжним джерелом доходів більшої половини домогосподарств країни.

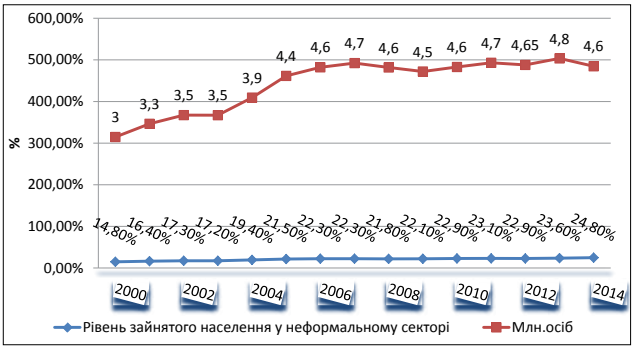


Рис. 1. Динаміка чисельності та питомої ваги неформально зайнятого населення України в 2000–2014 рр. [1]

Як показують дослідження, тенденції зайнятості у неформальному секторі економіки знаходяться в прямій залежності від співвідношення попиту та пропозиції на ринку праці та динаміки рівня економічної активності населення, від рівня структури доходів та витрат домогосподарств. Також важливими факторами визначення стану зайнятості в неформальному секторі економіки України є відсутність достатньої кількості вакансій потужних та технологічно розвинутих компаній для працевлаштування з високим рівнем оплати праці та соціального захисту, негативні тенденції ринку праці (починаючи з 2013–2014 рр. відбувалося найбільше скорочення числа зайнятих, яке зачепило жінок, сільських мешканців та пенсіонерів більшості регіонів України). Так, загальний рівень економічної активності населення знизився з 64,9% у 2013 р. до 62,4% у 2014 р., а рівень зайнятості зменшився відповідно з 60,2% до 56,6%. Із 18 млн. осіб, зайнятих економічною діяльністю, лише 8,9 млн. є штатними працівниками, які отримують гарантований соціальний пакет захисту, а держава отримує надходження податків із доходів даних фізичних осіб [2].

Виділяють основні причини зростання неформальної зайнятості населення в Україні, серед яких:

– значний дефіцит гідної та високооплачуваної діяльності в легальних галузях економіки;

– низький соціальний захист найманих робітників та систематичний утиск роботодавцями їх прав;

– висока інтенсифікація праці та недосконалість нормативно-правової бази, що регулює зайнятість;

– тенденція до виплати заробітної плати в конвертах та уникнення сплати податків до державного бюджету, що в подальшому впливає на виконання соціальних зобов'язань держави;

– деструктивні зміни в мотиваційному механізмі найманих робітників;

– спонтанна трудова міграція населення, що перетворюється в різноманітні види неформальної зайнятості;

– глобалізаційні виклики, що видозмінюють сучасні форми зайнятості (аутсорсинг, лізинг

персоналу, збільшення дистанційної роботи, субконтракти тощо).

Аналіз неформальної зайнятості в Україні показує, що вона концентрується в певних соціальних групах та певних секторах економіки. Понад 40% неформально зайнятих осіб є мешканцями сільської місцевості, що зумовлено хронічним безробіттям на селі, де нелегальна робота є єдиним джерелом працевлаштування. Разом із тим починаючи з 2014 р. спостерігається збільшення кількості неформально зайнятих у великих містах (до 17,5% порівняно з 12% у попередніх роках). Серед форм неформальної зайнятості переважають послуги з перевезень вантажу власним транспортом, продаж та спекуляція продуктами з особистих підсобних господарств, нерегулярні доходи від послуг приватним особам, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльність готелів та ресторанів [3].

Поширення неформальної зайнятості серед осіб пенсійного віку пов'язане з низьким рівнем доходів та соціальною незахищеністю пенсіонерів, високим фактором ризику офіційного працевлаштування осіб перед пенсійного та пенсійного віку. На початок 2015 р. до неформальної економіки було залучено кожну шосту особу похилого віку в місті і кожну сьому з 10 осіб похилого віку серед сільських мешканців [3].

Молодіжний характер неформальної зайнятості виражається в додаткових заробітках молоді під час здобуття вищої освіти. У розрізі освітнього рівня неформально зайнятих 34,6% становлять особи із загальною середньою освітою, 33,7% – із професійно-технічною, 26,4% – із вищою та неповною вищою. Отже, у 2014–2015 рр. серед неформально зайнятого населення 68,3% становили особи, що мають професійно-технічну та повну середню освіту [3].

Серед причин поширення неформальної зайнятості слід зазначити обмеженість можливостей інноваційного розвитку економіки України та формування ринку праці на сучасній науково-технічній базі, про що свідчить структура вакансій на кінець 2014 р. – першу половину 2015 р. за видами економічної діяльності. Так, вакансії в сільському та лісовому господарстві становили 26%, у переробній промисловості – 16%, у торгівлі та ремонті автотранспортних засобів – 11%, у транспорті – 7%, у будівництві та освіті – по 5% відповідно.

Стан розвитку технологій та інновацій в Україні є надзвичайно слабким, що можна ілюструвати її низьким рейтингом індексів глобальної конкурентоспроможності (табл. 1). Дані звітів про конкурентоспроможність країн світу дають змогу більш детально розглянути динаміку стану конкурентоспроможності економіки України в розрізі 12 складників Глобального індексу конкурентоспроможності.

Наведені в табл. 1 дані свідчать про нестабільний характер змін складників конкурентоспроможності України на розглядуваному відрізку часу. Лише три складника («Інфраструктура», «Охорона здоров'я і початкова освіта», «Вища освіта та професійна підготовка») мають тенденцію до підвищення свого місця у рейтингу і тим самим сприяють підвищенню конкурентоспроможності України. Інші дев'ять складників мають тенденцію до зниження, серед них: «Інновації», «Ефективність ринку праці», «Оснащеність новітніми технологіями (технологічна готовність)», «Розвиненість фінансового ринку», «Державні, суспільні та приватні установи», «Рівень розвитку бізнесу».

За розрахунками зведеного індексу інноваційної діяльності для України за методикою ЄС Україна посідає передостанню позицію серед країн Європи і належить до категорії «інноватор, що формується», що зумовлено проблемами з використанням наявного людського потенціалу, якістю дослідницької інфраструктури, формуванням сталих взаємозв'язків між елементами національної інноваційної системи в цілому та слабкою інтегрованістю в міжнародну науково-технічну та інноваційну коопе-

Таблиця 1

Місце України за Індексом глобальної конкурентоспроможності [4]

Індекси	2008/ 2009	2009/ 2010	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	2013/ 2014	2014/ 2015
Загальне місце	**72**	**82**	**89**	**82**	**73**	**84**	**76**
За субіндексами:							
ефективність ринку праці	54	49	54	61	62	84	80
базова освіта та охорона здоров'я	60	68	67	74	62	62	43
вища освіта та підвищення кваліфікації	43	46	46	51	47	43	40
досконалість бізнесу	80	91	100	103	91	97	99
інститути	115	120	134	131	132	137	130
інфраструктура	79	78	68	71	65	68	68
технологічна готовність	65	80	83	82	81	94	85
інновації	52	62	63	74	71	93	81
розмір ринку	31	29	38	38	38	38	38
макроекономічні умови	91	106	132	112	90	107	105
розвиток фінансових ринків	85	106	119	116	114	117	107
ефективність товарних ринків	103	109	129	129	117	124	112

рацію. За даними 2015 р., значення індексу суттєво зменшилося – до 0,181, що свідчить про низькі темпи розвитку інновацій в Україні, тому виникає потреба в активізації інноваційної діяльності.

У сучасних умовах ринок праці неможливо уявити без широкого впровадження інформаційних технологій, і, відповідно, зайнятість у галузях з ІТ-технологіями прогресивно зростає, що є важливою альтернативою неформальної зайнятості населення, тому вивчення такого досвіду є позитивним для становлення і розвитку в Україні нових форм зайнятості на ринку праці. За підсумками 2015 р. у країні налічувалося близько 90–100 тис. осіб, зайнятих в ІТ-галузях. Це один із найвищих показників в Європі – третє місце в Центральній та Східній Європі за обсягом ринку та кадровим потенціалом, перше місце в Європі та четверте місце у світі за обсягом постачання послуг (після США, Індії та Філіппін).

У п'яти найбільших ІТ-компаніях країни – EPAM, SoftServe, Luxoft, GlobalLogic і Ciklum – працюють уже 17 000 співробітників, підрахувало Інтернет-видання Dou.ua. Роком раніше їх налічувалося 15 000. Відкритих вакансій – близько 1 400. А всього в 25 найбільших українських ІТ-компаніях дефіцит кадрів перевищує 2 200 фахівців. Протягом найближчих п'яти років галузі будуть потрібні ще 100 000 працівників. Таким чином, ІТ-індустрія України сьогодні – це третя індустрія країни з обсягом експорту близько 2 млрд. доларів на рік із прогнозом росту до 7,7 млрд. доларів до 2020 р. [5].

За три останні роки внесок ІТ в економіку України суттєво зріс: із 0,8% у 2012 р. до 3% у 2015 р. Це дає змогу прогнозувати, що в майбутньому вплив ІТ буде тільки збільшуватись і в економіці, і в суспільстві в цілому. В Україні, за різними підрахунками, від 74 000 до 100 000 ІТ-спеціалістів, які отримали освіту в українських вишах, працюють і офіційно сплачують податки в український бюджет [6].

Використання інноваційних форм зайнятості в європейських країнах постійно зростає внаслідок поширення доступу до високошвидкісного Інтернету, що зумовлює тенденцію поширення неформальної зайнятості та її підтримки збоку роботодавців для збалансування їх інтересів.

Якщо характеризувати розвиток ІТ за кордоном, то можна сказати, що ця сфера розвивається не тільки в спрямуванні працевлаштування, а й широко використовується в управлінні державою і суспільних заходах. Наприклад, у США здійснюється публікація офіційних документів на урядових web-сайтах, електронізація сплати податків, надання статистичної інформації про роботу державних органів населенню. У Сінгапурі та Фінляндії люди можуть подавати позови до суду у незначних справах, просто зареєструвавшись на сайті суду, це значно спростовує ситуацію і виключає втрату часу в чергах під час оформлення різноманітних документів та узгодження різних формальностей. у країнах ЄС, США, Канаді використовуються цифрові підписи та сертифікати як елемент власноручного підпису, які затверджені на законодавчій базі.

Спеціальні програми підтримки інноваційних досліджень, інновацій та передових освітніх ініціатив, спрямованих на вирішення ключових питань технології, економіки і суспільства за рахунок високої якості вищої освіти та досліджень у сфері нових екологічно чистих технологій, були розроблені урядом Португалії. Вони включали розвиток енергетичних систем і транспорту як ключових галузей для поліпшення економічної та соціальної динаміки. Також уряд сприяв отриманню навичок у сфері ІТ-технологій шляхом модернізації інфраструктури ІТ у вищих навчальних закладах, а також за рахунок збільшення розгортання електронного навчання.

В Ірландії створено податкову службу online, яка дає підприємствам змогу отримувати інформацію про оподатковування, сплачувати податки, заповнивши відповідні електронні форми, а також отримувати податкові кредити. Сайт Земельної служби надає компаніям інформацію про нерухомість і дає можливість здійснювати будь-які операції, пов'язані із землею і нерухомістю. Сайт Федерального агентства зайнятості містить інформацію про ринок робочої сили для роботодавців і працівників, а сайт Реєстраційної палати дає можливість зареєструвати компанію будь-якої організаційно-правової форми, внести зміни в статутні документи, оформити фінансові документи, легалізувати іноземні документи.

Таблиця 2

Співвідношення макроекономічних показників країн світу і України [7; 8]

Країна	ВВП на душу населення, дол. США	Частка ІТ-зайнятих, %	Частка ІТ-компетентних, %
Норвегія	85 443	4,71	24,11
США	46 702	4,00	20,31
Німеччина	39 852	3,54	22,50
Великобританія	36 186	3,33	28,09
Польща	12 303	2,76	19,47
Росія	10 481	1,47	Н. д.
Туреччина	1 005	1,65	10,86
Україна	2 974	1,42	Н. д.

Використання інноваційних форм зайнятості в європейських країнах неухильно збільшується. Поєднання таких факторів, як поширення дешевого високошвидкісного доступу до Інтернету та зростання цін на паливо та комунальні витрати, призводить до підтримки тенденції поширення телезайнятості з боку роботодавців і працівників для збалансування їх інтересів.

Частка зайнятих в ІТ-сфері взаємозв'язана з макроекономічним показником ефективності економіки ВВП на душу населення (табл. 2). Здебільшого високі показники ВВП на душу населення відповідають високим показникам частки ІТ-зайнятих. У більш ефективних економіках число ІТ-компетентних також істотно вище.

Із 2015 р. поява ІТ-зайнятості спричиняє розвиток ринку праці в європейських країнах. У більшості розвинутих країн кількість зайнятих у галузях ІТ-технологій переважає над кількістю зайнятих в усіх інших галузях та підгалузях. Причому структура професій неформального сектору є надзвичайно широкою. На нашу думку, у XXI ст. стабільність ІТ є найбільш перспективною на ринках праці розвинутих країн і буде забезпечувати доходи людей з обмеженими здібностями, літнього віку та аналогічних категорій населення.

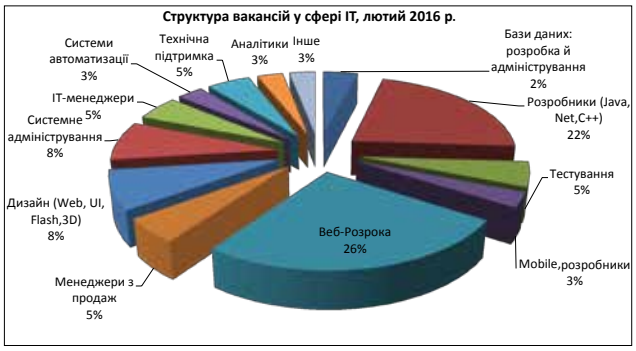


Рис. 2. Структура вакансій у сфері ІТ, 2016 р. [9]

Аналіз динаміки вакансій у сфері ІТ за 2014–2016 рр. (рис. 2) свідчить про те, що кількість вакансій зростає і в 2016 р. досягнула максимальної величини. Із січня 2016 р. зберігається відносно постійний позитивний тренд на рівні 31–38% кількості вакансій. Найбільшим попитом у роботодавців користуються спеціалісти web-розробок (26% і 20% резюме). У 2014 р. частка вакансій спеціалістів web-розробок становила 20%, а резюме – 14%. У програмуванні NET частка вакансій перевищує частку резюме, але в тестуванні ситуація протилежна, тобто на 5% вакансій припадає 11 резюме, таким чином, пропозиція перевищує попит. Співвідношення попиту та пропозиції збалансувалася на ринку праці системного адміністрування – по 8% вакансій і резюме та дизайну web-ресурсів. Найменше збалансування демонструють бази даних та бізнес-аналітики (по 2% у структурі вакансій ІТ).

Щодо регіонального розподілу роботодавців по регіонах, то перше місце серед найкрупніших роботодавців посідає столиця України – 50% вакансій та 44% резюме подаються саме в м. Київ, 11% вакансій належить Харківській області і 12% резюме. Третє-п'яте місця відповідно з показниками 6–8% займають Львів, Дніпро та Одеса. Причому у Львові пропозиція вакансій перевищує питому вагу резюме, у Дніпрі – навпаки, а в Одесі показники вакансій та резюме зрівноважені.

Висновки. У цілому аналітичний аналіз ринку праці ІТ-фахівців демонструє стабільно високий попит на програмістів різних напрямів та спеціалізацій, при цьому заробітні плати, що пропонуються роботодавцями у вакансіях, значно перевищують очікування шукачів. Разом із тим висококваліфіковані фахівці у сфері розробки програмного забезпечення, систем автоматизації та серверних технологій очікують винагороду інколи вдвічі більшу, ніж зарплата в пропозиціях роботодавців. Найбільш гармонійною по заробітній платі є робота з базами даних – у вакансій та резюме суми практично рівні.

Неформальна зайнятість в Україні характеризується специфічними рисами, має похідний характер, тому прибутки від неї є нижчими за доходи, що отримуються одночасно за допомогою офіційної та неофіційної діяльності. Загальна кількість та частка неформально зайнятих розподіляються нерівномірно та залежать від регіону, місцевості проживання. У сільській місцевості неформальна зайнятість – єдиний спосіб виживання в умовах сучасної кризової ситуації, тому в аграрних областях заходу та півночі України питома вага неформально зайнятого населення найвища.

Більшість населення, залученого до неформальної економіки в Україні, свідомо та добровільно зробила вибір на її користь, вона перетворюється на стратегію пристосування людей до специфіки сучасної трансформаційної економіки. Разом із тим, багато підприємців порушують принципи трудового законодавства та нав'язують найманим робітникам неформальну зайнятість як безальтернативне явище, що свідчить про її вимушений характер.

Поглиблення економічної кризи в Україні та продовження військових дій на сході країни є основою прогнозування та подальшого поширення неформальної зайнятості населення. Отже, деградація соціально-трудових відносин та стрімке втрачання їх формалізованого характеру зумовлюють поглиблення практики неформальної зайнятості в Україні, згортання як малого, так і середнього легального бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Струченко О. Неформальна зайнятість населення України: кількісний та якісний виміри / О. Струченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://commons.com.ua/neformalna-zajnyatist-naselennya/#more-20575.

2. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К. : НІСД, 2015. – 684 с.
3. Ринок праці у 2014 році. Статистично-аналітичний огляд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
4. The Global Competiveness Index / Insight Report / World Economic Forum / Committed to improving the state of the World http://www.weforum.org.
5. Кабачинський І., Андрусяк А. Розумні гроші: наскільки вигідні інвестиції в українські IT-проекти / І. Кабачинський, А. Андрусяк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1412695-rozumni-groshi-naskilki-vigidni-investiciyi-v-ukrayinski-it-proekti.
6. Українська IT-галузь у цифрах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://data.worldbank.org/indicator/ukrainian-it-info.
7. Дані Всесвітнього банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://startupline.com.ua/other/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/countries?display-default.
8. Дані ОЕСР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oecd.org//internet/.
9. Пашкина Т. Драйверы рынка: кому в IT работодатели готовы предложить зарплату до 45 000 грн. / Т. Пашкина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://blog.rabota.ua/drayvery-rynka-komu-v-it-rabotodately-hotovy-predlozhyt-zarplatu-do-45-000-hrn/.

УДК 396.1

Онищенко О.В.
кандидат економічних наук,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Кисєльова А.О.
студентка
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Майлатова О.О.
студентка
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

ГЕНДЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ В УКРАЇНІ

GENDER FEATURES EMPLOYMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

За умов нестабільної економічної ситуації зростає потреба в робочих місцях, але це питання загострюється гендерною нерівністю, яка існує в суспільстві. У статті розкриваються питання гендерних особливостей працевлаштування в Україні та виявлення основних причин і чинників, які впливають на гендерні особливості у трудовій сфері. Наводяться статистичні дані щодо зареєстрованих безробітних в Україні та середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності з поділом на стать, розглядаються види гендерної дискримінації на ринку праці. Пропонується низка заходів для вирішення проблемних питань гендерної нерівності з працевлаштування, що повинно стати запорукою збалансованої гендерної політики.

Ключові слова: гендерна нерівність, гендерна політика, працевлаштування, гендерні особливості, безробіття.

АННОТАЦИЯ

В условиях нестабильной экономической ситуации возрастает потребность в рабочих местах, но этот вопрос обостряется гендерным неравенством, которое существует в обществе. В статье раскрываются вопросы гендерных особенностей трудоустройства в Украине и выявления основных причин и факторов, которые влияют на гендерные особенности в трудовой сфере. Приводятся статистические данные о зарегистрированных безработных в Украине и среднемесячной заработной платы по видам экономической деятельности с разделением на пол, рассматриваются виды гендерной дискриминации на рынке труда. Предлагается ряд мер для решения проблемных вопросов гендерного неравенства по трудоустройству, что должно стать залогом сбалансированной гендерной политики.

Ключевые слова: гендерное неравенство, гендерная политика, трудоустройство, гендерные особенности, безработица.

ANNOTATION

Given the unstable economic situation increases the need for jobs, but the issue is exacerbated gender inequality that exists in society. The article deals with the issue of gender-specific employment in Ukraine and to identify the main causes and factors that influence gender peculiarities in employment. We give statistical data on registered unemployed in Ukraine and average wages by economic activity of the division of sex are considered types of gender discrimination in the labor market. Proposed a series of measures to address issues of gender inequality on employment, which should be the key to balanced gender policy.

Keywords: gender inequality, gender policy, employment, gender characteristics, unemployment.

Постановка проблеми. За умов нестабільної економічної ситуації зростає потреба в робочих місцях, внаслідок цього виникає таке явище, як «гендерна нерівність». У наш час ситуація склалася таким чином, що вакансій для чоловіків в декілька разів більше, ніж для жінок. Вважається, що і чоловік, і жінка починають будувати кар'єру приблизно в рівних умовах, і шанси на успіх у них однакові. Але, на жаль, на практиці все зовсім інакше: у вищих ешелонах влади, серед керівників середнього рангу переважають чоловіки.

Незважаючи на те, що в українському трудовому законодавстві не існує обмежень та привілеїв для осіб будь-якої статі у питаннях працевлаштування, жінки стикаються з рядом серйозних проблем, що засвідчують їх нерівноправність з чоловіками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості гендерної нерівності у трудовій сфері досліджувала низка вчених, зокрема А.М. Гриненко [1, с. 231], О.А. Грішнова [2, с. 105], Е.М. Лібанова [3, с. 17, 43, 121], К.Б. Шевченко [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження учених розкривають питання гендерної нерівності в суспільстві, проте потребують розгляду основні причини та чинники, які сприяють нерівності у питаннях працевлаштування між чоловіками та жінками в Україні, питання виявлення пріоритетних напрямів ефективного розв'язання гендерних питань у соціально-трудовій сфері України.

Мета статті полягає у розкритті гендерних особливостей працевлаштування в Україні та виявленні основних причин і чинників, які впливають на гендерні особливості у трудовій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні стан ринку праці України потребує вирішення таких питань, як зниження рівня безробіття, підвищення конкурентоспроможності ринку праці, покращення умов праці. Особливо

гостро це питання стоїть у гендерному аспекті. Розглянемо більш детально поняття «гендерна нерівність».

Так, А.М. Гриненко вважає, що гендерна нерівність – це соціальні, а не біологічні причини відмінностей у можливостях людей залежно від статі [1].

Досліджуючи явище гендерної нерівності, А.А. Денисова дійшла висновку, що це така характеристика соціального устрою, згідно з якою різні соціальні групи мають стійкі відмінності, які і спричиняють для цих груп нерівні можливості в суспільстві [5].

С.М. Бортнік наголошує на тому, що гендерна нерівність – це вияв негативної диференціації соціально-економічної ролі жінок та чоловіків, що, безсумнівно, впливає на самореалізацію жінок у професії, громадському житті і навіть на родинні стосунки [6].

К.Б. Шевченко стверджує, що явище гендерної нерівності – це прояв дискримінації щодо певної статі, яка супроводжується нав'язуванням певної гендерної ролі, тиском з боку суспільства для її виконання, виявом різного роду антипатій до даної особи та неможливістю належним чином реалізуватись у суспільстві [4].

Цінності гендерної рівності втілюються передусім на державному рівні і в законодавчих документах. Так, Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» [7] має на меті досягнення паритетного становища жінок і чоловіків у всіх сферах життєдіяльності суспільства шляхом правового забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків, ліквідації дискримінації за ознакою статі та застосування спеціальних тимчасових заходів, спрямованих на усунення дисбалансу між можливостями жінок і чоловіків реалізовувати рівні права, надані їм Конституцією і законами України.

Але дійсність свідчить про протилежне. У рейтингу рівноправ'я статей, опублікованому Світовим економічним форумом [8], Україна посіла 64 позицію з 135 можливих. Цей індекс розраховується шляхом порівняння можливостей чоловіків і жінок у чотирьох сферах: політиці, працевлаштуванні і побудові кар'єри, освіті та охороні здоров'я.

Перше місце в загальному рейтингу посіла Ісландія, яка раніше неодноразово очолювала рейтинг рівності статей. До списку лідерів увійшли Фінляндія, Норвегія, Швеція, а також низка інших європейських країн. США посіли 22 місце, Росія, Німеччина – 13, Молдова – 45, Польща – 53. Серед колишніх радянських республік найвищу позицію має Казахстан – 31 місце. Найгірше з рівністю гендерних прав йдуть справи у Чаді, Пакистані та Ємені, який посів останнє, 135, місце.

Ще 2006-го року Україна обіймала 48 місце, але відтоді щороку лише здавала позиції. Хоча автори рейтингу відзначили незначний загальний поступ у напрямі гендерного рівноправ'я, за рівнем участі жінок у політичному житті Україна опинилася серед 20 країн світу з найнижчими показниками рівності, посівши у цій категорії 119 місце. Тут Україна випередила Малайзію (120 місце), але поступилася Йорданії (118). Найкраще жінки залучені у політичне життя країни в Ісландії (1 місце), а найменше – у Саудівській Аравії (133).

На цьому тлі набагато краще виглядає стан речей за рівністю можливостей чоловіків і жінок у питаннях економічної діяльності та кар'єри. Тут Україна посіла 34 місце (між Великобританією на 33 позиції і Кенією на 35). На тій же позиції Україна закріпилася й у графіку доступу до охорони здоров'я – 34 місце (тут же опинилися Болгарія, Колумбія, Хорватія, Естонія, Угорщина, Японія, Литва, Молдова, Польща, Румунія та Росія). Водночас у таблиці освіти за Україною закріпилося 22 місце (попереду Гондурас (21 місце), позаду Нікарагуа (23 місце)) [8].

Українські дослідники виділяють кілька видів гендерної дискримінації на ринку праці [9]:

1) дискримінація під час працевлаштування, яка виявляється, коли осіб певної статі за інших рівних умов беруть в останню чергу на роботу та першими звільняють;

2) дискримінація в доступі до певних професійних посад, коли забороняють або обмежують доступ до певних видів діяльності, професій, посад, незважаючи на здатність особи до виконання робіт;

3) дискримінація під час оплати праці, коли значно меншою є оплата одних працівників порівняно з іншими за виконання однакової роботи;

4) дискримінація під час кар'єрного просування;

5) дискримінація під час професійної підготовки й отримання певних видів освіти.

Важливим критерієм працевлаштування є врахування психологічних особливостей, які властиві чоловікам і жінкам (табл. 1).

Таблиця 1

Психологічні особливості чоловіків та жінок (розроблено авторами)

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ЖІНОК	ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ЧОЛОВІКІВ
Емоційна	Стриманий
Здібності до прогнозування менш розвинуті, вирішує переважно поточні, повсякденні питання	Розвинуті здібності прогнозування, схильний до вирішення довготривалих завдань
Чутлива до різних нюансів спілкування	Властива прямолінійність у відносинах
Перешкоди долає переважно за допомогою хитрощів та спритності	Перешкоди долає переважно за допомогою інтелекту

Розвиток ринкової економіки в Україні, ймовірно, загострив гендерну проблему: приватні роботодавці, враховуючи нинішню систему, часто вважають невигідним брати на роботу жінку, яка має дітей або потенційно може стати матір'ю. Більшість пільг для працюючих жінок роботодавці розглядають як обтяжливі, що дедалі більше спричиняє посилення дискримінації. Досить часто роботодавці відмовляють у прийнятті на роботу жінкам з дітьми, обумовлюючи це як завгодно.

Кількість зареєстрованих безробітних в Україні за 2015 рік представлено в табл. 2.

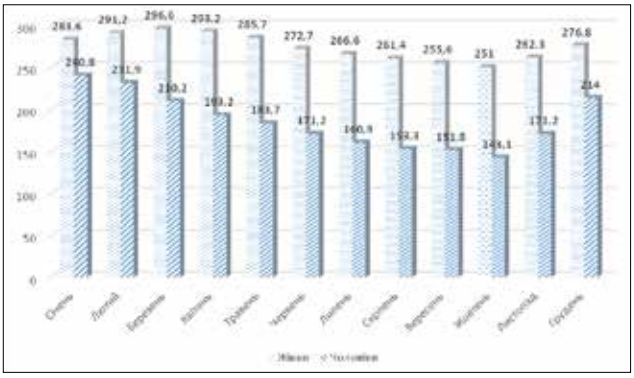


Рис. 1. Динаміка зареєстрованих безробітних по статі

Таблиця 2

Кількість зареєстрованих безробітних по статі

Місяць	Жінки	Чоловіки
Січень	283,6	240,8
Лютий	291,2	231,9
Березень	296,6	210,2
Квітень	293,2	193,2
Травень	285,7	183,7
Червень	272,7	171,2
Липень	266,6	160,9
Серпень	261,4	153,3
Вересень	255,6	151,8
Жовтень	251,0	143,1
Листопад	262,3	171,2
Грудень	276,8	214,0

Джерело: розроблено авторами на основі [10]

Як видно з табл. 2, кількість безробітних серед жінок більше, ніж серед чоловіків по кожному місяцю (рис. 1).

Під час працевлаштування і побудові кар'єри жінки стикаються з відмінностями у заробітній платі та доходах між чоловіками і жінками. Це є однією з найбільш стійких форм дискримінації. Відмінності в заробітній платі характерні не тільки для малокваліфікованих родів занять; вони також зустрічаються у висококваліфікованих професіях. Зокрема, найбільші розриви заробітної плати спостерігаються у сферах, пов'язаних із діяльністю промисловості, де розрив становить 1 849 грн., у фінансовій та страховій діяльності – 3 711 грн., діяльності мистецтва, спорту, розваг та відпочинку – 3 365 грн.

Приблизно однакову заробітну плату жінки і чоловіки отримують у таких видах діяльності, як будівництво, тимчасове розміщування й організація харчування, операції з нерухомим майном та сфера освіти. Так, середньомісячна заробітна плата по галузям наведена у табл. 3.

Слід зазначити, що тільки в одній сфері заробітна плата жінок перевищує заробітну плату чоловіків – це сфера адміністративного та допоміжного обслуговування. У зв'язку з цим слід встановлювати справедливу оплату за рівну працю.

Таким чином, можна сказати, що гендерна нерівність посідає важливе місце у забезпеченні розвитку українського ринку праці.

Узагальнюючи прояви професійної сегрегації та дискримінації жінок, експерти Міністерства охорони праці [11] наводять такі дані:

– більше 60% жінок працюють у п'яти «традиційно жіночих» професіях: догляд, громадське харчування, прибирання, канцелярія та касири;

Таблиця 3

Середньомісячна заробітна плата жінок та чоловіків за видами економічної діяльності у 2015 році

Види економічної діяльності	Жінки	Чоловіки
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	2 875	3 488
Промисловість	3 434	5 283
Будівництво	3 231	3 630
Оптова та роздрібна торгівля	4 147	5 246
Тимчасове розміщування й організація харчування	2 666	3 027
Інформація та телекомунікації	6 251	7 753
Фінансова та страхова діяльність	7 347	11 058
Операції з нерухомим майном	3 535	3 754
Освіта	3 082	3 299
Професійна, наукова та технічна діяльність	6 182	7 334
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	3 134	3 099
Державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування	4 228	4 664
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3 014	6 379

Джерело: розроблено авторами на основі [10]

– 73,7% – це заробіток жінок у відсотках від середньостатистичного у чоловіків;

– на 4–6 годин більше працює жінка, ніж чоловік, праця в домашньому господарстві не враховується як продуктивна, а тому не оплачується й не враховується в пенсійних схемах;

– 98,6% жінок серед працівників дошкільних закладів, 84,5% – в середніх школах. Загалом жінки працюють у соціально важливих, але низькооплачуваних державних секторах (наприклад, освіта, охорона здоров'я та соціальні послуги).

Висновки. Під час дослідження питання гендерної нерівності було виявлено, що жінки є групою, рівність прав якої не дотримується. Тому для вирішення проблемних питань гендерної нерівності з працевлаштування вважаємо доцільним вжиття таких заходів:

– ліквідація стереотипів існування «жіночих» та «чоловічих» професій;

– застосування санкцій для роботодавців за порушення законодавства та допущення дискримінації;

– усунення явної диспропорції в рівні оплати і кар'єрних можливостях праці чоловіків і жінок.

Такі заходи є запорукою збалансованої гендерної політики, яка здатна гармонізувати гендерні взаємини і послабити конфліктність між соціально-демографічними групами населення, чоловіками і жінками, зробити гендерні стереотипи більш нейтральними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управління трудовим потенціалом : [навч. посібник] / [В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб]. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.
2. Грішнова Н.В. Людський розвиток : [навч. посібник] / Н.В. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
3. Лібанова Е.М. Ринок праці : [навч. посібник] / Е.М. Лібанова. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
4. Шевченко К.Б. Гендерна політика в Україні: визначення, формування, управління : [монографія] / К.Б. Шевченко. – Х. : Нац. ун-т внутр. справ, 2003. – 165 с.
5. Денисова А.А. Словарь гендерних терминов / А.А. Денисова. – М. : Информация – XXI век, 2002.
6. Бортнік С.М. Вирішення конфліктів ділового спілкування в умовах гендерної нерівності / С.М. Бортнік. – 2014.
7. Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2866-15.
8. Глобальний рейтинг гендерної нерівності [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://edclub.com.ua/analityka/genderna-rivnist-v-ukrayini.
9. Іващенко О.В. Гендерна сегрегація чи гендерна асиметрія на ринку праці: теоретичні засади та емпіричні прояви при працевлаштуванні в Україні / О.В. Іващенко, О.М. Лободинська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukr-socium.org.ua/Arhiv/Stati/1_2013/43-62.pdf.
10. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http//www.ukrstat.gov.ua.
11. Сайт Міністерства праці та соціальної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http//www.ovu.com.ua.

УДК 338

Савчук Л.М.
доцент кафедри економіки та управління персоналом
Університету менеджменту освіти

ФУНКЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

FUNCTIONS OF SOCIAL PARTNERSHIP

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються поняття, визначення та моделі інституту соціального партнерства. Історичний та соціально-економічний огляд становлення і розвитку інституту соціального партнерства дозволили автору здійснити класифікацію функцій інституту соціального партнерства з огляду на вітчизняні соціально-економічні реалії, щодо яких трипартизм був визначений як найбільш ефективна модель соціального партнерства.

Ключові слова: соціальне партнерство, модель соціального партнерства, функції соціального партнерства, трипартизм, вітчизняні умови.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются понятия, определения и модели института социального партнерства. Исторический и социально-экономический обзор становления и развития института социального партнерства разрешил автору сделать классификацию функций института социального партнерства с точки зрения отечественных социально-экономических реалий, для которых трипартизм был определен как наиболее эффективная модель социального партнерства.

Ключевые слова: социальное партнерство, модель социального партнерства, функции социального партнерства, трипартизм и современные условия.

ANNOTATION

The article deals with the concept, definition and shapes of the institution of social partnership. Historical and socio-economical review of the rise and development of the institution results in author's design of the functions of social partnership and their arrangement in reference to the Ukrainian practice. The tri-partism was defined as the most efficient shape of social partnership for the domestic social and economic conditions.

Keywords: social partnership, shape of social partnership, function of social partnership, tri-partism, domestic conditions.

Постановка проблеми. Інтеграція України у світовий економічний простір, ринкові економічні відносини, прагнення до стабільного розвитку та зумовлене цим посилення конкуренції на вітчизняному та світових ринках актуалізують проблему забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств на макро- та мікроекономічному рівнях. В сучасних умовах конкурентні переваги не обмежуються лише такими факторами як надзвичайно вигідне геополітичне положення України та природні ресурси, але охоплюють й інші чинники, які визначають конкурентну позицію. Одним з таких чинників є людський капітал, без надійних важелів та ефективного використання якого не можливо сподіватися на сталий розвиток вітчизняного виробництва, науково-технічний і соціальний прогрес, а з ними - і на належне місце України у світовому господарстві. Регулювання соціально-трудових відносин і досягнення ефективної роботи підприємств в сучасних умовах об'єктивно потребує створення договірної системи і забезпечення її належного функціонування. Особливого значення договірні процеси набувають на великих підприємствах із чисельними трудовими колективами, де тактичні та стратегічні рішення щодо розв'язання трудових питань безпосередньо впливають на соціальну атмосферу сьогодні і завтра, тим самим визначають економічний розвиток таких підприємства.

Зазначене, враховуючи складність соціальної та економічної ситуації в Україні, актуалізує необхідність налагодження партнерських стосунків між найманими працівниками, трудовими колективами, підприємцями та державою, формування сталого стану соціального партнерства.

Метою статті є з'ясування сутності, змісту та моделей соціального партнерства як важелів досягнення ефективності підприємств і стабільного розвитку суспільства.

Викладення основного матеріалу. Щоб зрозуміти сутність поняття «соціальне партнерство», варто звернутись до історичних тенденцій розвитку взаємовідносин між основними класами суспільства.

Можливість врегулювання класових інтересів розглядали соціалісти, утопісти, ліберали та інші представники провідних наукових шкіл. Ще на початку XX століття, вчені прийшли до висновків, що стійкість та гармонійний розвиток суспільства залежить від двох основних параметрів: рівня життя більшості населення і ступеня диференціації доходів – чим нижчим є рівень життя і чим більшою є нерівність між різними суспільними класами, тим більше зростає ризик виникнення соціальних потрясінь [1, с. 56].

Одним з перших, хто використовував термін «партнерство» у сфері соціальних відносин ще у XIX ст. був Дж. Мілль, який стверджував, що становище робітників можна підвищити лише зміною відношення величини засобів для розподілення між робітниками на користь останніх, і запропонував позитивну програму реформування буржуазного суспільства, один із пунктів якої мав такий зміст: перехід від підприємств із найманою працею до кооперативних виробничих асоціацій, тобто поступовий перехід капіталу до рук робітників [2, с. 19].

У другій половині XX століття, під впливом змін в економіці та суспільстві, в розвинених країнах соціально-трудові відносини дедалі більше розвивалися в напрямку соціального

партнерства (соціального діалогу). У більшості цих країн ідея соціального партнерства була закріплена в конституціях та законах.

За цих умов принципово важливим стає збалансування інтересів учасників ринку праці, поєднання економічної ефективності та соціальної стабільності, а перехід до соціально орієнтованої високоефективної ринкової економіки передбачає формування стійкої системи соціального партнерства найманих працівників, роботодавців та держави [3, с. 14].

Моделі соціального партнерства, що склалися в суспільстві, формувалися відповідно до соціально-економічних та національних особливостей країн і відрізняються механізмами правового регулювання договірного процесу, особливостями відносин між соціальними партнерами, за рівнем демократизації виробничого життя, політичною орієнтацією соціально-трудових відносин та за іншими ознаками. Під впливом зазначених факторів у світі склалися три моделі соціального партнерства.

Соціальне партнерство у країнах Північної Європи характеризується високим рівнем договірного процесу, тут, як ніде більше, втілений принцип трипартизму, діяльність усіх соціальних партнерів регламентована законодавством, у якому чітко визначені повноваження та вирішення трудових конфліктів. Завдяки взаємодії та соціальному діалогу на всіх рівнях досягається компроміс у таких країнах як Бельгія, Данія, Швеція, Швейцарія.

У країнах Центральної Європи та у Великій Британії, як правило, на національному рівні не створюються постійно діючі органи соціального партнерства. Незважаючи на те, що уряди цих країн регулярно проводять консультації з професійними спілками та роботодавцями, спільні рішення на макроекономічному рівні майже не приймаються, угоди з найважливіших питань соціально-трудових відносин приймаються на рівні регіонів та галузей.

Третя група країн (Франція, Іспанія, Португалія, Греція) характеризується тим, що переговорний процес відбувається на мікроекономічному рівні, а у практику соціально-трудових відносин широко втілюється система індивідуальних трудових контрактів, у разі порушення яких працівник сам може відстояти свої права через суд.

Слід зазначити, що кожна з розглянутих моделей має свої сильні та слабкі сторони, тим самим створює можливості або загрози для забезпечення високої соціальної захищеності і злагоди в суспільстві, гарантування низького рівня інфляції та безробіття, підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств та заробітної плати тощо.

Основною спільною рисою розвитку соціального партнерства є акцентування уваги на широкому спектрі соціальних проблем – від інституціоналізації взаємовідносин між працівниками і підприємцями і забезпечення безпеки на робочому місці до участі працівників в управлінні компаніями і підписанні колективних угод.

Ефективність різних моделей соціального партнерства неодноразово перевірялася в періоди економічного спаду виробництва, інфляції, безробіття, страйків тощо. В таких екстремальних умовах система соціального партнерства успішно працює за рахунок цілісної соціально-економічної політики держави, яка визнається суспільством.

Сучасна ринкова економіка передбачає відмову від централізованого вирішення ряду питань і розв'язання їх на рівні регіонів, галузей, підприємств на основі переговорів між роботодавцями і найманими працівниками за участю держави як посередника і гаранта дотримання законодавства.

В Україні інститут соціального партнерства формується відповідно до світових тенденцій, особлива увага приділяється питанням економічної ефективності і правового вирішення колективних трудових конфліктів, які направлені на мінімізацію економічних збитків підприємств, установ та організацій, що можуть виникнути у результаті колективних трудових спорів (конфліктів). Однак, ліберально-радикальний характер ринкових реформ, що неминуче призводили до зубожіння значної частини населення й посилення соціальної нерівності людей, об'єктивно обмежує можливість реального використання механізму соціального партнерства в Україні [4, с. 96].

Завдяки розумінню взаємозалежності роботодавців і найманих працівників та цивілізованому врегулюванню трудових конфліктів між ними, вдається налагодити переговорний процес і зменшити вплив негативних наслідків конфліктів у трудовій сфері [5, с. 20]. Проте, і досі Україна залишається країною з низькими демографічними та соціальними показниками, займає останні позиції у світових рейтингах.

Експерти Міжнародної організації праці (МОП) представили численні напрацювання щодо механізму колективно-договірного регулювання соціально-трудових відносин, а сутність поняття «соціальне партнерство» визначають як механізм, за допомогою якого підприємці, представники трудящих й уряду розробляють комплекс погоджених і багатосторонніх шляхів для вирішення всіх важливих питань економічної та соціальної політики в національному масштабі шляхом пошуку компромісів [6, с. 18].

У прагматичному значенні, соціальне партнерство розглядається як система заходів із забезпечення співробітництва найманих працівників, репрезентованих, як правило, професійними спілками, з роботодавцями, які об'єднані у асоціації підприємців на національному, галузевому, регіональному, виробничому рівнях.

Змістовне і багатозначне визначення соціального партнерства дає Г.Т. Куликов, який

під системою соціального партнерства розуміє «...принципи і процедури, правові та організаційні нормативи, норми і заходи, за допомогою яких забезпечується взаємодія суб'єктів соціально-трудових відносин на різних рівнях господарювання з метою досягнення ними згоди, прийняття спільних рішень, здійснення погоджених дій і запобігання конфліктним ситуаціям». І далі: «...соціальне партнерство представляє собою систему відносин між роботодавцями і працівниками, за якої в рамках соціального миру забезпечується погодження їх найважливіших соціально-трудових інтересів». Основну мету соціального партнерства цей автор вбачає у «...формуванні системи саморегулювання трудових відносин, наданні сторонам виробничо-господарського процесу особливого статусу, тобто права вирішувати свої проблеми власними силами, досягаючи взаєморозуміння без участі державних структур» [7, с. 173-174].

Існує також науковий підхід до системи соціального партнерства як до двох підсистем, які носять комплементарний характер і є ознакою соціально орієнтованої економіки [8, с. 7]. До числа таких елементів відносять:

1) соціальне партнерство в процесі регулювання соціально-трудових відносин (мікроекономічний рівень);

2) взаємодію держави, об'єднань роботодавців та профспілкових організацій (макроекномічний рівень) [8, с. 8].

Якщо на макроекономічному рівні соціальне партнерство відбиває державну ідеологію, виявляється у соціальній політиці та механізмах реалізації такої державної політики, то на мікроекономічному рівні предметом соціального діалогу є кадрова політика підприємства загалом та її окремі елементи: організація праці, гарантування зайнятості, розвиток персоналу підприємства, участь працівників в управлінні та у власності, форми і системи оплати праці, компенсаційна система (у тому числі формування соціального пакету) тощо.

Соціальне партнерство в Україні, які і в інших країнах, базується на єдиних принципах, сформульованих в конвенціях та рекомендаціях Міжнародної організації праці (МОП), у документах та нормативно-правових актах інших міжнародних організацій та спільнот, в основу яких закладено еволюційний реформаторський підхід до вибору шляхів суспільного прогресу і послідовний захист основних прав людини. Головними із згаданих принципів, які можуть і мають скласти основу кон-цепції соціально-трудового партнерства на будь-якому рівні є:

1. Загальний і міцний мир може бути встановлений лише на основі соціальної справедливості.

2. Ненадання в якій-небудь країні працівникам нормальних умов праці є перешкодою для інших країн, які бажають покращити становище трудящих.

3. Свобода слова і свобода об'єднання є необхідними умовами постійного прогресу.

4. Злиденність у будь-якому місці є загрозою для загального доб-робуту.

5. Всі люди, незалежно від раси, віри і статі, мають право на матеріальний добробут і духовний розвиток в умовах свободи і гідності, сталості в економіці і рівних можливостей.

6. Повна зайнятість і зростання життєвого рівня.

Рис. 1. Ієрархічна послідовність функцій соціального партнерства

Щодо функцій соціального партнерства, з урахуванням поглядів вчених, пропонуємо систематизувати і розподілити їх на дві категорії та сім рівнів (рис. 1). Так, функціями першочергового рівня, на нашу думку, є захисна, превентивна, відтворювальна, перерозподільча функції. Другорядними функціями можуть бути контролююча, стимулююча, стабілізуюча функції.

За умов соціального партнерства, підприємництво, з однієї сторони, ініціює створення середнього класу, який є буфером у розвитку соціальних конфліктів (мікроекономічний рівень), а з іншої – моделює соціально-економічну політику, у якій пріоритетом є соціальний захист (макроекономічний рівень). Перспектива розвитку такого захисту направлена на подолання бідності. Іншими словами, управління соціально-трудовими відносинами передбачає збереження домінуючої ролі держави.

Таким чином, ціллю соціального партнерства є безкомпромісне розв'язання гострих соціальних проблем і задач, а його роль заснована на принципах трипартизму (взаємодія трьох сторін – держави, роботодавця, найманого працівника – у сфері соціально-трудових відносин).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доронин А.Д. Социальное партнерство как важнейший институт производственной демократии [Текст] / А.Д. Доронин // Вісник СевНТУ. Вип. 100: Політологія: зб. наук. пр. – Севастополь: Вид-во СевНТУ, 2009.
2. Милль Дж. С. Основы политической экономики / Дж. С. Милль. – М.: Наука. – 1980. – Т.3.
3. Реброва Т.А. Институт социального партнерства в системе социально-трудовых отношений [Текст]: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.01 / Реброва Татьяна Александровна. – Самара. – 2009. – 22 ст.
4. Ільченко Б. Формування інституту соціального партнерства у процесі соціально-економічної самоорганізації українського суспільства // Соціальні виміри суспільства: Зб. наук. пр. – К.: Ін-т соц. НАН України, 2003. – Вип. 6. – 438 с.
5. Руденко В. Цивілізоване вирішення трудових конфліктів – у конструктивній взаємодії соціальних партнерів / В. Руденко // Соціальний захист. – 2003. – № 8. - С. 15-21.
6. Кудряченко А.І. Соціальне партнерство: європейський досвід і Україна / А.І. Кудряченко. – Стратегічні пріоритети. – №3(8). – 2008. – С. 132-141.
7. Ситник О.Ю. Еволюційні особливості розвитку категорії «соціальне партнерство» / О.Ю. Ситник. – Науковий вісник Волинського національного університету ім.. Лесі Українки, Розділ 1. Економічна теорія та історія економічної думки. – №27. – 2009 . – с. 17-22.
8. Куликов Г.Т. Мотивация труда наемных работников. Монография. / Г.Т. Куликов // Отв. ред. Д.П.Богиня. – К.: Институт экономики НАН Украины, 2002. – 339 с.
9. Європейський Кодекс соціального забезпечення (1964 р.) // www.rada.gov.ua
10. Шадрина Л.Ю. Коллективный договор как инструмент социального партнерства [Текст]: дис. канд. экон. наук: 22.00.08 / Шадрина Любовь Юрьевна. – Новосибирск. – 2004. – 169 с.
11. Арцер, Т.В. Государство, бизнес и некоммерческие организации - социальное партнерство [Текст]: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.01 / Арцер Татьяна Владимировна. – Томск., 2009. – 22 стр.
12. Іртищева І.О. Управління інституційними змінами в умовах соціалізації національної економіки: [монографія] / [Іртищева І.О., Крупіца І.В.]; Миколаїв: НУК ім. адмірала Макарова, 2014. – 172 с.
13. Іртищева І.О. Державне регулювання соціальної орієнтації національної економіки / І.О. Іртищева, І.В. Крупіца // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – Випуск 7/1. – 2014. – С. 198-202.

УДК 369.014.22

Слободянюк Н.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Прокопчук Г.Ю.
студент
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ВІДРАХУВАННЯ З ПЕНСІЇ: ВИДИ, ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ УНИКНЕННЯ

DEDUCTIONS FROM PENSIONS: TYPES, CAUSES AND WAYS OF AVOIDING

АНОТАЦІЯ

У статті наведено результати категоріального дослідження сутності пенсії, запропоновано авторське тлумачення цієї категорії. Розглянуто поняття «відрахування з пенсії» та виділено основні їх групи. Проаналізовано причини виникнення відрахувань за виконавчим листом, за рішенням органів Пенсійного фонду та за рішенням суду. Для кожного з видів відрахувань наведено приклади розрахунку таких стягнень, що має практичний аспект у розумінні сутності досліджуваного питання. Наведено авторські пропозиції щодо уникнення відрахувань із пенсії.

Ключові слова: пенсія, пенсійне страхування, відрахування, Пенсійний фонд, утримання, переплата.

АННОТАЦИЯ

В статье приведены результаты категориального исследования сущности пенсии, предложено авторское толкование этой категории. Рассмотрено понятие «отчисления с пенсии» и выделены основные их группы. Проанализированы причины возникновения отчислений по исполнительному листу, по решению органов Пенсионного фонда и по решению суда. Для каждого из видов вычетов приведены примеры расчета таких взысканий, имеющих практический аспект в понимании сущности исследуемого вопроса. Приведены авторские предложения по поводу избежания отчислений с пенсии.

Ключевые слова: пенсия, пенсионное страхование, отчисления, Пенсионный фонд, взыскание, переплата.

ANNOTATION

In this article presents the results of categorical study of pension was examined as well as different approaches to understanding the pension. Considers the concept of "deductions to pension" and highlighted its main three groups. Allocated causes of ductions by writ, by the decision of bodies of the Pension Fund and the decision of the court. For each of the types of deductions examples of the calculation of such penalties has a practical aspect in understanding the essence of the question being investigated Given more suggestions about avoiding deductions from pensions.

Keywords: pension, pension insurance, deductions, Pension Fund, collection, overpayment.

Постановка проблеми. Складовою частиною соціального захисту населення є система пенсійного забезпечення. Згідно зі ст. 1 Конституції, Україна проголошена насамперед соціальною державою, а однією з головних функцій такої держави є забезпечення прав і свобод людини. У ринковій соціально орієнтованій моделі економіки зростає роль соціальної функції держави. Уряд і держава несуть відповідальність за надання громадянам соціального захисту і забезпечення рівного доступу до задоволення основних потреб. Рівень бідності може розглядатися як суттєвий показник дієвості політики соціального захисту. Можна сказати, що ступінь цивілізованості держави визначається рівнем соціального захисту її громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі питання сутності пенсії вивчали такі відомі економісти, як: В.С. Андрєєв, В.С. Аракчеєв, М.О. Буянова, А.Д. Зайкін, М.Л. Захаров, С.І. Кобзєва, З.А. Кондратьєва та ін. Про інтерес до проблеми відрахувань із пенсій свідчать праці таких відомих українських та зарубіжних учених, як: Є.І. Астрахан, П.В. Квіткін, Е.Н. Овчаренко, П.А. Орлов-Карба, Р.Ю. Перехрест, А.В. Соловйов, Я.Ю. Тіткова, Т.В. Юр'єва та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на активне вивчення теоретиками-економістами поняття та сутності пенсії, питання відрахувань досі залишається відкритим. В.С. Андрєєв розглядає відрахування лише теоретично, трактуючи закони України. Також питання відрахувань розглядаються на сайтах територіальних управлінь Пенсійного фонду України (саме вони роз'яснюють порядок утримання надміру виплаченої пенсії). Водночас практичні особливості відрахувань із пенсії залишаються невизначеними та малодослідженими. Також потребує уточнення понятійний апарат визначення сутності пенсії як соціально-економічного явища.

Мета статті полягає у категоріальному дослідженні сутності пенсії, визначенні видів відрахувань із пенсії, причин їх виникнення з подальшого їх уникнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система пенсійного забезпечення України – це сукупність створених правових, економічних і організаційних інститутів і норм, метою яких є матеріальне забезпечення громадян. Саме ця система дає змогу вирішувати державі одне з найважливіших завдань у сфері соціального захисту.

Базовою категорією будь-якої сучасної системи пенсійного забезпечення є пенсія. Існує безліч підходів до визначення поняття «пенсія». Згідно із Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне забезпечення», пенсія – це щомісячна пенсійна виплата в солідарній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яку отримує застрахована особа в разі досягнення нею передбаченого пенсійного віку чи визнання її інвалідом або отримують члени її сім'ї [1].

У правовій літературі поняття пенсія – це регулярна грошова виплата як матеріальна допомога за віком, з інвалідності, за вислугу років, у разі втрати годувальника [2].

На думку Є.І. Астрахана, пенсія – це «періодичні виплати, що проводяться за рахунок коштів соціального страхування з метою матеріального забезпечення робітника, службовця чи його сім'ї у зв'язку із завершенням певного великого циклу його трудової діяльності або у зв'язку з остаточним чи тривалим вибуттям його з числа повноцінних працівників» [3].

На думку А.В. Соловйова, «пенсія – це певна частина заробітної плати працівника, яка в період його трудової діяльності в обов'язковому (чи добровільному) порядку відраховувалася у вигляді страхових внесків у Пенсійний фонд для резервування на майбутні пенсійні виплати, у разі настання непрацездатності по старості або за інших причин, передбачених законом» [4].

Т.В. Юр'єва під пенсією розуміє грошові виплати, що надаються громадянам за досягнення певного віку, настанні інвалідності, у разі втрати годувальника, а також за вислугу років і особливі заслуги перед державою [5, с. 173].

На думку П.А. Орлова-Карба, пенсія – це «регулярні періодичні грошові виплати, призначені для компенсації громадянам заробітку (доходу), втраченого в установлених законодавством випадках (зазвичай по старості, інвалідності та за втрати годувальника)» [6].

Ще більш повне визначення дає Я.Ю. Тіткова. На її думку, пенсія являє собою щомісячну грошову виплату, вироблену державою з Пенсійного фонду та/або страховиком з недержавного пенсійного фонду громадянам, які досягли пенсійного віку, які стали інвалідами, а також непрацездатним громадянам, які втратили годувальників [7].

На думку авторів статті, пенсія – це щомісячна грошова виплата, яка здійснюється державою через Пенсійний фонд для забезпечення пенсіонера в старості.

Соціально-економічна ситуація в Україні склалася таким чином, що здебільшого призначена пенсія є основним джерелом існування для більшості пенсіонерів. Держава в особі Пенсійного фонду призначає пенсію та зобов'язується виплатити пенсіонеру гарантовано щомісячно в повному розмірі, але існують і винятки, коли частина призначеної пенсії утримується певний період.

Відрахування з пенсії – це спеціальні відрахування грошових сум, передбачених законодавством. Згідно із Законом України «Про загальнообов'язкове пенсійне страхування», вони провадяться на підставі судових рішень, ухвал, постанов і вироків (щодо майнових стягнень), виконавчих написів нотаріусів та інших рішень і постанов. Стягнення з пенсії здійснюється згідно із цим же законом: відповідно до ст. 50, суми пенсій, виплачені надмірно внаслідок зловживань із боку пенсіонера або подання страхувальником недостовірних даних, стягуються на підставі рішень територіальних органів Пенсійного фонду України чи в судовому порядку [8].

Відрахування з пенсії можна розділити на три групи:

1) за виконавчим листом;
2) за рішенням органів Пенсійного фонду;
3) за рішенням суду.

Причинами виникнення відрахувань за виконавчими листами, які належать до першої групи, є: заборгованість по оплаті комунальних платежів: тепло-, газо-, енергопостачання, невиплачені кредити та податки, а також невиплачені аліменти. За наявності у пенсіонера вищезазначених боргів перед державними органами або різними організаціями державні виконавці на підставі судових рішень складають виконавчий лист, в якому обов'язково вказують: причину стягнення з пенсії, стягувача, суму боргу, розмір, в якому необхідно виконувати стягнення, розрахунковий номер стягувача, Такий документ направляється до органів Пенсійного фонду України, де і проводяться стягнення. Всі роз'яснення щодо утримання коштів пенсіонеру надає Державна виконавча служба. Пенсійний фонд лише приймає до виконання рішення і кожні півроку звітує перед Державною виконавчою службою, а після повного виконання постанови повертає її до виконавчої служби.

Наведемо приклад, основою якого є авторські розрахунки. До пенсійного фонду прийшла постанова, в якій зазначено, що у громадянина С.С. Іванова, який отримує пенсію за віком у розмірі 3 490 грн., є заборгованість перед ДТЕК по оплаті комунальних послуг за теплопостачання. Сума боргу – 3 906,426 грн., виконавчий збір – 10% від суми боргу, тобто 390,62 грн., та проведення виконавчих дій – 50,00 грн.

Юридичні відрахування не повинні перевищувати 20%, тому необхідно розрахувати, який відсоток по кожному з боргів будемо утримувати, щоб сума стягнень не перевищувала 20%.

$$3906{,}42/4347{,}06*100*20\% = 17{,}97\%$$

$$390{,}64/4347{,}06*100*20\% = 1{,}8\%$$

$$50/4347{,}06*100*20\% = 0{,}23\%$$

Борг необхідно утримувати в сумі 17,97%, виконавчий збір – 1,8% та проведення виконавчих дій – 0,23%.

$$17{,}97\% + 1{,}8\% + 0{,}23\% = 20\%$$

Отже, відрахування будуть установлені в такому співвідношенні, доки суму боргу повністю не

буде погашено. У наступному місяці С.С. Іванов отримає пенсію в розмірі 2 792 грн. Такі розрахунки проводять працівники Пенсійного фонду.

Щодо аліментів, то вони утримуються тільки за рішенням суду та постановою державного виконавця. Відповідно до ч. 2 ст. 182 Сімейного кодексу України, «мінімальний розмір аліментів на одну дитину не може бути меншим, ніж 30% прожиткового мінімуму для дитини відповідного віку» [9].

Відповідно до ст. 50 Закону України «Про загальнообов'язкове пенсійне страхування», із пенсії може бути відраховано не більше 50% її розміру: на утримання членів сім'ї (аліменти), на відшкодування збитків від розкрадання майна підприємств і організацій, на відшкодування пенсіонером шкоди, заподіяної каліцтвом або іншим ушкодженням здоров'я, а також у зв'язку зі смертю потерпілого, на повернення переплачених сум заробітної плати в передбачених законом випадках. Але є винятки із загального правила: стягнення аліментів на неповнолітніх дітей; відшкодування шкоди, заподіяної здоров'ю; відшкодування шкоди особам, які зазнали збитків у результаті смерті годувальника; відшкодування за шкоду, завдану злочином; коли максимальний розмір відрахувань із пенсії становить 70% від її розміру.

До відрахувань із пенсії за рішенням органів Пенсійного фонду належать:

– неповідомлення про вступ на роботу;
– зміна статусу одержувача;
– зміна місця проживання;
– у зв'язку з виїздом на постійне місце проживання до іншої країни.

На сьогоднішній день причина неповідомлення про вступ на роботу до Пенсійного фонду в строк 10 днів стала найпоширенішою причиною переплати пенсії з вини пенсіонера.

Згідно зі ст. 47 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», тимчасово під час роботи особи на інших посадах/роботах, у тому числі приватним підприємцем, пенсія, призначена відповідно до цієї статті, розмір якої перевищує 150% (1 695 грн.) прожиткового мінімуму, встановленого для осіб, які втратили працездатність, виплачується в розмірі 85% призначеного розміру, але не менше 150% (1 695 грн.) прожиткового мінімуму, встановленого для осіб, які втратили працездатність [10].

Наприклад, С.С. Іванов отримує пенсію у розмірі 3 390 грн., 12.10.2016 з індивідуальних відомостей про застраховану особу, наданою відділом ведення електронних реєстрів та інформаційно-аналітичних систем, було встановлено, що до Пенсійного фонду поступали внески з 01.09.2016 по 31.10.2016, і пенсіонер не повідомив Пенсійний фонд про своє працевлаштування. У такого пенсіонера утвориться переплата за вересень у розмірі 508,5 грн. та у зв'язку з тим, що Пенсійний фонд нараховує пенсійні виплати на один місяць уперед, у жовтні пенсіонер отримує пенсію в повному розмірі. але за цей місяць переплата також утворилася, тому загальний розмір переплаченої пенсії становить 1 017 грн. (3390*15%*2).

Про виявлену переплату Пенсійний фонд повідомляє пенсіонера листом та просить на протязі місяця звернутися до Пенсійного фонду для написання заяви на утримання надміру виплачених пенсійних коштів або погасити її добровільно на розрахунковий рахунок установи. Якщо пенсіонер не з'являється у зазначений строк, за рішенням Пенсійного фонду переплата буде утримуватися з пенсії в розмірі 20% щомісячно до повного її погашення. Тобто якщо пенсіонер С.С. Іванов з до 01.11.2016 звільниться з роботи, він має право на отримання пенсії як непрацюючий пенсіонер; сума переплати, яку необхідно погасити, залишиться та буде відраховуватися з пенсії у розмірі 678 грн. (3390*20%) на протязі двох місяців. У першому місяці С.С. Іванов отримає 2 712 грн. (3390-3390*20%), а у другому – 3 081 грн. (2712+(1017-648)).

Наступною причиною переплати є зміна статусу одержувача пенсії. Пенсіонер С.С. Іванов отримує пенсію у зв'язку з утратою годувальника. Такий вид пенсії до 23 років можуть отримувати діти померлого годувальника, але які навчаються на денній формі навчання. Винятком є повні сироти. Свій статус студент підтверджує довідкою з навчального закладу. Часто виникають випадки, коли посеред навчального року людина припиняє навчання, а пенсію продовжують нараховувати.

Досить рідко зустрічається така причина переплати, як зміна місця проживання, але вона існує. Пенсіонери, які живуть на території радіоактивного забруднення, відповідно до Закону України «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи», отримують доплату до пенсії. Також передбачена 20-відсоткова надбавка до загального розміру пенсії людині, яка мешкає на території зі статусом гірського населеного пункту. У таких випадках про зміну місця проживання пенсіонер зобов'язаний проінформувати органи Пенсійного фонду, і пенсію повинні перерахувати. Якщо ж людина такий факт замовчує, слід очікувати відрахування з пенсії [11].

Ще одна причина – виїзд на постійне місце проживання до іншої країни. У такому разі пенсія виплачується, але це повинно бути обумовлено спеціальними міждержавними угодами, частіше всього пенсіонер не повідомляє про це Пенсійний фонд.

Переплати пенсій за рішенням суду вникає тоді, коли пенсія призначена незаконно, на основі невірної інформації. Наприклад, пенсіонерка В.М. Іванова працювала вчителем та отримує пенсію за вислугу років, але вона йде працювати за професією та не повідомляю про це Пенсійний фонд. У такому разі, згідно

із Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», громадянка В.М. Іванова не має права на пенсію. Якщо повертати добровільно надміру виплачені кошти вона не збирається, а виплата пенсії їй призупинена та утримувати ні з чого, відбувається подача позову до суду.

Розглянувши всі можливі види відрахувань та причини їх виникнення, можна стверджувати, що основними причинами переплати пенсії є невиконання обов'язків із боку пенсіонера і, відповідно, необізнаність органів Пенсійного фонду про можливі зміни в його житті.

Висновки. Отже, пенсія – це щомісячна грошова виплата, яка здійснюється державою через Пенсійний фонд для забезпечення пенсіонера в старості. У житті більшості українських пенсіонерів вона є основним джерелом засобів до існування.

Проблема переплати пенсій нині не є досить поширеною, про це мало хто говорить та вивчає, але зустрічається з такою проблемою чи не кожен. Своєчасно виконувати свої обов'язки по оплаті комунальних послуг, штрафів, кредитів – це головні шляхи, які б ліквідували виникнення утримань за виконавчими листами.

Для того щоб уникнути переплати пенсії, які стягуються за рішенням управління Пенсійного фонду, пенсіонерам потрібно бути законослухняними громадянами та заздалегідь повідомляти про факт працевлаштування або звільнення, зміну місця проживання та ін. Це допоможе попередити переплату пенсії або її недоплату. Саме ця проблема є однією з основних, яка провокує виникнення такого явища, як переплата. Уряду України необхідно внести зміни до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», де б зазначалося, що за кожний прихований факт, який міг би попередити переплату або недоплату пенсії, накладається адміністративний штраф. Тоді б наші громадяни були би більш відповідальними, саме це, на нашу думку, змогло б викоренити відрахування за рішенням Пенсійного фонду України. Але Пенсійний фонд заздалегідь нараховує пенсії та формує виплатні відомості, тому необхідно створити таку мобільну систему, яка б працювала в теперішньому часі, тобто якщо пенсійна виплата буде проводитися 15-го числа кожного місяця, то всі зміни, які відбудуться до цього моменту та можуть вплинути на розмір виплаченої пенсії, можна було б вносити до бази даних та виплачувати ту пенсійну виплату, на яку пенсіонер має право. Тільки за взаємодії Пенсійного фонду з громадянами цю проблему можна викоренити.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 9 липня 2003 р. № 1058-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 49–51. – Ст. 376.
2. Види пенсій: трудові, соціальні, за вислугу років [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.0zd.ru/gosudarstvo_i_ pravo/vidi_pensij_trudovi_ socialni_za_vislugu.
3. Перехрест Р.Ю. Поняття пенсії у праві соціального забезпечення / Р.Ю. Перехрест // Наукові записки. – 2005. – Т. 38. – С. 62.
4. Тіткова Я.Ю. Пенсія: сутність та види / Я.Ю. Тіткова // Аналітичний портал. Пенсійний консультант [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pension.ru/opin_16.htm.
5. Мойсеєнко В.В. Пенсія в умовах сучасної соціально-орієнтованої ринкової економіки / В.В. Мойсеєнко // Економіка. – 2008. – С. 173.
6. Трофімова Н.А. Визначення обсягу розрахункового пенсійного капіталу в сучасних умовах розвитку пенсійної системи / Н.А. Трофімова // XI Соціологічні читання викладачів, аспірантів і студентів : міжвузівський збірник наукових праць. – Пенза : Пензенський держ. пед. ун-т., 2009.
7. Беломытцева О.С., Титкова Я.Ю. Развитие негосударственных Пенсионных фондов Сибири (на примере Новосибирской, Томской и Кемеровской областей) / О.С. Беломытцева, Я.Ю. Титкова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/299/image/299_115-121.pdf.
8. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 № 1058/IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1058-15.
9. Сімейний кодекс України від 10.01.2002 № 2947-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2947-14.
10. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 № 1058/IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1058-15.
11. Утримання з пенсії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pensiology.ru/ops/pensioneram/uderzhaniya-iz-pensii/.

УДК 336.143:316.334.3

Токар І.І.
асистент кафедри економіки підприємства
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

Пилипенко А.В.
студентка
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

ОЦІНКА ВАРТОСТІ НЕОПЛАЧУВАНОЇ ПРАЦІ ЖІНОК ТА ЧОЛОВІКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ГЕНДЕРНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

THE EVALUATION OF UNPAID LABOR BETWEEN MEN AND WOMEN AS A TOOL OF GENDER BUDGETING AT REGIONAL LEVEL

АНОТАЦІЯ

У статті проведено оцінку вартості неоплачуваної праці жінок та чоловіків як інструмента гендерного бюджетування на регіональному рівні. Окремо визначено послуги в межах домогосподарства, що розглядаються як неоплачувана праця. Зазначено можливість використання гендерного бюджетування як стратегії подолання гендерних відмінностей у рівні заробітної плати чоловіків і жінок за рахунок установлення місцевими органами влади часткової компенсації вартості неоплачуваної праці жінок.

Ключові слова: гендер, гендерне бюджетування, оплата праці, вартість, неоплачувана праця, компенсації.

АННОТАЦИЯ

В статье проведена оценка стоимости неоплачиваемого труда женщин и мужчин как инструмента гендерного бюджетирования на региональном уровне. Отдельно определены услуги в пределах домохозяйств, которые рассматриваются как неоплачиваемый труд. Указана возможность использования гендерного бюджетирования как стратегии преодоления гендерных отличий в уровне заработной платы мужчин и женщин за счет установления местными органами власти частичной компенсации стоимости неоплачиваемого труда женщин.

Ключевые слова: гендер, гендерное бюджетирование, оплата труда, стоимость, неоплачиваемый труд, компенсации.

ANNOTATION

The article is assessed value of unpaid labor between men and women as a tool of gender budgeting at regional level. Services have separately defined within households, which considered as unpaid labor. The possibility of using gender budgeting as a strategy for overcoming gender differences in the salaries of men and women by establishing local authorities partial compensation for the cost of women's unpaid work was indicated.

Keywords: gender, gender budgeting, salary, costs, unpaid labor, compensation.

Постановка проблеми. Хоча в усьому світі жінки збільшили свою частку на ринку праці порівняно з минулим і почали займати управлінські та адміністративні посади в країнах, що розвиваються, гендерні стереотипи залишаються стійкими. Незважаючи на те що жінки мають більше можливостей для отримання доходів, ніж раніше, для їх робочих позицій характерні більш низький статус, більш низька оплата праці і гірші умови праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання гендерного бюджетування досліджували такі українські науковці, як В. Близнюк, С. Гаращенко, Л. Лобанова, О. Романюк, М. Соколик та ін.

Серед розглянутих робіт із гендерного бюджетування на особливу увагу заслуговують питання оцінки вартості неоплачуваної праці чоловіків та жінок з урахуванням гендерного аспекту.

Мета статті полягає у проведенні оцінки вартості неоплачуваної праці жінок та чоловіків як інструмента гендерного бюджетування на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Жінки отримують усього 10% від доходів у світі, багато хто займається неоплачуваною (домашньою) працею, а ті, чия робота оплачується, заробляють у середньому три чверті заробітної плати чоловіків за працю рівної цінності. У країнах, що розвиваються, жінки в переважній більшості належать до бідних верств населення.

Значна частина жіночої робочої сили знаходиться в так званому неформальному секторі економіки. Згідно з останніми статистичними даними Міжнародної організації праці (МОП), більше 60% жінок працюють у неформальній зайнятості. Навіть у рамках неформальної економіки жінки, як правило, належать до тих секторів, де умови праці є найменш захищеними, профспілки часто відсутні, а трудове законодавство та соціальний захист практично не застосовуються. Жінки займають лише 14% місць у парламентах світу.

За даними ЮНЕСКО, майже 800 млн. людей не вміють читати і писати, і дві третини з них – жінки. Дві третини всіх дітей, позбавлених можливості ходити до школи і здобувати освіту, – дівчинки.

Хатня праця і догляд за дітьми вважаються природним обов'язком жінки, це призводить до того, що виникає великий розрив між рівнем зайнятості чоловіків і жінок, які мають дітей. У Латинській Америці більше половини непрацюючих молодих жінок пояснюють своє небажання шукати оплачувану роботу тим, що занадто багато часу і сил витрачається на роботу по дому.

Дослідження про використання часу в усьому світі показали, що жінки витрачають наба-

гато більше часу, ніж чоловіки, на виконання неоплачуваної домашньої роботи. Навпаки, чоловіки витрачають більше часу на оплачувану роботу. При цьому тривалість робочого тижня у жінок часто перевищує робочий тиждень чоловіків, і водночас у жінок залишається менше часу на політичну та іншу громадську діяльність, на час для відпочинку та охорону свого здоров'я.

Сімейні обов'язки повинні бути пов'язані з доступністю державних послуг, таких як чиста вода, електрика, доступне медичне обслуговування, доступний догляд за дітьми. Так, наприклад, в Африці та Азії жінки, як правило, відповідають за збір води для своїх родин, причому витрачають на це 26% свого часу.

Крім того, жінки часто бувають змушені доглядати за літніми родичами, що також змушує їх відмовлятися від оплачуваної роботи на повний день, тому деякі уряди і роботодавці пропонують гнучкий графік для таких працівників. Причому робочі години організовані згідно з особистими потребами, а не скорочуються, що попереджає втрату в заробітній платі [1].

Саме тому сприяння збалансованому поєднанню професійних і сімейних обов'язків чоловіків і жінок є одним із пріоритетних завдань Державної програми забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків на період до 2016 р. Зокрема, передбачено проведення інформаційних кампаній для висвітлення питань необхідності рівного розподілу сімейних обов'язків, відповідальності між жінками і чоловіками щодо виховання дитини, цільовою аудиторією яких мають стати як самі працівники, так і роботодавці [2].

Виходячи з цього, особливий науковий інтерес становить оцінка неоплачуваної праці жінок та чоловіків у домашньому господарстві. Далі наводиться приклад такої оцінки, адаптованої до сучасних умов ведення домашнього господарства в Україні. За основу розрахунків було прийнято методику оцінки неоплачуваної праці жінок і чоловіків у домашньому господарстві й у громаді кантону Базель-Штадт (територіально-адміністративній одиниці Швейцарії) [3].

Виходячи з наявної інформації (табл. 1) про розподіл чоловіками й жінками часу на неоплачувану роботу й порівнянної вартості аналогічних послуг на ринку, а також про розмір ВРП (валового регіонального продукту) Харківської області у грудні 2013 р., визначимо:

а) недооцінену вартість неоплачуваної праці, виконаної жінками R_f, чоловіками R_m і всіма жительками й жителями Харківської області разом за рік R_t;

б) частки неоплачуваної праці жінок S_f, чоловіків S_m і всіх жительок і жителів Харківської області разом S_t у ВРП у 2013 р.

Розрахунок недооціненої вартості кожного типу послуг жінок і чоловіків проводимо, помножуючи вартість години роботи на обсяг годин, витрачених на цю роботу:

$$R = V \times H, \quad (1)$$

де V – ринкова вартість послуг за годину роботи;

H – кількість годин роботи за рік.

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку вартості неоплачуваної праці жительок і жителів Харківської області (у віці старше 15 років) у 2013 р.

Послуги в межах домогосподарства, що розглядаються як неоплачувана праця	Жінки		Чоловіки	
	млн. годин (H_f)	грн./годину праці (V_f)	млн. годин (H_m)	грн./годину праці (V_m)
Хатня праця	1393,88	25,12	173,14	28,9
Догляд за родичами (у межах домогосподарства)	214,29	18,3	239,39	18,3
Послуги сусідам, друзям, родичам поза домогосподарством)	57,95	28,4	217,69	30,12
Волонтерська діяльність	33,31	25,6	259,05	29,4

Джерело: складено за результатами дослідження авторів

Таблиця 2

Вартість неоплачуваної праці жительок і жителів Харківської області (у віці старше 15 років) у 2013 р., млн. грн.

Послуги в межах домогосподарства, що розглядаються як неоплачувана праця	Жінки		Чоловіки	
	тис. грн. (R_f)	% у ВРП (S_f)	тис. грн. (R_m)	% у ВРП (S_m)
Хатня праця	35014,27	41,04	5003,746	5,87
Догляд за родичами (у межах домогосподарства)	3921,507	4,60	4380,837	5,13
Послуги сусідам, друзям, родичам (поза домогосподарством)	1645,78	1,93	6556,823	7,69
Волонтерська діяльність	852,736	1,00	7616,07	8,93
Всього	41434,29	48,57	23557,48	27,61

Джерело: складено за результатами дослідження авторів

Таким чином, недооцінена вартість кожного типу послуг для жінок і чоловіків становить відповідно:

– для жінок: $R_f = V_f \times H_f$;

– для чоловіків: $R_m = V_m \times H_m$.

Далі заповнюємо в такий спосіб перший і третій стовпці в розрахунковій таблиці та підсумуємо всі отримані результати по стовпцях (табл. 2).

За результатами розрахунків недооцінена вартість неоплачуваної праці, виконаної жінками за 2013 р., становила 41 434,29 млн. грн., а чоловіків – 23 557,48 млн. грн. Відповідно, вся недооцінена праця в домогосподарствах Харківської області в 2013 р. становила 64 991,76 млн. грн. (рис. 1).

Також можливий розрахунок частки неоплаченої праці у ВРП за кожним видом послуг і заповнення другого і четвертого стовпців розрахункової таблиці (табл. 2), розрахунок кінцевої частки неоплачуваної праці у ВРП.

Зіставлення недооціненої праці із ВРП. Частка неоплачуваної праці жінок S_f, чоловіків S_m і всіх жительок і жителів Харківської області разом S_t у ВРП у 2013 р. визначалася виходячи з розміру валового регіонального продукту. За даними Головного управління статистики у Харківській області, ВРП у 2013 р. становив 85 315 млн. грн. [4].

Загальна частка неоплачуваної праці жінок у ВРП Харківської області (S_f) за результатами розрахунків становить 48,57%, чоловіків – 27,61%. У цілому частка неоплачуваної праці жительок і жителів Харківської області (у віці старше 15 років) у 2013 р. становила 76,18%. Структуру вартості неоплачуваної праці жительок і жителів Харківської області в 2013 р. за видами послуг наведено на рис. 2.

Визначено, що частка неоплачуваної праці жінок та чоловіків у Харківській області (у віці старше 15 років) у 2013 р. становила 76,18%. Частка неоплаченої праці жінок майже 1,8 рази вище частки неоплаченої праці чоловіків навіть за умови, що ринкова вартість однієї години робіт, виконаних жінками, нижче, ніж у чоловіків, за більшістю видів робіт.

Оцінка обсягів та вартості неоплаченої праці жінок і чоловіків безпосередньо впливає на можливості гендерного бюджетування на регіональному рівні, вираженому у місце-

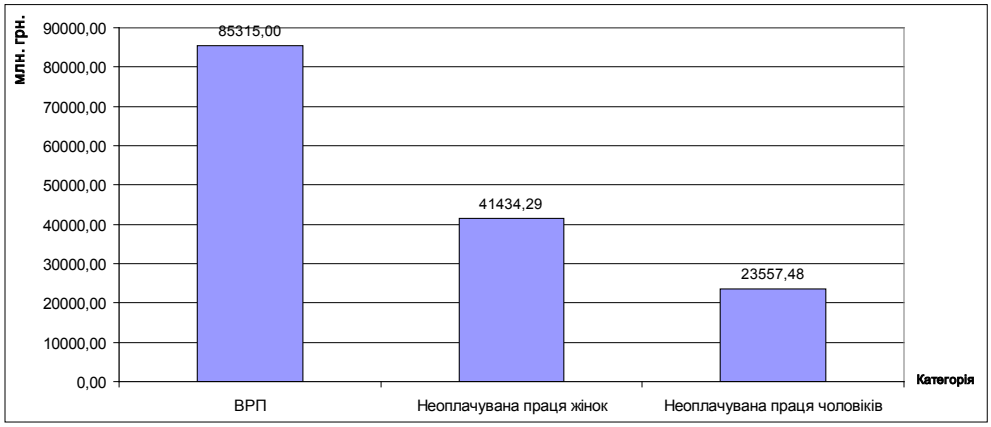


Рис. 1. Вартість неоплачуваної праці жительок і жителів Харківської області у 2013 р.

Джерело: розроблено за результатами дослідження авторів

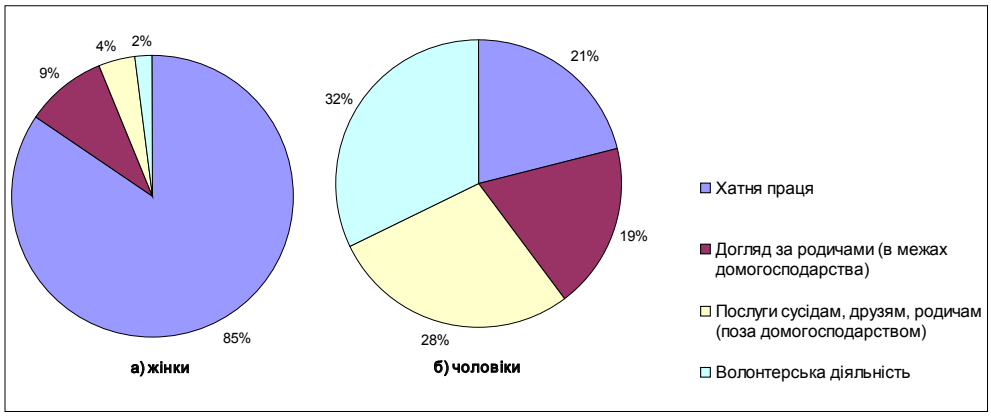


Рис. 2. Структура вартості неоплачуваної праці жительок і жителів Харківської області в 2013 р. за видами послуг

Джерело: розроблено за результатами дослідження авторів

вих гендерних ініціативах. Перспективним напрямом ГОБ є визначення розмірів часткової компенсації місцевими органами влади вартості неоплачуваної праці жінок як засобу стимулювання жіночої праці в межах їх економічної активності, а отже, відповідного чинника підвищення валового регіонального продукту.

Висновки. Частка неоплаченої праці мешканців Харківської області у 2013 р. була дуже високою. Виходячи з тенденцій, які склалися на регіональному ринку праці за останні кризові 2012–2015 рр., можна стверджувати, що структура неоплачуваної праці жительок і жителів Харківської області за видами послуг у подальшому залишиться без суттєвих змін. Практичні розрахунки за наведеною методикою в 2014 та 2015 рр. ускладнено через відсутність та/або неповноту відповідної інформації Головного управління статистики у Харківській області.

Частка неоплаченої праці жінок майже в 1,8 рази вище частки неоплаченої праці чоловіків, навіть за умови, що ринкова вартість однієї години робіт, виконаних жінками, нижче, ніж у чоловіків, за більшістю видів робіт.

Важливість вимірювання бюджетів витрат часу та вартості послуг, що надаються жінками і чоловіками в межах та поза межами їх домогосподарств, зумовлена необхідністю розуміння обсягів корисної праці, які затрачається ними поза суспільним виробництвом.

Можливий розгляд гендерного бюджетування як стратегії подолання гендерних відмінностей у рівні заробітної плати чоловіків і жінок за рахунок установлення місцевими органами влади часткової компенсації вартості неоплачуваної праці жінок. Це дасть змогу знизити гендерний розрив у рівні заробітної плати жінок та чоловіків за видами економічної діяльності в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Перша Всесвітня жіноча конференція / Матеріали сайту Проекту Mojazarplata.com.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mojazarplata.com.ua/ua/main/women-wages/konferencija.
2. Гендерна політика та інституційні механізми її реалізації в Україні. Національний огляд виконання Україною Пекінської декларації та Платформи дій і заключних документів Двадцять третьої спеціальної сесії Генеральної Асамблеї ООН : матеріали офіційного сайту Регіонального представництва Фонду ім. Фрідріха Еберта в Україні та Білорусі / Укл. канд. політ. наук М. Корюкалов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fes.kiev.ua/new/wb/ media/publikationen/ gender_policy_ukr_WEB.pdf.
3. Сборник заданий по гендерному бюджетированию / Под ред. И.Е. Калабихиной. – М. : ООН Женщины, МЦГБиУ, 2013. – 63 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.hse.ru/data/2014/02/28/1329615688/Сборник%20заданий%20по%20гендерному%20бюджетированию.pdf.
4. Соціально-економічне становище Харківської області, 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/2013.

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.64

Бассова О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини
вищого навчального закладу «Університет «Україна»

Іванова І.В.
студентка
Миколаївського міжрегіонального інституту розвитку людини
вищого навчального закладу «Університет «Україна»

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

IMPROVING FINANCIAL RESOURCES FOODS INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена удосконаленню управління фінансовими ресурсами підприємств харчової промисловості, спрямованого на підвищення ефективності діяльності як передумови стабілізації й подальшого розвитку. Проаналізовано фактичний стан та ефективність управління фінансовими ресурсами підприємств харчової промисловості. Обґрунтовано систему заходів щодо підвищення результативності управління фінансовими ресурсами в умовах стабілізації діяльності. Наведені рекомендації управління фінансовими ресурсами є досить ефективними, що доведено та апробовано для ПАТ «Баштанський сирзавод». Завдяки впровадженню ефективної політики управління дебіторською заборгованістю на ПАТ «Баштанський сирзавод» підприємству вдасться залишитися фінансово стійким та прибутковим. Рекомендації носять універсальний характер та можуть бути впроваджені у діяльність підприємств харчової промисловості України, що підвищить ефективність використання фінансових ресурсів підприємств та їх загальну ефективність.

Ключові слова: фінансові ресурси, управління, власний капітал, залучений капітал, вартість, структура, ефективність, підприємства харчової промисловості.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена совершенствованию управления финансовыми ресурсами предприятий пищевой промышленности, направленного на повышение эффективности деятельности как предпосылки стабилизации и дальнейшего развития. Проанализированы фактическое состояние и эффективность управления финансовыми ресурсами предприятий пищевой промышленности. Обоснована система мер по повышению результативности управления финансовыми ресурсами в условиях стабилизации деятельности. Приведенные рекомендации управления финансовыми ресурсами являются достаточно эффективными, что доказано и апробировано для ПАО «Баштанский сырзавод». Благодаря внедрению эффективной политики управления дебиторской задолженностью на ПАО «Баштанский сырзавод» предприятию удастся остаться финансово устойчивым и прибыльным. Рекомендации носят универсальный характер и могут быть внедрены в деятельность предприятий пищевой промышленности Украины, что повысит эффективность использования финансовых ресурсов предприятий и их общую эффективность.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, управление, собственный капитал, привлеченный капитал, стоимость, структура, эффективность, предприятия пищевой промышленности.

ANNOTATION

The article is dedicated to improving the financial management of the food industry aimed at improving the efficiency of stabilization and as a prerequisite for further development. Analyzes the actual status and effectiveness of financial management of the food industry. The system of measures to improve the effectiveness of financial management in terms of stabilization. The recommendations of financial resources is very effective, proven and tested that PJSC “Bashtanka Cheese plant”. Through the introduction of effective policy management of accounts receivable at PJSC “Bashtanka Cheese plant” company will be able to remain financially stable, and profitable. Recommendations are universal in nature and can be implemented in the activities of the food industry of Ukraine, will increase efficient use of financial resources and their overall business performance.

Keywords: financial resources, governance, equity, debt capital, cost structure, efficiency, food industry.

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування підприємств оптимальне формування і використання фінансових ресурсів неможливі без організації раціональної системи управління. Від того, наскільки підприємство забезпечено необхідними ресурсами, залежить його платоспроможність, що значною мірою визначає фінансовий стан цього підприємства. Ефективне функціонування та стабільний розвиток підприємства прямо залежать від того, наскільки раціонально відповідальні співробітники розпоряджаються його фінансовими ресурсами. З одного боку, ситуація сприятлива, з іншого – підприємства, що використовують позиковий капітал, часто мають більш високий потенціал свого розвитку, але поряд з цим збільшується фінансовий ризик, виникає загроза банкрутства. І, як наслідок, виникає проблема формування оптимальної структури капіталу, яка б позитивно впливала на результати діяльності підприємств.

Оптимізація процесу управління фінансовими ресурсами підприємства визначається його основними завданнями. Ефективне управління

фінансовими ресурсами підприємства дає змогу визначити оптимальний обсяг та структуру оборотних активів; мінімізувати витрати на фінансування та підтримку певного їх обсягу; визначити аспекти управління чистим оборотним капіталом підприємства; забезпечити ліквідність та платоспроможність підприємства; сформувати оптимальний обсяг товарно-матеріальних запасів; оптимізувати управління дебіторською заборгованістю та грошовими коштами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок у дослідження теоретично-методичних та практичних засад управління фінансовими ресурсами зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як, зокрема, І.О. Бланк, М.Д. Білик, О.Д. Данилова, В.М. Родіонова, Ю.В. Петренко, Л.М. Єріс, О.М. Угляренко, П.В. Ревенко, Б.А. Вольфман, Т.Н. Кисельова, П.А. Стецюк, О.Є. Ґудзь, А.А. Марченко, О.Л. Кривоног, О.М. Ляшенко, М.Х. Мескон, Зві Боді, М.О. Кизим.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість розробок у цій сфері, науковці розглядають фінансові ресурси та управління ними по-різному. Крім того, за наявності великої кількості літературних джерел з тематики управління фінансовими ресурсами загалом залишається малодослідженою специфіка підприємств харчової промисловості.

Мета статті полягає у вдосконаленні управління фінансовими ресурсами підприємств харчової промисловості, спрямованого на підвищення ефективності діяльності як передумови стабілізації й подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Харчова промисловість є важливою сферою реального економічного зростання країни та задоволення визначальної частини потреб людини. Трансформація галузі до ринку об'єктивно зумовлена необхідністю розв'язання її вузлових проблем, а саме досягнення вищої економічної ефективності розвитку, підвищення якості та здешевлення продукції, поліпшення асортименту, рівномірного надходження продовольства протягом року та забезпечення його екологічної безпеки.

Харчова промисловість України в 2015 році налічувала 5 528 підприємств – юридичних осіб різних форм власності і господарювання. В галузі постійно зростає питома вага прибуткових підприємств (табл. 1). Так, за період 2010–2015 років загальний прибуток від операційної діяльності підприємств харчової промисловості збільшився майже удвічі, а саме від 10 525,2 млн. грн. у 2010 році до 19 667,3 млн. грн. у 2015 році. Питома вага прибуткових підприємств зросла з 60,3% до 72,3%. Проте пропорційно прибутковості зростає і збитковість підприємств харчової промисловості, а саме від 5 626 млн. грн. у 2010 році до 34 267,8 млн. грн. у 2015 році, або майже у 6 разів. Водночас питома вага збиткових підприємств зменшилась з 39,7% до 27,7% [4].

В умовах ринкового реформування харчової промисловості з початку 1990 років спостерігався постійний спад обсягів виробництва; лише у 1999 році у галузі започатковано позитивні зрушення.

З 2000 року до 2007 року обсяги виробництва у галузі зросли в 2,3 рази. У 2008, 2009 роках було відзначено незначне падіння обсягів промислової продукції, проте з 2010 року галузь стабільно нарощує виробництво, у 2011 році виробництво зросло на 6,9%, у 2012 році – на 1,7%. У 2013 році відзначено падіння на 3,6% у зв'язку зі зменшенням обсягів виробництва підакцизної групи товарів, цукру та олії. Проте порівняно з 2000 роком обсяги промислової продукції зросли в 2,7 рази. У 2014 році галузь знову нарощує обсяги промислової продукції, індекс промислової продукції виробництва хар-

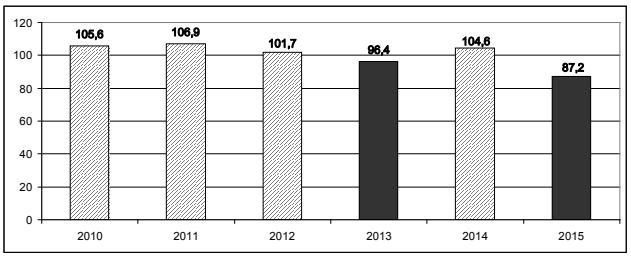


Рис. 1. Динаміка індексу виробництва продукції харчової промисловості за 2010–2015 роки (у % до попереднього року) [56]

Таблиця 1

Фінансовий результат операційної діяльності підприємств харчової промисловості України в динаміці [4]

Рік	Фінансовий результат, млн. грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % від до загальної кількості	фінансовий результат, млн. грн.	у % від до загальної кількості	фінансовий результат, млн. грн.
2010	4 899,2	60,3	10 525,2	39,7	5 626,0
2011	4 772,4	59,5	12 235,3	40,5	7 462,9
2012	10 421,2	61,7	15 708,9	38,3	5 287,7
2013	9 447,9	62,9	14 816,5	37,1	5 368,6
2014	-14 723,6	62,4	13 887,8	37,6	28 611,4
2015	-14 600,5	72,3	19 667,3	27,7	34 267,8

чових продуктів, напоїв склав 104,6%. 2015 рік характеризується критичним падінням виробництва, а саме 12,8% (рис. 1).

Щодо місця галузі в промисловості України, то з 2012 року харчова промисловість вийшла на перше місце за обсягами реалізованої промислової продукції серед всіх галузей промисловості України. У 2012 році було реалізовано продукцію на суму 245,9 млрд. грн., що склало 18,2% в загальному обсязі. У 2013 році обсяги реалізованої продукції галузі склали 253,4 млрд. грн., або 19,3% від загального обсягу в Україні. У 2014 році реалізовано продукцію на суму 302,4 млрд. грн., що складає 21,5% в загальному обсязі реалізованої промислової продукції в Україні. У 2015 році обсяги реалізованої продукції галузі склали 398 млрд. грн., або 22,4% від загального обсягу в Україні. У структурі реалізованої продукції найбільшу питому вагу займають підприємства м'ясної і молочної промисловості, а також підприємства з виробництва цукру та напоїв.

Особливістю харчової промисловості є значна частка продукції, виробленої з давальницької сировини, що в загальному випуску борошна становить 75,3%, олії нерафінованої – 65,5%, крупи – 50,6%, цукру-піску, отриманого з цукру-сирцю тростинного чи бурякового, – 32,8%. Це дає змогу завантажити виробничі потужності і зберегти робочі місця.

Водночас відбувається формування організаційно-економічних зв'язків харчової галузі на принципово новій економічній основі. Нині майже 96,0% підприємств харчової промисловості належать до приватної форми власності, а до державної та державної корпоративної – лише 2,2%. У 2015 році приватні підприємства виробили понад 95,0% продукції галузі, державні та державні корпоративні – 4,8%, комунальні та комунальні корпоративні – лише 0,1%.

У харчовій промисловості України створені сприятливі умови для іноземних інвестицій, обсяги яких за останні 5 років зросли майже вдвічі. На розвиток галузі залучено майже 3 млрд. доларів США іноземних інвестицій, що складає 18,4% від обсягу прямих іноземних інвестицій у промисловість країни та майже 6% загального обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України.

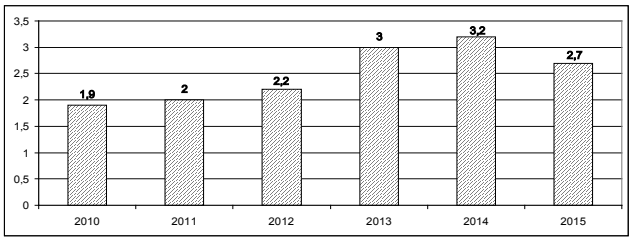


Рис. 2. Динаміка прямих іноземних інвестицій у харчову промисловість у 2010–2015 роках, млрд. дол. США (у % до попереднього року) [4]

Харчова промисловість є привабливим видом діяльності для підприємств малого бізнесу. Із загальної кількості економічних суб'єктів галузі понад двох третин становлять малі підприємства.

Стабілізація й подальше ефективне функціонування підприємств харчової промисловості, а також підвищення ефективності управління формуванням доходів від їх операційної діяльності неможливі без зміцнення їх ресурсного та фінансового потенціалу. Дослідимо стан, динаміку та структуру фінансових ресурсів підприємств харчової промисловості. У найбільш загальному вигляді аналіз фінансових ресурсів здійснюється у двох напрямах, а саме аналіз джерел їх формування та аналіз використання. Кожний із цих напрямів передбачає проведення загального та параметричного аналізу.

Таблиця 2

Склад, структура та динаміка фінансових ресурсів підприємств харчової промисловості України за 2013–2015 роки [4]

Склад джерел формування фінансових ресурсів і напрямів їх вкладення	2013 рік		2014 рік		2015 рік		Абсолютне відхилення суми		Відносне відхилення суми, %	
	∑ млрд. грн.	d., %	∑ млрд. грн.	d., %	∑ млрд. грн.	d., %	2015 року до 2013 року	2015 року до 2014 року	2015 року до 2013 року	2015 року до 2014 року
Джерела формування фінансових ресурсів										
Власний капітал	58,9	27,1	51,8	20,0	54,3	18,1	-4,6	2,5	-7,8	4,8
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	41,9	19,3	55,4	21,4	59,1	19,7	17,2	3,7	41,1	6,7
Поточні зобов'язання і забезпечення	116,3	53,6	151,4	58,5	186,4	62,2	70,1	35	60,3	23,1
Баланс	217,1	100	258,6	100	299,8	100	82,7	41,2	38,1	15,9
Напрями вкладення фінансових ресурсів										
Необоротні активи	73,9	34	86,3	33,4	94,7	31,6	20,8	8,4	28,1	9,7
Оборотні активи	143,2	66	172,3	66,6	205,1	68,4	61,9	32,8	43,2	19,0
Баланс	217,1	100	258,6	100	299,8	100	82,7	41,2	38,1	15,9

Загальний аналіз здійснюють для оцінки динаміки та структури основних складових капіталу й активів, а параметричний знаходить своє відображення у фінансових коефіцієнтах [2].

Проведений загальний аналіз джерел формування фінансових ресурсів і напрямів їх вкладення на прикладі підприємств харчової промисловості України, дані якого наведені в таблиці 2, свідчить про те, що:

1) відповідно до джерел формування фінансових ресурсів:

– для підприємств харчової промисловості України характерна перевага поточних зобов'язань у джерелах формування фінансових ресурсів;

– частка власного капіталу на підприємствах харчової промисловості незначна та зменшується протягом усього періоду;

– питома вага довгострокових зобов'язань коливається і практично дорівнює частці власного фінансування;

– динаміка джерел фінансування має сталу зростаючу тенденцію;

2) відповідно до напрямів вкладення фінансових ресурсів:

– ситуація з вкладенням фінансових ресурсів також однозначна: найбільшу питому вагу в складі активів підприємств харчової промисловості займають оборотні активи; їх питома вага є практично сталою величиною протягом періоду, що аналізується (амплітуда коливання по підприємствах України становить 1–3%);

– така ж ситуація склалася і з необоротними активами, які традиційно займають меншу питому вагу серед напрямів вкладень фінансових ресурсів підприємств харчової промисловості.

Отже, проведене дослідження фінансового забезпечення розвитку галузі відзначило стійку тенденцію зменшення обсягу власного капіталу у фінансуванні зростання необоротних та оборотних активів. Якщо у 2013 році власний капітал покривав 27,1% суми необоротних та оборотних активів, то у 2015 році – лише 18,1% (табл. 2). Така тенденція є свідченням зростання частки боргового фінансування в структурі джерел фінансування галузі, а як наслідок, і свідченням подальшого зменшення прибутковості її діяльності.

Щодо відповідності результатів діяльності підприємств харчової промисловості основній меті, то слід відзначити низьку їх прибутковість, або збитковість, та відсутність прибутковості в окремі періоди розвитку (2014–2015 роки) (табл. 3).

Дані таблиці 3 свідчать про загострення кризи в галузі у 2014 та 2015 роках. Підприємства харчової промисловості в ці роки отримали збиток, спостерігається стала тенденція скорочення рентабельності операційної діяльності.

Така ситуація є результатом внутрішніх тенденцій розвитку галузі та впливу факторів зовнішнього середовища. Отже, порівняння темпів зростання власного капіталу, активів, чистого доходу, фінансового результату до оподаткування підприємств харчової промисловості дає змогу виявити внутрішню тенденцію кількісного розвитку галузі.

Постійна збиткова діяльність підприємств поступово призводить до кризи їх неплатоспроможності. Адже спочатку збитки, що виникають, покриваються за рахунок внутрішніх резервів (компенсаторних можливостей), а саме нерозподілених прибутків минулих періодів, ліквідної частини власного капіталу. Поступово внутрішні резерви протидії поточній збитковості вичерпуються, що зумовлює перехід до наступної фази розвитку кризи.

Узагальнюючи проведену оцінку стану та динаміки фінансових ресурсів підприємств харчової промисловості України, необхідно ще раз звернути увагу на значні негативні тенденції: суттєво скоротилось виробництво, особливо у 2015 році; зменшились фінансові результати діяльності підприємств; два з трьох досліджених років підприємства галузі спрацювали збитково; ріст фінансових ресурсів відбувається за рахунок росту поточних та довгострокових зобов'язань. Таким чином, виявлені негативні тенденції потребують подальшого більш поглибленого дослідження, яке нами буде здійснено за результатами діяльності такого підприємства галузі, як ПАТ «Баштанський сирзавод».

Значна частка капіталу ПАТ «Баштанський сирзавод» вкладена в оборотні активи, доля яких коливається в межах 63–81%. У фінансуванні господарської діяльності підприємства використовуються власні кошти, а також короткострокові та довгострокові зобов'язання, забезпечення. Частка власного капіталу постійно знижується, і вже у 2015 році в структурі капіталу підприємства вона становить 47,62% (рис. 3).

Таблиця 3

Динаміка фінансового результату до оподаткування, чистого прибутку та рентабельності операційної діяльності підприємств виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів у 2013–2015 роках [4]

Показник	Роки		
	2013	2014	2015
Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.	9 447,9	-14 723,3	-14 605
Чистий прибуток, млн. грн.	6 531,7	-16 906	-16 553,3
Рентабельність операційної діяльності, %	6,1	5,1	3,0

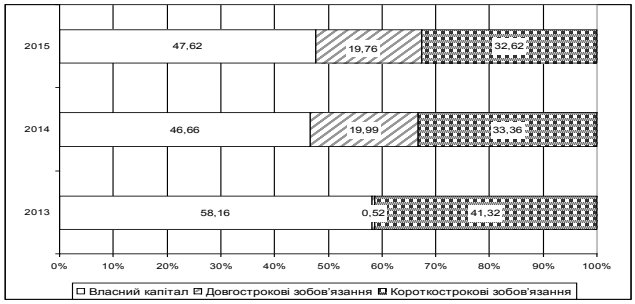


Рис. 3. Структура капіталу ПАТ «Баштанський сирзавод» у 2013–2015 роках, %

Відбувається поступове посилення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. В структурі власних фінансових ресурсів посилилась роль нерозподіленого прибутку, частка якого є левовою весь період дослідження: 2013 рік – 93%, 2014 рік – 94,2%, 2015 рік – 94,1%. Взагалі нерозподілений прибуток є єдиною складовою власного капіталу, яка за досліджуваний період зазнала змін: у 2014 році – прирослого характеру, у 2015 році – спадного. Оцінка ефективності використання власного капіталу засвідчила її погіршення (рис. 4).

За аналізований період на ПАТ «Баштанський сирзавод» сума залучених фінансових ресурсів збільшилась на 81,5%. В структурі залучених фінансових ресурсів ПАТ «Баштанський сирзавод» найбільшу частку складають поточні зобов'язання та кредиторська заборгованість. Аналіз ефективності залучених фінансових ресурсів показав також за всіма показниками рівень недостатнього або збиткового використання.

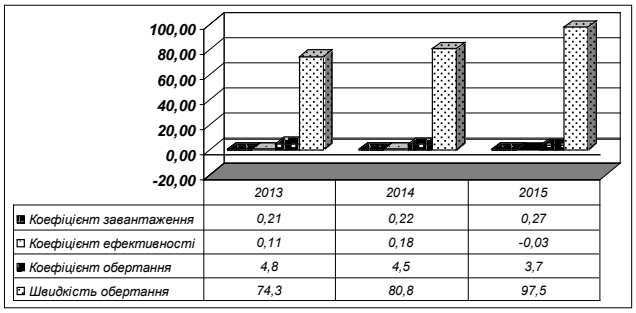


Рис. 4. Показники ефективності використання власних фінансових ресурсів ПАТ «Баштанський сирзавод» за 2013–2015 роки

Проведений аналіз ділової активності засвідчив скорочення всіх показників наведеної групи. Структура фінансових ресурсів на ПАТ «Баштанський сирзавод» визначена як незадовільна. Водночас 2013–2015 роки показали абсолютну фінансову стійкість, що притаманно тим підприємствам, які для фінансування запасів використовують тільки власні оборотні кошти. Наведені дані (рис. 5) свідчать про те, що на ПАТ «Баштанський сирзавод» найбільш ефективно використовувався капітал у 2014 році. В цей період спостерігаються найвищі показники рентабельності капіталу, власного капіталу та рентабельності реалізованої продукції.

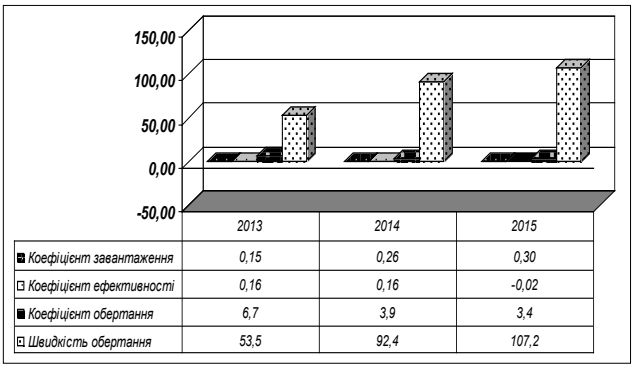


Рис. 5. Показники ефективності використання залучених фінансових ресурсів ПАТ «Баштанський сирзавод» за 2013–2015 роки

Поліпшення стану підприємств харчової промисловості залежить від системи напрямів, яка в нашій роботі спрямована на поліпшення фінансових ресурсів, на реінвестицію прибутку, а також збільшення і підвищення рентабельності власних фінансових ресурсів підприємств.

Процес оптимізації структури джерел фінансування підприємства є формуванням такого співвідношення власного і позикового капіталу, яке забезпечує досягнення максимальної рентабельності активів за мінімальної вартості джерел фінансування за умови достатньої фінансової стійкості, яка визначається сукупністю відповідних коефіцієнтів.

Для збільшення обсягів реалізації та запровадження ефективної системи управління розрахунками з покупцями на ПАТ «Баштанський сирзавод» було запропоновано три етапи управління дебіторською заборгованістю, які сприятимуть швидким термінам оплати за заборгованістю та збільшенню обсягу продажів: заходи, що гарантують розрахунок за товари та послуги суб'єктами ринку фінансових послуг; заходи, спрямовані на забезпечення виконання зобов'язання покупцем; заходи, спрямовані на самостійне повернення дебіторської заборгованості підприємством. Кожна з груп має як свої переваги, так і недоліки, а також залежить від факторів екзогенного і ендогенного впливу, що повинні бути враховані у процесі застосування. Для покращення фінансового стану підприємства та усунення ризику виникнення труднощів необхідно не лишати поза увагою стан дебіторської заборгованості. Так, за результатами якісного та кількісного аналізу дебіторської заборгованості ПАТ «Баштанський сирзавод» визначено, що її зростання є результатом необачної кредитної політики.

Для управління дебіторською заборгованістю запропонована плаваюча ставка процентів при інкасації дебіторської заборгованості. Використання такої методики під час розрахунку процентної ставки за товарний кредит дасть можливість нейтралізувати інфляційний вплив;

Таблиця 4

Розрахунок ефекту фінансового левериджу ПАТ «Баштанський сирзавод» у 2013–2015 роках

Показники	Роки		
	2013	2014	2015
Ставка податку на прибуток, %	19	18	18
Валовий прибуток, тис. грн.	31 367	37 235	21 214
Середня вартість активів, тис. грн.	22 8031	34 5938	33 0654
Коефіцієнт валової рентабельності активів	13,76	10,76	6,42
Середня процентна ставка, %	10,85	3,63	13,81
Сума позикового капіталу, тис. грн.	95 412	184 531	173 195
Сума власного капіталу, тис. грн.	132 619	161 407	157 459
Ефект фінансового левериджу	1,69	6,68	-6,67

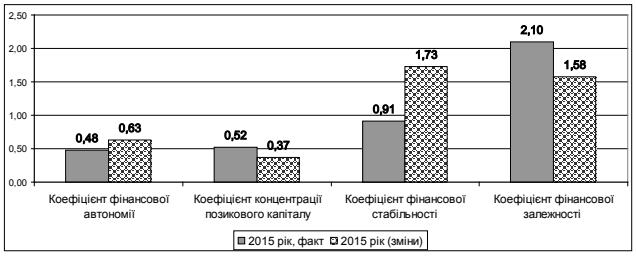


Рис. 6. Показники фінансової стійкості ПАТ «Баштанський сирзавод» у 2015 році з урахуванням запропонованих змін

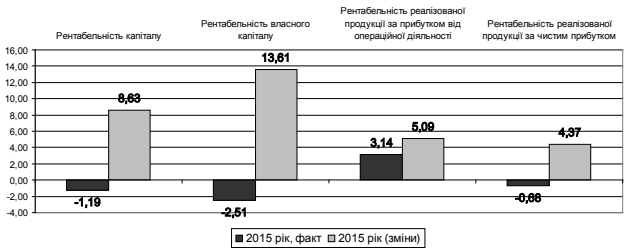


Рис. 7. Показники рентабельності ПАТ «Баштанський сирзавод» у 2015 році (фактичний та із запропонованими змінами)

залишити вартість товару незмінною, компенсувати вплив інфляції кредиторові за рахунок збільшення процента.

Визначено, що для ПАТ «Баштанський сирзавод» оптимальна структура капіталу досягається за таких значень: власний капітал – 70%, позиковий капітал – 30%, що визначено під час оцінки середньозваженої вартості капіталу та ефекту фінансового левериджу. Показник ефекту фінансового левериджу найнижче значення (-6,67) має у 2015 році, а найвище – у 2014 році (табл. 4).

Від'ємне значення фінансового левериджу у 2015 році спричинено розміщенням у 2014 році простих іменних облігацій з рівнем дохідності у 28% річних, які товариство почало погашати у 2015 році, що негативно відобразилось на великих фінансових витратах, рівні прибутковості підприємства та інших показниках фінансового стану. Доведено, що обрана політика фінансування підприємства з 2014 року є хибною для товариства та несприятливою для його подальшої діяльності. Для можливості фінансування зростаючої дебіторської заборгованості товариство було змушене залучати фінансові ресурси шляхом емісії облігацій. Тому використання пропозицій щодо управління дебіторською заборгованістю для ПАТ «Баштанський сирзавод» є життєво необхідним.

Наведені рекомендації управління фінансовими ресурсами є досить ефективними, що доведено та апробовано для ПАТ «Баштанський сирзавод» (рис. 6, 7).

Всі показники рентабельності є позитивними та значно збільшились порівняно з їх фактичними розмірами у 2015 році. Якщо ж ПАТ «Баштанський сирзавод» й надалі зберігатиме такі ж показники прибутковості, вже у наступному плановому періоді товариство матиме близько 70% власного капіталу, що нами визначено як найбільш оптимальна частка власного капіталу для ПАТ «Баштанський сирзавод».

Висновки. Завдяки впровадженню ефективної політики управління дебіторською заборгованістю на ПАТ «Баштанський сирзавод» підприємству вдасться залишитися фінансово стійким та прибутковим. Рекомендації носять універсальний характер та можуть бути впроваджені у діяльність підприємств харчової промисловості України, що підвищить ефективність використання фінансових ресурсів підприємств та їх загальну ефективність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бердар М.М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства : [підручник] / М.М. Бердар // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5. – С. 133–138.
2. Котляр М.Л. Аналіз фінансового стану підприємства / М.Л. Котляр // Фінанси України : науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал. – 2008. – № 5. – С. 99–104.
3. Опарін В.М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення : [навчальний посібник] / В.М. Опарін // Вісник НБУ. – 2000. – № 5. – С. 11–16.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
5. Хотомлянський О.Л. Теоретичні основи управління фінансовими ресурсами підприємств / О.Л. Хотомлянський // Актуальні проблеми економіки : науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал. – 2007. – № 2. – С. 145.

УДК 336.71(477)

Бурлаєнко Т.І.
кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління персоналом
Навчально-наукового інституту менеджменту та психології
ДВНЗ «Університет менеджменту освіти»

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ

FEATURES CREDIT PORTFOLIO MANAGEMENT BANK

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються проблеми управління кредитним портфелем комерційного банку та його характеристик, розглянуто сутність понять «кредитний портфель банку» та «заборгованість за кредитними операціями». Досліджено структуру заборгованості за кредитними операціями банку. Визначено показники ефективності управління кредитним портфелем.

Ключові слова: кредитний портфель, стан, аналіз, банк, показник, методи оцінки.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы управления кредитным портфелем коммерческого банка и его характеристик, рассмотрена сущность понятий «кредитный портфель банка» и «задолженность по кредитным операциям». Исследована структура задолженности по кредитным операциям банка. Определены показатели эффективности управления кредитным портфелем.

Ключевые слова: кредитный портфель, состояние, анализ, банк, показатель, методы оценки.

ANNOTATION

The article deals the problem of credit portfolio of commercial banks and their characteristics, the essence of concepts «loan portfolio» and «debt on credit operations». The structure of debt on credit operations of the bank is analized. Indexes of credit portfolio management are defined.

Keywords: credit portfolio, state, analysis, bank, index, evaluation methods.

Актуальність проблеми дослідження. Євроінтеграційні наміри України внесли зміни до розвитку її економіки і зокрема до фінансової сфери. Суттєво ці зміни торкнулись розвитку банківської системи, яка є суттєвою ланкою фінансово-кредитного ринку. Ефективне функціонування банківської системи є одним із ключових напрямів забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку України в умовах глобалізації господарських процесів, загострення конкуренції на міжнародних ринках, в умовах політичної нестабільності України та, попри все, інтеграції вітчизняної економіки у світове господарство. Роль банків у цих процесах важко переоцінити з огляду на їх центральне місце у забезпеченні всіх суб'єктів господарювання та фізичних осіб послугами, без яких неможливий нормальний розвиток бізнес-процесів на мікро-, мезо- та макроекономічному рівні. Очевидним стає актуальність аналізу організації ринку банківських послуг, включаючи як теоретичні аспекти, так і практичні напрями його розвитку в контексті безпосереднього розв'язання завдань щодо збільшення прибутку, підвищення якості банківського обслуговування різних груп клієнтів та загального рівня конкурентоспроможності банківських установ. Оцінювання ефективності кредитної діяльності банку має важливе значення в системі прийняття фінансових рішень. Важливе значення у вирішенні проблеми формування фінансових ресурсів підприємств має використання особливостей функціонування кредиту як фактора економічного зростання загалом, що в свою чергу впливає на формування кредитного портфелю банку. Тому підвищення ролі кредиту в сучасних умовах, необхідність створення адекватного механізму формування кредитного портфелю банку дає новий імпульс для обґрунтування суті кредитного портфелю, методів управління кредитним портфелем та переваги й недоліки застосування окремих методів управління кредитним портфелем банку.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Основним джерелом доходів банків є отримання прибутку від здійснення кредитних операцій, а так як у процесі управління кредитною діяльністю банку об'єктами є не лише кожна окрема кредитна операція, а й сукупність усіх наданих банком кредитів з їх взаємовпливом і взаємозалежністю, тобто кредитний портфель банку, то одним з головних завдань, яке сьогодні повинне стояти перед менеджментом банків, є ефективне управління кредитним портфелем банку.

Аналіз показав, що трактування такого поняття як «кредитний портфель» розподіляється за трьома підходами. Так, науковці, що при визначенні підходів до сутності кредитного портфелю були віднесені до першої групи, представляють кредитний портфель як сукупність виданих позичок, тим самим враховують лише здійснення кредитної операції [1]. Представниками такого підходу щодо трактування сутності «кредитного портфеля» можна віднести таких науковців як: А. С. Кокін, О. І. Лаврушин, Г. С. Панова, А. І. Пашков, Г. С. Челноков, К. Г. Шумкова.

До другої групи визначень було віднесено наукові підходи тих авторів, які наголошують на тому, що кредитний портфель є складним управлінським процесом, який характеризує вибір напрямків вкладень, тобто плановані дії, чим підкреслюють велике значення кредитування серед інших банківських послуг [2].

Прихильниками зазначеного наукового підходу можна вважати таких авторів: Ю. В. Бугель, Е. Дж. Долан, Дж. Ф. Сінкі.

Третій підхід відображає значення проведення кредитних операцій на макрорівні, тобто розгадається значення кредитного портфелю не тільки на рівні банківської установи, а й на загальнодержавному рівні. Представником цього підходу можна вважати такого автора як В. М. Голуб [3].

Теоретичні та практичні аспекти управління банківською діяльністю та активами банку вивчалися вітчизняними вченими. Значний внесок у дослідження цих проблем зробили українські вчені М. Д. Алексеєнко, З. М. Васильченко, О. В. Дзюблюк, І. Б. Івасів, А. А. Кириченко, Т. В. Майорова, А. М. Мороз, М. І. Мирун, Л. О. Примостка, К. Є. Раєвський, М. І. Савлук, Н. П. Шульга; а також зарубіжні – А.І.Ачкасов, І.А.Бланк, Г.П.Іванов, О. І. Лаврушин, Ю. С. Маслєнченков, Г. С. Панова, В. М. Усоскін, В. Є. Черкасов; Е. Долан, Т. Кох, Г. Марковіц, Д. Нотон, П. Роуз, Дж. Сінкі, Дж. Тобін, Дж. Трейнор, У. Шарп.

Метою статті є формування концептуальної моделі управління кредитним портфелем банку, що дозволить, проаналізувавши літературні джерела щодо визначення кредиту та класифікації кредитного портфелю банку, дослідити структурну заборгованість за кредитними операціями банку та визначити показники ефективності управління кредитним портфелем банку.

Виклад основного матеріалу. Поняття «кредитного портфеля» залишається дискусійним, а у вітчизняній економічній літературі його визначенню приділено мало уваги й дане питання недостатньо розроблене й вивчене. Тому, проаналізувавши думки економістів щодо визначення даного поняття, ми прийшли до висновку, що кредитний портфель банку – це сукупність кредитів, гарантій, авалів та зобов'язань з кредитування, наданих банком своїм клієнтам на певну дату; він характеризує величину капіталу, вкладеного банком у кредитні операції:

– строкові депозити, розміщені в інших банках, і сумнівна заборгованість за ними;

– кредити, надані іншим банкам, і сумнівна заборгованість за ними;

– вимоги, придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання, і сумнівна заборгованість за ними;

– кредити суб'єктам господарювання в поточну та інвестиційну діяльність і сумнівна заборгованість за ними;

– кредити, надані органам державної влади та місцевого самоврядування, і сумнівна заборгованість за ними;

– кредити на поточні потреби та в інвестиційну діяльність, надані фізичним особам, і сумнівна заборгованість за ними;

– кредити, надані за врахованими векселями фізичним особам, і сумнівна заборгованість за ними;

– кредити, надані зарахованими векселями суб'єктам господарювання, та сумнівна заборгованість за ними;

– кредити овердрафт, надані суб'єктам господарювання та фізичним особам;

– гарантії, підтверджені акредитиви, акцепти та авалі, надані банкам;

– сумнівна заборгованість за виплаченими гарантіями, виданими банкам, фізичним особам і суб'єктам господарювання;

– гарантії та авалі, надані фізичним особам та суб'єктам господарювання, тощо.

Банки з метою розрахунку обсягу резерву під кредитні ризики мають здійснювати класифікацію кредитного портфеля - оцінку рівня кредитного ризику за кожною кредитною операцією за такими параметрами:

– кредитоспроможність позичальника;

– стан обслуговування позичальником заборгованості та відсотків/комісій за кредитом;

– рівень та якість забезпечення кредитної операції [4].

Методи управління кредитним портфелем банку охоплюють різні рівні, починаючи з найнижчого – рівня окремої позички через рівень кредитного портфеля і закінчуючи рівнем банку. Процес управління кредитним портфелем банку включає тактичне управління, яке передбачає конкретні методи та прийоми досягнення певної мети у визначених умовах, а саме: реалізацію стратегії управління кредитним портфелем банку, розробку внутрішньої нормативної документації стосовно кредитної діяльності.

Однією з найважливіших умов успішного управління кредитним портфелем комерційного банку вважається вміння проводити ефективно і регулярно процедури планування кредитної діяльності з урахуванням всієї системи управління: планування, організації, аналізу, контролю і регулювання.

Показник ризику кредитного портфеля банку знаходять як відношення розрахункового значення резерву під нестандартну заборгованість за кредитними операціями банку до вартості всього кредитного портфеля (у відсотках):

$$IR = \frac{R}{V} \cdot 100, \qquad (1)$$

IR – показник ризику кредитного портфеля;

R – розрахункове значення резерву під нестандартну заборгованість за кредитними операціями банку;

V – обсяг кредитного портфеля банку.

У теорії обґрунтовано кілька коефіцієнтів ефективності управління портфелями активів, які використовуються для прийняття управлінських рішень в процесі формування ефективних портфелів. У загальному випадку коефіцієнт ефективності управління портфелем є відношенням різниці між дохідністю портфеля (реальною або очікуваною) та ставкою без ризику до показника, який відображає ризик портфеля. Це коефіцієнти Шарпа, Трейнора, коефіцієнт відносної дюрації, котрі загалом мають

однакову структуру, але відрізняються за способами вимірювання ризикованості портфеля.

За економічним змістом перевищення дохідності портфеля над ставкою без ризику є премією, яку отримує його власник за ризик, котрий він взяв на себе, придбавши певні активи в процесі формування свого портфеля. При цьому слід звернути увагу, що в коефіцієнтах ефективності, обґрунтованих у портфельній теорії, береться до уваги інвестиційний ризик (ймовірність недоодержання доходів за портфельними активами). У процесі управління кредитним портфелем банку пріоритетне значення має кредитний ризик. Тож показники, які заведено застосовувати в прийомах портфельного аналізу, для оцінки ефективності кредитної діяльності використовувати без змін не коректно. Оскільки кредитні операції по суті є різновидом інвестиційної діяльності, то, спираючись на обґрунтовані у портфельній теорії коефіцієнти ефективності, використовується аналогічний показник, який враховує не інвестиційний, а кредитний ризик.

Коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем банку визначається за формулою:

$$kC = \frac{d - r_0}{IR}, \qquad (2)$$

де kC – коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем;

d – дохідність портфеля;

r_0 – ставка без ризику;

IR – показник ризику кредитного портфеля.

Розглянемо економічний зміст показника ефективності. Безризикова кредитна ставка r_0 показує рівень дохідності портфеля, сформованого наданням кредитів тільки першокласним позичальникам із рейтингом, наприклад, ААА за системою Standard&Poors. Зауважимо, що назва «ставка без ризику» є досить умовною й означає не цілковиту відсутність ризику, а лише його мінімальний (найнижчий із усіх можливих варіантів) рівень. Як правило, така ставка дорівнює базовій ставці, яка діє на даному кредитному ринку (LIBOR, prime-rate, ставка рефінансування, ставка за цінними паперами уряду), хоча в окремих випадках може й відрізнятися від неї [5].

Коли кредит надано позичальнику, з яким пов'язується певний ризик, то кредитна ставка перевищує базову на величину кредитного спреду, котрий відображає рівень ризику клієнта. Величина кредитного спреду залежить від умов конкретного ринку та загальної економічної ситуації. Наприклад, на міжнародних ринках для позичальників з рейтингом ВВ кредитна ставка перевищує базову на 1,5–2 %, з рейтингом В – на 5 %, а для клієнтів з найнижчим рейтингом ССС кредитний спред може досягати 6–12 %.

Таким чином, надавши кредити позичальникам з рейтингом, нижчим за ААА, банк має змогу сформувати кредитний портфель з дохідністю r, яка буде відрізнятися від безризикової ставки. Тоді коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем покаже величину додаткових доходів понад рівень дохідності безризикового кредитного портфеля, котру одержить банк в розрахунку на одиницю прийнятого кредитного ризику. Вище значення коефіцієнта означає ефективніше управління кредитним портфелем банку і розцінюється як більш привабливе.

Найбільші ускладнення у вітчизняній дійсності у процесі практичного застосування коефіцієнта ефективності викликає адекватне визначення безризикової ставки. В розвинутих економічних системах за таку ставку, як правило, беруть ставку за казначейськими зобов'язаннями уряду, оскільки там існує висока впевненість у платоспроможності держави. За ставку без ризику можна брати і міжбанківські ставки, але вони відрізняються високою волатильністю і не завжди є об'єктивним індикатором стану фінансового ринку [6, с. 41]

Коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем може бути використаний банком у процесі перспективного або ретроспективного аналізу. Перспективний аналіз проводиться на стадії формування кредитного портфеля і дозволяє порівняти ефективність різних варіантів розміщення ресурсів. Крім того, цей підхід можна використати для формування портфеля заданої якості. Для цього слід встановити внутрішній ліміт ефективності кредитних операцій – граничний рівень, нижче за який видача кредиту визнаватиметься за недоцільну. У результаті буде сформовано оптимальний з погляду співвідношення доходу та ризику кредитний портфель.

Ретроспективний аналіз дозволяє оцінити результати управління кредитним портфелем банку у порівнянні з очікуваними (плановими) значеннями коефіцієнтів ефективності, а також з аналогічними показниками діяльності інших банків або із ринковим портфелем. За результатами ретроспективного аналізу виявляють динаміку ефективності кредитного портфеля та її відповідність стратегії управління банком.

У вітчизняній практиці методика оцінки ефективності кредитної діяльності ще не набула поширення, що зумовлено браком інформаційного забезпечення для оцінки рівня ризику та вибором адекватної безризикової ставки. Тому банки, які зважаться на проведення власних досліджень і створення інформаційних систем, матимуть безсумнівні переваги, оскільки першими освоять техніку та методику комплексного дослідження ринку, а це дозволить їм зайняти достатньо міцні позиції порівняно з конкурентами.

Найважливішим елементом кредитної політики банку є інструментарій, що використовується ним для задоволення потреб клієнтів у позикових коштах, виражений у видах кредитів, що видаються банком.

Особливості формування кредитного портфеля банку, його структура, пакет довгострокових

і короткострокових позик, що надаватиметься банком своїм позичальникам, залежить від характеристики залучених ресурсів і строків користування ними. Підтримання цього співвідношення є основою фінансової стійкості банку і зберігання його ліквідності на належному рівні.

Характеристика видової структури кредитів у кредитному портфелі комерційного банку допомагає оцінити ліквідність банку на даний момент, оцінити ступінь ризикованості проведення кредитних операцій банком, виявити шляхи уникнення проблемних кредитів в кредитному портфелі.

«Золоте» банківське правило говорить, що розмір і строки фінансових вимог банка повинні відповідати розмірам та строкам його зобов'язань. Кожній групі пасивів повинен відповідати свій тип активів за розмірами і строками розміщення. Так, пасиви, якими можна управляти, формують базу для цільового, програмного кредитування, а поточні пасиви є основою для операцій на ринку «коротких грошей». Підтримання цього відношення між джерелами ресурсів і їх розміщенням є основою фінансової стійкості банку. [7, с. 16].

Управління кредитним портфелем дає змогу балансувати та стримувати ризик усього портфеля, контролювати ризик, притаманний тим чи іншим ринкам, клієнтам, позиковим інструментам, кредитам та умовам діяльності. Управління кредитними ризиками вимагає систематичного кількісного та якісного аналізу кредитного портфеля та роботи з проблемними кредитами.

Аналіз кредитного портфеля потребує дослідження його структури в розрізі груп ризику, ступеня забезпеченості, галузевої структури, форм власності позичальників, а також вивчення динаміки кожної групи, сегментації кредитного портфеля.

Аналіз галузевої структури кредитів дає змогу визначити галузеву диверсифікацію кредитів порівняно з попередньою звітною датою. Галузева диверсифікація кредитних вкладень повинна сприяти розвитку пріоритетних галузей народного господарства.

Структурний аналіз проводиться для визначення надмірної концентрації кредитних операцій в одному сегменті, що підвищує ступінь кредитного ризику.

У структурі банківського балансу кредитний портфель розглядається як єдине ціле та складник активів банку, який характеризується показниками дохідності та відповідним рівнем ризику. Структура кредитного портфеля банку може вважатися задовільною в тому випадку, якщо питома вага кредитів без забезпечення, сумнівних для повернення, прострочених і пролонгованих складає не більш 50%.

Дохідність і ризик є основними параметрами управління кредитним портфелем банку. За співвідношенням цих показників визначається ефективність кредитної діяльності банку. Головна мета процесу управління кредитним портфелем банку полягає в забезпеченні максимальної дохідності за певного рівня ризику.

Внутрішньобанківський контроль за якістю кредитного портфеля і факторами ризику, є одним із найважливіших напрямків внутрішньобанківської роботи. Інакше кажучи, аналітичний внутрішньобанківський контроль необхідно розглядати як систему керівництва факторами ризиків, а також як інструмент прогнозування і здійснення ефективної грошово-кредитної політики банку.

Для попередження погіршення якості кредитного портфеля в процесі концентрації тих або інших видів кредитів, у тому числі в залежності від періодичності діяльності, банк повинний оперативно визначати ріст ризиків, і відкоригувати балансову вартість кредитів шляхом створення спеціальних резервів для покриття можливого збитку.

Для цього він розробляє основну стратегію кредитної політики, керуючись метою своєї діяльності, рівнем розвитку банківської установи, контрольованою часткою ринку кредитів, і визначає пріоритети при формуванні кредитного портфеля з точки зору генеральної мети: максимізації ефекту від кредитних вкладень при оптимізації витрат на його отримання [8, с. 27].

Висновки. Сучасний стан розвитку економіки в Україні потребує постійної уваги до банківської системи в цілому і кредитних операцій зокрема. Кредитний портфель комерційного банку є одним із найризикованіших напрямків, і найвагоміших компонентів структури відсоткових доходів.

Кредитний портфель – це сукупність кредитів, наданих банком на певну дату, з метою одержання доходу у вигляді відсотків. До заборгованості за кредитними операціями, що становлять кредитний портфель банку, належать вивчення, систематизація та узагальнення існуючих поглядів на складові аналізу кредитних операцій комерційного банку надало можливість визначити три напрями методики аналізу кредитного портфеля: аналіз динаміки та структури, аналіз якості, аналіз ефективності кредитних вкладень.

До основних елементів ефективного управління кредитами комерційного банку можна віднести ретельно розроблену кредитну політику банку; визначення пріоритетних напрямків кредитування; якісне управління портфелем; ефективний контроль за кредитами і добре підготовлений для цієї роботи персонал.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колобов Ю. В., Міщенко В. І., Науменкова С. В. Банківська енциклопедія. – Київ, 2011. – 504 с.
2. Бугель Ю. Напрями удосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2 (27). – С. 157–163.
3. Голуб В. М. Управління кредитним портфелем комерційно-

го банку : Автореф. дис. канд.екон. наук: 08.04.01. – Київ, 2004. – 19 с.
4. Энгслер П. Рыночная экономика для начинающих бизнесменов. – Київ, 2001. – 120 с.
5. Заржицький О., Левченко А. Застава як засіб забезпечення виконання зобов'язань // Право України. – 2002. – № 7. – С. 35–36.
6. Івасів Б., Клапків М. Економічний зміст та форми страхування кредитів // Вісник НБУ. – 2000. – № 5. – С. 41–47.
7. Кардаш О. Источник убытков. Кредиты и деятельность банков по обеспечению их возвратности // Бизнес. – 2001. № 16. – С. 41.
8. Коваленко В. В. Особливості кредитування підприємств і організацій в сучасних умовах // Фінанси України. – 2000. – № 10. – С. 27 – 30.
9. Іртищева І.О. Методичні підходи до оцінки кредитоспроможності підприємств агропродовольчої сфери / І.О. Іртищева, І.С. Крамаренко // АгроСвіт. – 2011. – № 19. – С. 2–4.
10. Іртищева І.О. Фінансово-кредитне забезпечення агропродовольчої сфери України: сучасний стан та перспективи розвитку / І.О. Іртищева, І.С. Крамаренко // АгроСвіт. – 2012. – № 3. – С. 14-16.

УДК 368.01(477)

Воронкова О.М.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансових ринків
Університету державної фіскальної служби України

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

UKRAINE'S INSURANCE MARKET IN CONDITIONS OF CURRENT INSTITUTIONAL REFORMATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто новітні тенденції розвитку страхового ринку України в умовах сучасних інституціональних перетворень. Проаналізовано основні показники вітчизняного страхового ринку до і після інституціональних змін у владно-політичному та соціально-економічному середовищі. Охарактеризовано вплив новітніх інституціональних чинників на стан страхового ринку України. Визначено пріоритетні напрями ефективного розвитку вітчизняного страхового ринку в сучасному інституціональному середовищі.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, страховики, страхувальники, страхові послуги, страхові премії, страхові виплати, страхові резерви, перестрахування, інституціональні перетворення, інституціональне середовище.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены новейшие тенденции развития страхового рынка Украины в условиях современных институциональных преобразований. Проанализированы основные показатели отечественного страхового рынка до и после институциональных изменений во властно-политической и социально-экономической среде. Охарактеризовано влияние новейших институциональных факторов на состояние страхового рынка Украины. Определены приоритетные направления эффективного развития отечественного страхового рынка в современной институциональной среде.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страховщики, страхователи, страховые услуги, страховые премии, страховые выплаты, страховые резервы, перестрахование, институциональные преобразования, институциональная среда.

ANNOTATION

The latest trends in Ukraine's insurance market in current institutional reformations are considered in the study. The main indicators of the domestic insurance market before and after the institutional change in governmental, political, social and economic environment are analyzed. The modern institutional factors' influence on the state of Ukraine's insurance market is characterized. The major directions of effective development of Ukraine's insurance market in current institutional environment are defined.

Keywords: insurance, insurance market, insurers, insurers, insurance services, insurance premiums, insurance payments, insurance reserves, reinsurance, institutional transformations, institutional environment.

Постановка проблеми. Досвід розвинених країн доводить, що інститут страхування ефективно сприяє розвитку бізнесу та вирішенню соціальних проблем через механізм страхового захисту майнових інтересів юридичних осіб та фізичних осіб. Страхування є важливим чинником економічної безпеки як на макро-, так і на мікрорівні, оскільки дає можливість забезпечити відшкодування збитків у разі настання негативних подій, визначених як страхові випадки. Крім того, страхові резерви є потужним інвестиційним джерелом, а страхові компанії – активними суб'єктами інвестиційної діяльності. Водночас страховий ринок України виконує свої соціально-економічні функції лише частково, а процес його формування не можна вважати завершеним. За оцінками експертів, покриття страхового поля в Україні становить 3–5%, тоді як у країнах Західної Європи – понад 90%. Це свідчить про наявність в Україні великих невикористаних резервів розвитку страхового ринку [5, с. 31]. За попередніми даними, страховий ринок України займає 0,21% у страховому ринку Європи, а у світовій структурі йому належить лише 0,062% [2, с. 73].

Однією з ключових причин такого становища є складне, суперечливе і нестабільне середовище розвитку страхового ринку України. Ще в 2011 р. Українська федерація убезпечення визначила системні зовнішні і внутрішні ризики, під дією яких перебуває даний ринок:

– глобальні ризики, зумовлені циклічним характером розвитку світової економічної та фінансової систем, неможливістю передбачити час та масштаб чергової кризи;

– макро- та мікроекономічні ризики, пов'язані, зокрема, зі збереженням тенденцій до зниження темпів зростання національної економіки або окремих галузей, рівня інвестиційної активності, високих рівня інфляції та відсотків за банківським кредитуванням, низького рівня життя населення України, недостатнього рівня розвитку внутрішньої інфраструктури;

– фінансові ризики, що включають, зокрема, незадовільний фінансовий стан значної частини страховиків, низький рівень якості активів, залежність інвестиційних доходів від депозитної політики банківської системи;

– комерційні ризики, до яких, зокрема, належать посилення цінової конкуренції та загроза банкрутства значної кількості страховиків, зростання обсягу невиконаних зобов'язань між страховиками, у т. ч. за договорами перестрахування, та у відносинах з контрагентами і партнерами [14].

Новітні інституціональні перетворення в нашій державі зумовили розширення цього переліку за рахунок воєнної ситуації та політичної кризи, істотного скорочення економічних процесів, сплеску соціальної напруги, різкого

падіння курсу гривні і зменшення доходів населення. У сучасних вітчизняних реаліях, що характеризуються значним рівнем небезпеки і ризикованості, курс на зростання ролі інституту страхування у суспільному житті стає відображенням усвідомлення принципово нової ситуації, що значною мірою визначає якість життя суспільства як на сучасному етапі, так і в майбутньому, тому в Україні ефективний розвиток страхового ринку сьогодні належить до найактуальніших суспільних завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика страхування в Україні давно і широко обговорюється серед науковців і практиків. Водночас швидкі зміни інституціональних чинників, які впливають на страховий ринок, змушують фахівців ще активніше звертатися до його проблем. Серед останніх досліджень питання функціонування, розвитку та модернізації страхового ринку України розглядали В. Базилевич, О. Гладчук, Ю. Дьячкова, Г. Козоріз, Л. Позднякова, О. Сафонова; питання діяльності страхових компаній як фінансових посередників – О. Вовчак і Л. Надієвець; проблеми та перспективи розвитку страхового бізнесу – І. Лук'яненко, В. Сінельнік, О. Сова. Віддаючи належне результатам проведених досліджень, необхідно зазначити, що високодинамічні інституціональні перетворення, що відбуваються в нашій державі останнім часом, зумовлюють необхідність актуальної оцінки стану вітчизняного страхового ринку із врахуванням впливу новітніх чинників. Саме об'єктивна оцінка актуальної ситуації на страховому ринку дає можливість його суб'єктам адекватно забезпечити свої інтереси в умовах значних страхових ризиків. Це зумовлює актуальність, наукове та практичне значення даної роботи.

Таблиця 1

Основні показники страхового ринку України та їх динаміка за 2011–2015 рр.

Показник	2011 р.	2012 р.	Темп приросту, %	2013 р.	Темп приросту, %	2014 р.	Темп приросту, %	2015 р.	Темп приросту, %
Частка страхових премій у ВВП, %	1,7	1,65	97,1	2,0	121,2	1,7	85,0	1,5	88,2
Кількість зареєстрованих страховиків, із них:	442	414	93,7	407	98,3	382	93,9	361	94,5
компанії life	64	62	96,9	62	100,0	57	91,9	49	86,0
компанії non-life	378	352	93,1	345	98,3	325	94,2	312	96,0
Кількість укладених договорів страхування, млн. шт.	618,0	178,2	28,8	185,3	104,0	134,7	72,7	202,4	150,3
Активи по балансу, млн. грн.	48122,7	56224,7	116,8	66387,5	118,1	70261,2	105,8	60729,1	86,4
Сформовані страхові резерви, млн. грн.	11179,3	12578,0	112,5	14435,7	114,8	15828,0	109,6	18376,3	116,1
Валові страхові премії, з яких:	22693,5	21508,2	94,8	28661,9	133,3	26767,3	93,4	29736,0	111,1
life	1346,4	1809,5	134,4	2476,7	136,9	2159,8	87,2	2186,6	101,2
non-life	21347,1	19698,7	92,3	26185,2	132,9	24607,5	94,0	27549,4	112,0
Валові страхові виплати, з яких:	4864,0	5151,0	105,9	4651,8	90,3	5065,4	108,9	8100,5	159,9
life	70,6	82,1	116,3	149,2	181,7	239,2	160,3	491,6	205,5
non-life	4793,4	5068,9	105,7	4502,6	92,8	4826,2	107,2	7608,9	157,7
Рівень валових виплат, %	21,4	23,9	111,7	16,2	67,8	18,9	116,7	27,2	143,9
Чисті страхові премії, млн. грн.	17970,0	20277,5	112,8	21551,4	106,3	18592,8	86,3	22354,9	120,2
Чисті страхові виплати, млн. грн.	4699,2	4970,0	105,8	4566,6	91,9	4893,0	107,1	7602,8	155,4
Рівень чистих виплат, %	26,2	24,5	93,5	21,2	86,5	26,3	124,1	34,0	129,3
Обсяг страхових платежів, сплачених перестраховикам, млн. грн.	5906,2	2522,8	42,7	8744,8	346,6	9704,2	111,0	9911,3	102,1
Обсяг страхових виплат, компенсованих перестраховиками, млн. грн.	731,6	537,8	73,5	486,7	90,5	640,9	131,7	1345,8	210,0

Джерело: складено і розраховано за даними [8]

Мета статті полягає в аналізі стану страхового ринку України в умовах сучасних інституціональних перетворень та на цій основі визначенні пріоритетних напрямів його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як ми вже зауважували раніше, суттєвий вплив на страховий ринок України здійснили такі новітні інституціональні чинники, як зміна влади, анексія АР Крим та ведення бойових дій на сході України, політична та соціальна криза, скорочення економічних процесів, девальвація національної валюти, високі темпи інфляції, тотальне зубожіння населення. Щоб оцінити наслідки такого впливу, проаналізуємо стан вітчизняного страхового ринку за останні п'ять років, використовуючи його показники як до, так і після відповідних інституціональних перетворень.

Основні показники страхового ринку України та їх динаміку за відповідний період представлено в табл. 1.

Ключовим показником, який характеризує місце страхового ринку в економіці держави, а відповідно і його розвиток, є частка страхових премій у ВВП. Динаміка частки страхових премій у ВВП України свідчить про нестабільне зростання даного показника до 2014 р. та його стабільне падіння у 2014–2015 рр., причому найбільше його значення спостерігалося в 2013 р. (2%), а найменше – у 2015 р. (1,5%). Це вказує на значне скорочення вітчизняного страхового ринку і невідповідність його розмірів європейським показникам (у середньому по Європі – приблизно 8%).

Загальна кількість зареєстрованих страховиків станом на 31.12.2015 становила 361, у тому числі СК life – 49, СК non-life – 312. За аналізований період кількість страхових компаній постійно зменшувалася, скоротившись на кінець 2015 р. порівняно з кінцем 2011 р. майже на 20%. Причому більших темпів скорочення зазнала кількість компаній зі страхування життя. Динаміка кількості укладених договорів страхування не мала чіткої тенденції і зумовлювалася відповідними інституціональними чинниками, які спонукали до згортання або розширення страхового ринку. Це пояснює зменшення кількості договорів у 2012 р. і 2014 р. та її збільшення у 2013 р. і 2015 р. Слід зазначити, що на кінець 2015 р. кількість укладених договорів страхування становила лише третину від їх кількості на кінець 2011 р., хоча порівняно з показником 2014 р. вона зросла наполовину. Істотне підвищення рівня небезпеки у вітчизняних реаліях зумовило збільшення кількості укладених договорів страхування майна у 8,3 рази, договорів страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – у 10,4 разів, договорів страхування від нещасних випадків – на 62,1% [8].

Щоб виконати взяті на себе зобов'язання у високоризикованому середовищі, страховики мають бути фінансово стійкими. Саме активи страхових компаній і страхові резерви відображають їх спроможність у майбутньому виконати взяті на себе зобов'язання, що означає стабільність страхового ринку. Темп приросту активів страховиків до 2014 р. характеризувався значним зростанням, у 2014 р. – незначним, а у 2015 р. – різким скороченням майже на 14%. Різке скорочення активів страховиків у 2015 р. пов'язане із зменшенням кількості СК та списанням неліквідних активів із балансів страховиків.

Динаміка обсягу страхових резервів демонструє щорічне зростання, проте спричинене воно девальвацією гривні та переоцінкою залишків валютних активів страхових компаній. Ураховуючи зазначену вище ситуацію з активами страховиків, можна припустити, що існує висока ймовірність виникнення проблем із виконанням зобов'язань по укладених договорах страхування вже у недалекому майбутньому.

Одним із ключових показників функціонування страхового ринку є обсяг страхових премій. У аналізованому періоді фактично весь обсяг страхових премій акумулюють 20 СК life і 200 СК non-life, що свідчить про помірну монополізацію ринку страхування життя та істотний рівень конкуренції на ринку страхування non-life. У структурі страхових премій більше 90% становлять види non-life. Динаміка валових страхових премій відповідає динаміці кількості укладених договорів страхування. Зростав обсяг валових страхових премій лише в 2013 та 2015 рр. У 2013 р. це відбулося переважно за рахунок збільшення обсягів внутрішнього перестрахування за такими видами, як страхування життя, добровільне особисте страхування і страхування фінансових ризиків. Приріст валових страхових премій у 2015 р. переважно зумовлений істотним зростанням платежів зі страхування вантажів та багажу, авіаційного страхування, страхування медичних витрат і страхування відповідальності перед третіми особами. У 2012 р. на тлі річного зменшення валових страхових премій на 5,2% чисті страхові премії збільшилися на 12,8%, що пов'язане зі збільшенням надходжень чистих страхових платежів за такими видами особистого страхування, як страхування життя, медичного страхування, страхування відповідальності перед третіми особами, страхування від нещасних випадків та страхування кредитів. Така тенденція зумовлена здебільшого введенням нових податкових правил, згідно з якими суттєво обмежено можливості суб'єктів господарювання і страховиків використовувати операції зі страхування для оптимізації оподаткування Питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях суттєво коливалася по роках: 79,2% у 2011 р., 94,3% у 2012 р., 75,2% у 2013 та 2015 рр., 69,5% у 2014 р. [8].

Наступним ключовим показником функціонування страхового ринку є обсяг страхових виплат (відшкодувань). В їхній структурі переважають виплати за страхуванням non-life

(від 93 до 98% протягом аналізованого періоду). Динаміка страхових відшкодувань показує щорічне збільшення страхових виплат за life-договорами та нестабільне збільшення за договорами non-life. У 2015 р. за обома видами страхування виплати зросли суттєво, хоча і нерівномірно, порівняно з 2011 р.: із life-страхування було відшкодовано більше в сім разів, а з non-life – в 1,6 рази. Таке збільшення виплат за 2015 р. відбулося за рахунок суттєвого зростання страхових виплат майже за всіма видами страхування, але найбільше було відшкодовано за договорами страхування життя, страхування фінансових ризиків та страхування майна. Така ситуація є адекватною реакцією на постійне погіршення соціально-економічного становища. У 2015 р., відповідно, спостерігається істотний приріст рівня валових виплат, який помірно зростав протягом майже всього аналізованого періоду (крім 2013 р.). Суттєве зменшення валових та чистих страхових виплат у 2013 р. відбулося за рахунок страхування фінансових ризиків, страхування майна, страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ та страхування кредитів, оскільки саме у цьому році індикатори соціально-економічного розвитку України були найкращими у межах аналізованого періоду. Водночас за результатами 2013 р. збільшилися валові та чисті страхові виплати зі страхування життя і медичного страхування, що стало відповідною реакцією на загальновідомі військово-політичні події, що розпочалися восени цього року.

Розглянемо основні показники ринку перестрахування в Україні. Хоча в 2012 р. обсяг страхових платежів, сплачених перестраховикам, і зазнав суттєвого скорочення, проте вже в наступному році він зріс у 3,5 рази і помірно збільшувався в наступних роках. Обсяг страхових виплат, компенсованих перестраховиками, помірно зменшувався до 2014 р., з якого він почав істотно зростати. За результатами 2015 р. обидва зазначені показники показали порівняно з результатами 2011 р. майже однакове зростання (обсяг платежів – 168%, обсяг виплат – 184%). Частка вихідного перестрахування щодо валових страхових премій, як і частка виплат перестраховиків щодо валових страхових виплат, зростають, хоч і нерівномірно, з 2013 р., що свідчить про розширення ринку перестрахування в Україні. Причиною такого розширення є недостатність власних фінансових ресурсів страхових компаній. Роль перестраховиків-резидентів і нерезедентів на вітчизняному ринку перестрахування протягом аналізованого періоду також змінювалася. Проте можна стверджувати про істотне посилення ролі перестраховиків-нерезидентів у 2015 р., в якому частка зовнішнього вихідного перестрахування збільшилася на 2,8 в. п. порівняно із даними 2014 та 2013 рр., а частка нерезидентів у страхових виплатах, відшкодованих перестраховиками, збільшилася у 1,8 та 2,2 рази відповідно. Хоча причина такого становища залишилася тією ж.

Висновки. Страхування – не тільки важливий чинник економічної безпеки та соціальної стабільності в країні, а й також потужний акумулятор інвестиційних ресурсів. Водночас страховий ринок України дотепер перебуває на стадії формування, повільно адаптуючись до європейських та світових стандартів. На сучасному етапі вітчизняний страховий ринок функціонує в інституціональних умовах системної політичної та економічної кризи, воєнної ситуації та соціальної напруги, стагнації та тотального зубожіння населення, що істотно гальмує його розвиток.

Підсумовуючи результати дослідження страхового ринку України в умовах сучасних інституціональних перетворень, необхідно зауважити на погіршанні ситуації у страховому секторі з 2014 р., в якому відбулися доленосні для нашої держави геополітичні та військові події, що відповідним чином вплинули на політичні та соціально-економічні процеси. Зокрема, після досягнутого у 2013 р. максимального значення частки страхових премій у ВВП (2%) цей показник за останні два роки скоротився на чверть, що свідчить про відповідне скорочення вітчизняного страхового ринку і про те, що страховий сектор ще не зайняв належне місце в економіці країни. У структурі страхового ринку України 90% займає сектор non-life страхування, тому можна зазначити, що за основними кількісними й якісними ознаками вітчизняний ринок не відповідає стандартам розвинених країн, зокрема Єврозони. Щодо інших ключових показників страхового ринку України, доцільно зазначити, що кількість зареєстрованих страхових компаній постійно скорочувалася. Динаміка кількості укладених договорів страхування, страхових премій і страхових виплат не мала чітких тенденцій і зумовлювалася відповідними інституціональними чинниками, які спонукали до згортання або активізації страхової діяльності. У 2015 р. за всіма цими показниками відбулося зростання, а особливо слід зазначити значне збільшення страхових виплат і, відповідно, рівня страхових виплат, причиною якого стало погіршення соціально-економічного становища в Україні. З іншого боку, активи страховиків, основною складовою частиною яких залишаються вкладення в акції та банківські депозити, у 2015 р. різко зменшилися, що свідчить про ймовірність виникнення проблем із виконанням зобов'язань за укладеними договорами страхування. І хоча динаміка страхових резервів протягом усього аналізованого періоду була зростаючою, насамперед це було зумовлено переоцінкою залишків валютних активів страховиків. Недостатність власних фінансових ресурсів страхових компаній зумовлювала необхідність користуватися послугами перестраховиків, особливо останнім часом. Тому, зважаючи на наведене вище, забезпечення відповідних

інституціональних умов для ефективного розвитку вітчизняного страхового ринку має бути одним із пріоритетних державних завдань як в аспекті національної безпеки, так і подальшого соціально-економічного розвитку країни.

Враховуючи результати проведеного аналізу, а також результати раніше проведених досліджень (як власних, так й інших фахівців) із відповідної проблематики, можемо визначити три пріоритетні напрями ефективного розвитку страхового ринку України в сучасному інституціональному середовищі.

1. Підвищення попиту на страхові послуги, для чого необхідно забезпечити:

– підвищення платоспроможності населення;

– підвищення рівня довіри населення до страхових компаній;

– підвищення страхової культури населення.

Підвищення платоспроможності населення можливе за рахунок підвищення мінімальної заробітної плати, а також установлення неоподатковуваного мінімуму доходів громадян на її рівні, щоб потенційні споживачі страхових послуг були в змозі їх придбати.

В умовах сучасного інституціонального середовища головними кроком для підвищення рівня довіри населення до страхових компаній уважаємо посилення захисту майнових прав страхувальників шляхом створення Фонду гарантування страхових виплат. У цьому аспекті варто виділити проект Закону про Фонд гарантування страхових виплат за договорами страхування життя від 27 листопада 2014 р. № 0958. У разі настання неплатоспроможності страховика Фонд гарантує страхувальнику відшкодування розміру страхової виплати або викупної суми, передбаченої договором страхування життя, укладеним після набрання чинності цим законом, але не більше максимального розміру гарантійних виплат. Учасниками Фонду мають стати страховики, які отримали ліцензію на здійснення страхування життя, а джерелом його формування – вступні та регулярні внески учасників. Поки що цей законопроект знаходиться на стадії обговорення.

Підвищення страхової культури населення потребує не тільки масштабної масово-роз'яснювальної роботи, але й реального запровадження накопичувального загальнодержавного пенсійного страхування та загальнообов'язкового соціального медичного страхування. Зараз у Верховній Раді України опрацьовуються проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та єдиних принципів нарахування пенсій від 30 квітня 2015 р. № 2767 і проект Закону про загальнообов'язкове соціальне медичне страхування від 30 липня 2015 р. № 2462а. Уведення в дію відповідних законодавчих актів надасть змогу забезпечити населення відповідним соціальним захистом.

2. Посилення фінансової безпеки на страховому ринку, для чого необхідно забезпечити:

– введення в дію та дотримання критеріїв та нормативів достатності, диверсифікованості та якості активів страховиків;

– протидію схемам фінансового шахрайства за участю страхових компаній;

– запровадження системи пруденційного нагляду за страховою діяльністю.

Перший пункт уже впроваджується до життя шляхом уведення в дію Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика, затвердженого Розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, від 23 лютого 2016 р. № 396, яким установлено вимоги щодо обсягів укладень страхових резервів у банківські установи залежно від їх кредитного рейтингу, вимоги до рейтингу надійності перестраховика та складу низькоризикових активів. Проте введення в дію цього положення, своєю чергою, пов'язане з ризиками масового переведення страхових резервів до банків із вищим рейтингом та обмеження кола надійних перестраховиків, а також зниження рівня диверсифікації активів страховиків у зв'язку обмеженим переліком низькоризикових активів.

Фахівці вважають, що основна частина фінансових шахрайств на страховому ринку пов'язана із тіньовим відтоком капіталу за кордон, насамперед за допомогою офшорів, що ставить під загрозу виконання зобов'язань страхових компаній перед страхувальниками та перед бюджетом. Україна вже зробила певні кроки у напрямі попередження використання шахрайських схем за участю страховиків. Наступним кроком може стати введення в дію Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо запровадження податку з операцій з офшорними юрисдикціями», зараз відомого як законопроект від 13 квітня 2016 р. № 4413.

Щодо запровадження системи пруденційного нагляду за страховою діяльністю, то ще в 2010 р. було затверджено Концепцію запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами та Програму розвитку системи пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами, які складалися з трьох етапів [10]. Дотепер на практиці не завершено навіть перший, підготовчий, етап, тому постає актуальне завдання щодо прискорення практичної реалізації відповідного нормативного акту. До речі, основні його положення знайшли своє місце у новому проекті Закону про страхування від 6 лютого 2015 р. № 1797-1, який було ухвалено у першому читанні.

3. Активізація інвестиційної діяльності страхових компаній, для чого необхідно забезпечи-

ти вкладання страхових інвестицій насамперед у реальний сектор економіки. Тут треба зауважити, що хоча ще з 2005 р. встановлено обмеження обсягів інвестування страхових резервів у економіку на рівні 15% (із них в окремий об'єкт – не більше 5%) [12], частка вкладень в економіку в структурі інвестиційного портфеля страховиків за аналізований період не перевищувала 0,2%. У цьому аспекті важливим є підвищення привабливості реальних інвестицій для страхових компаній. Ми підтримуємо думку про перспективність страхових інвестицій у ринок нерухомості, а також корпоративні облігації за умови дотримання емітентами відповідного кредитного рейтингу. Також у цьому напрямі перспективним моментом уважаємо поєднання страхових інвестицій зі страховим захистом шляхом конструювання нових фінансових інструментів.

Таким чином, розвиток страхового ринку України у зазначених пріоритетних напрямах дасть змогу активізувати страхову діяльність та підвищити фінансову безпеку у страховому секторі, покращити фінансові показники діяльності страховиків, збільшити страхові інвестиції в реальний сектор економіки, запровадити дієву систему пруденційного нагляду та попередження фінансових шахрайств за участю страхових компаній, запровадити нові страхові послуги у сфері соціального захисту та інвестування. Разом усе це дасть змогу наблизити страховий ринок України до європейських та світових стандартів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В.Д. Новітні тенденції та протиріччя на страховому ринку України / В.Д. Базилевич // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2012. – Вип. 133. – С. 5–8.
2. Вовчак О.Д. Діяльність страхових компаній як фінансових посередників: світовий досвід та можливості для України / О.Д. Вовчак, Л.М. Надієвець // Облік і фінанси. – 2015. – № 3(69). – С. 70–74.
3. Гладчук О.М. Фінансова безпека сучасного страхового ринку України / О.М. Гладчук // Ефективна економіка. – 2014. – № 4.
4. Дьячкова Ю.М. Страховий ринок в умовах нестабільної економіки / Ю.М. Дьячкова // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2014. – № 2(33). – С. 172–176.
5. Козоріз Г.Г. Пріоритетні напрями модернізації страхового ринку України в умовах глобальних викликів / Г.Г. Козоріз // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 26–34.
6. Лук'яненко І.Г. Сучасні тенденції функціонування та напрями реформування страхового ринку України / І.Г. Лук'яненко, В.В. Сінельнік // Економічний вісник університету: збірник наукових праць. – Переяслав-Хмельницький : Переяслав-Хмельницький ДПУ, 2015. – № 27/1. – С. 221–228.
7. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rada.gov.ua.
8. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua.
9. Позднякова Л.А. Методическое обеспечение оценки финансовой безопасности страхового рынка / Л.А. Позднякова // Вісник Одеського національного університету. – 2014. – Т. 19. – Вип. 1 (Економіка). – С. 92–95.
10. Про затвердження Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами та Програми розвитку системи пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 15 липня 2010 р. № 585 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pension.kiev.ua/files/fsr_concept_prudential_supervision_n585_15jul2010.pdf.
11. Про затвердження напрямів інвестування галузей економіки за рахунок коштів страхових резервів : Постанова Кабінету Міністрів України від 25 липня 2005 р. № 643 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/643-2005-%D0%BF.
12. Сафонова О.Д. Сучасний стан страхового ринку України та основні проблеми його розвитку / О.Д. Сафонова // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 1(21). – С. 98–102.
13. Сова О.Ю. Проблеми та перспективи розвитку страхового бізнесу в Україні / О.Ю. Сова // Наука й економіка. – 2015. – № 1(37). – С. 42–48.
14. Стратегія розвитку страхового ринку України на 2012–2021 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ufu.org.ua/ua/about/activities/strategic.

УДК 336.71(477)

Гаркуша Ю.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ РЕФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ В УКРАЇНІ

FEATURES MECHANISM REFINANCING BANKSIN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості механізму рефінансування Національним банком України банків другого рівня. Охарактеризовано основні інструменти рефінансування. Проаналізовано структуру та динаміку кредитів рефінансування. Виділено основні проблеми рефінансування та вказані шляхи їх подолання.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, механізм рефінансування, рефінансування, банк, Національний банк України.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности механизма рефинансирования Национальным банком Украины банков второго уровня. Охарактеризованы основные инструменты рефинансирования. Проанализированы структура и динамика кредитов рефинансирования. Выделены основные проблемы рефинансирования и указаны пути их преодоления.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, механизм рефинансирования, рефинансирование, банк, Национальный банк Украины.

ANNOTATION

In the article the features of the mechanism of refinancing National Bank of Ukraine second-tier banks. We characterize the main refinancing instruments. Analyze the structure and dynamics of the loan refinancing. The main problems of refinancing, and indicated ways to overcome them.

Keywords: monetary policy, the mechanism of refinancing, refinancing, bank, National Bank of Ukraine.

Постановка проблеми. Грошово-кредитна політика як складова частина загальнодержавної політки повинна сприяти соціально-економічному розвитку. За допомогою інструментів грошово-кредитної політики, зокрема рефінансування банків, центральні банки різних країн світу мають можливість впливати на функціонування грошового ринку і опосередковано – на реальний сектор економіки. В умовах соціально-економічної нестабільності, збитковості банківської системи особливої актуальності набувають дослідження та вдосконалення механізму рефінансування центральним банком банків другого рівня. Національний банк України як кредитор останньої інстанції для підтримки ліквідності банківських установ на достатньому рівні надає кредити банкам шляхом рефінансування. Незважаючи на те що вітчизняний регулятор постійно вдосконалює механізм рефінансування банків, досі існують деякі протиріччя, недоліки, що зумовлює необхідність подальшого наукового пошуку шляхів удосконалення даного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми ефективності грошово-кредитної політики Національного банку України, зокрема механізму рефінансування, приділяють велику увагу такі вітчизняні вчені. як В.І. Міщенко, В.В. Коваленко, А.В. Сомик, Т.Д. Косова, В.В. Лановий, О.В. Мельниченко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, ураховуючи досягнення фундаментальних і прикладних досліджень, недостатньо уваги приділяється саме механізму рефінансування, оскільки більшість науковців обмежується лише дослідженням кредитних операцій центрального банку.

Мета статті полягає у дослідженні механізму рефінансування Національним банком України, розробці рекомендацій щодо вдосконалення практики рефінансування вітчизняних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рефінансування – це один із поширених інструментів грошово-кредитної політики, який використовується центральними банками різних країн. Під рефінансуванням розуміють забезпечення центральним банком комерційних банків додатковими резервами на кредитній основі, тобто запозиченими резервами. Ініціаторами рефінансування виступають комерційні банки. Вони звертаються до центрального банку у разі вичерпання можливостей поповнити свої резерви з інших джерел. Рефінансування можна розглядати як процес відновлення ресурсів комерційних банків, які були вкладені в позички, боргові цінні папери та інші активи [1, с. 104].

Відповідно до глосарію банківської термінології, рефінансування – це операції з надання банкам кредитів у встановленому національним банком порядку. Основною метою рефінансування є регулювання ліквідності банків на виконання національним банком функції кредитора останньої інстанції [2].

Щодо поняття механізму рефінансування, то, зокрема, у наукових працях вітчизняного науковця О.В. Мельниченко механізм рефінансування визначається як процес передачі змін (ресурсів та інформації) від учасників ринку і національних агентів до банків із подальшим впливом на соціально-економічний розвиток національної економіки. Цей процес забезпечується системою фінансових методів, форм та важелів на основі відповідного організаційного, правового, інфраструктурного, та інформаційного забезпечення [3].

На основі категорій «фінансовий механізм», «грошово-кредитна політика», «рефінансування» нами сформовано визначення поняття механізму рефінансування як сукупність фінансових методів і форм організації грошово-кредитних відносин, інструментів та важелів впливу на грошовий ринок шляхом кредитування центральним банком банків другого рівня.

До основних методів механізму рефінансування належать: кредитування центральним банком (у тому числі облік і переоблік цінних паперів) комерційних банків, угоди РЕПО, угоди валютного свопу тощо.

Важелями рефінансування, можна вважати: ключову процентну ставку, облікову ставку центрального банку, ринкову процентну ставку за операціями, курс цінних паперів, курси валют, дисконт. Правовим забезпеченням механізму рефінансування є Конституція України, закони України, постанови НБУ. Нормативним забезпеченням механізму рефінансування є норми, нормативи, інструкції, методичні вказівки, інша нормативна інформація. Схему механізму рефінансування центральним банком банків другого рівня зображено на рис. 1.

Процес кредитних відносин між НБУ і банками регламентується значною кількістю нормативних актів, основні серед яких: Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 № 679-XIV; Положення «Про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи» від 17.09.2015 № 615; Положення «Про надання Національним банком України стабілізаційних кредитів банкам України» від 13.07.2010 № 327; Технічний порядок проведення Національним банком України операцій з банками, затверджений Постановою Правління НБУ від 30.04.2009 № 260 у редакції Постанови Правління НБУ від 22.06.2012 № 262 тощо.

Механізм рефінансування НБУ проявляється через взаємодію регулятора та банків другого рівня в процесі реалізації грошово-кредитної політики для забезпечення ліквідності як окремого банку, так і банківської системи в цілому. Регулятор за допомогою дії кредитного каналу

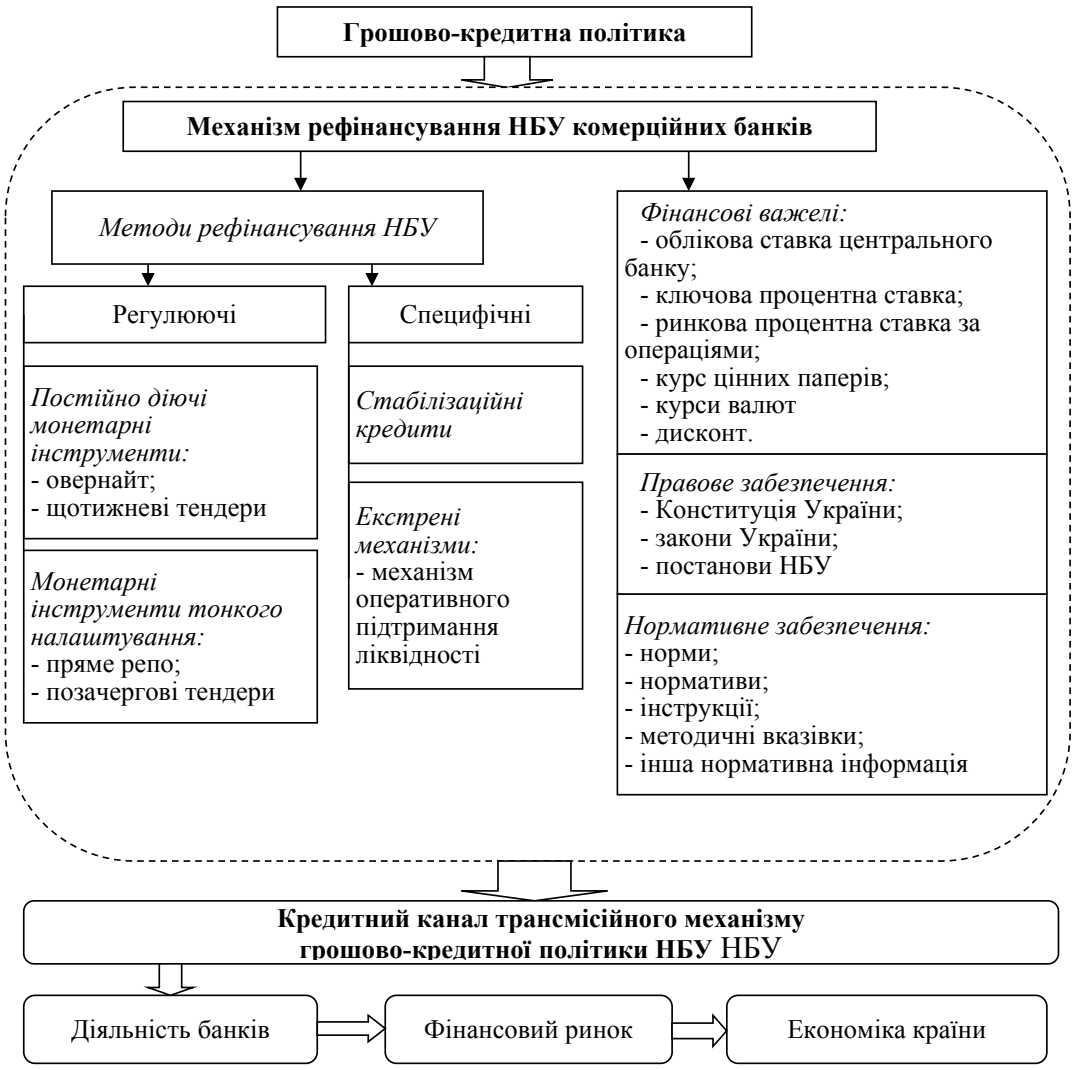


Рис. 1. Механізм рефінансування НБУ комерційних банків [3–5]

трансмісійного механізму грошово-кредитної політики має можливість впливати на стан банківської системи, фінансового ринку та економіку країни.

Доцільно більш детально розглянути основні інструменти рефінансування НБУ станом на 2016 р. (табл. 1).

Нині НБУ використовує стандартні інструменти регулювання ліквідності банківської системи для виконання цілей та завдань, визначених законодавством України та Основними засадами грошово-кредитної політики, залежно від ситуації на грошово-кредитному ринку, здійснює регулювання ліквідності банківської системи в межах визначених монетарних параметрів та в обсягах, які потрібні для їх збалансування та управління грошово-кредитним ринком, шляхом застосування таких стандартних інструментів, як: операції з рефінансування (кредити овернайт, кредити рефінансування); операції прямого репо; операції з власними борговими зобов'язаннями; операції з державними облігаціями України [5].

В умовах соціально-політичної кризи економіка України демонструє негативну динаміку основних макроекономічних показників розви-

Таблиця 1

Особливості механізмів рефінансування НБУ Україні [4–6]

Інструменти	Мета залучення банками	Періодичність / строк	Застава	Порядок надання
Регулюючі				
Постійно діючі монетарні інструменти				
Овернайт	Забезпечення виконання обов'язкових резервів та нормативів	Щоденно	Державні облігації України, облігації міжнародних фінансових організацій та депозитні сертифікати	Автоматично до 100% обсягу обов'язкових резервів
Щотижневі тендери	Регулювання короткострокової/ середньострокової ліквідності	Три середи поспіль Строк – до 14 днів Кожна четверта середа Строк – до 90 днів	Державні облігації України, депозитні сертифікати, іноземна валюта, облігації міжнародних фінансових організацій	Процентний або кількісний тендер
Монетарні інструменти тонкого налаштування				
Пряме репо	Регулювання короткострокової/ середньострокової ліквідності	За зверненням до банку Строк – до 90 днів	Державні облігації України	Укладання двосторонньої угоди
Позачергові тендери	Регулювання короткострокової/ середньострокової ліквідності	Залежно від ситуації на ринку Строк – до 360 днів (понад 90 днів – додаткові вимоги)	Державні облігації України, депозитні сертифікати, іноземна валюта, облігації міжнародних фінансових організацій	Процентний або кількісний тендер
Специфічні				
Стабілізаційний кредит				
Стабілізаційний кредит	Усунення загрози стабільної діяльності через тимчасові проблеми з ліквідністю	Залежно від потреби банку Строк – до двох років з можливою пролонгацією до одного року. Загальний строк не може перевищувати п'ять років		Клопотання про надання стабілізаційного кредиту, фінансову модель розвитку банку, графік повернення стабілізаційного кредиту та сплати процентів, письмове запевнення банку, щодо збільшення розміру регулятивного капіталу банку на суму не менше ніж 15% від суми стабілізаційного кредиту та ін.
Екстрені механізми				
Механізм оперативного підтримання ліквідності банків	Підтримка ліквідності у разі відпливі строкових вкладів (депозитів) фізичних осіб	Залежно від ситуації на ринку шляхом проведення позачергового тендеру Строк – до 360 днів	Державні облігації України, іноземна валюта	Кількісний тендер. Заявка банку не більше відпливу строкових коштів фізичних осіб

тку, що впливає на стан банківської системи. Станом на початок IV кварталу 2016 р. на ринку банківських послуг функціонують 100 банків, що на 76 установ менше, ніж на початок 2013 р. За результатами 2015 р. банки отримали збитки в розмірі 66 559 млн. грн., така ж тенденція продовжується і в 2016 р. Кошти, залучені від юридичних і фізичних осіб, у тому числі й у вигляді строкових депозитів, хоча і відновили позитивну динаміку, проте темпи росту зовсім незначні. У таких умовах участь Національного банку України є вкрай важливою. Зокрема, обсяг рефінансування банків у 2014 р. став найбільшим після 169,5 млрд. грн. у кризовому 2008 р. Регулятор у 2014 р. порівняно з 2013 р. збільшив обсяг рефінансування банків у три рази – до 222,3 млрд. грн. Найчастіше в 2014 р. банки зверталися за додатковими ресурсами до НБУ у першому півріччі, за цей же період були отримані і найбільші суми кредитів. Рефінансування надавалося у формі кредитів овернайт, шляхом проведення тендерів, договорів репо, стабілізаційних кредитів та кредитів для збереження ліквідності. Однак не завжди надані кредити рефінансування ефективно використовувалися та позитивно впливали на діяльність банку.

Згідно з даними НБУ, найбільше кредитів рефінансування в 2014 р. отримали державні банки переважно для фінансування «Нафтогазу». Приватні ж банки за рахунок рефінансу вирішували проблеми із відтоком депозитів. Найбільші суми кредиту отримав КБ «ПриватБанк» – приблизно 20 млрд. грн. Також отримав протягом року більше 10 млрд. «Дельта Банк», але все одно відчував труднощі, що стало причиною визнанням його неплатоспроможним. «ВіЕйБі Банк» отримав 5,5 млрд. грн., ще 8,3 млрд. грн. – КБ «Фінансова ініціатива». Із цих коштів, наприклад, «ВіЕйБі Банк» виплачував зобов'язання по депозитах у листопаді 2014 р., але того ж місяця у цей банк було введено тимчасову адміністрацію. Були у НБУ й інші невдалі приклади кредитних відносин із банками другого рівня. Серед банків – одержувачів кредитів рефінансування на строк більше 30 календарних днів є банки, які згодом були визнані неплатоспроможними, і на даний час у них діє тимчасова адміністрація або відбувається процес ліквідації. Зокрема, найбільший обсяг коштів отримали ПАТ «VAB Банк» (5,535 млрд. грн.), АТ «Брокбізнесбанк» (2 млрд. грн.), ПАТ «Всеукраїнський банк розвитку» (1,473 млрд. грн.), ПАТ «Укрбізнесбанк» (1,029 млрд. грн.), АТ «Імексбанк» (795 млн. грн.), ПАТ «Камбіо» (428,2 млн. грн.), ПАТ«Форум» (422 млн. грн.), ПАТ «БГ Банк» (364,7 млн. грн.), ПАТ «КБ «Актив-Банк» (342,4 млн. грн.), ПАТ «Єврогазбанк» (299 млн. грн.) [7]. Динаміку та структуру наданих кредитів рефінансування станом на 31.12.2011–31.12.2015 надано в табл. 2.

За даними табл. 2, можна сказати, що починаючи з 2012 р. обсяг виданих НБУ кредитів рефінансування починає активно наростати, що зумовлено кризою ліквідності в банківському секторі. Найбільшу суму рефінансування НБУ надав банкам протягом 2014 р., у період відтоку депозитів унаслідок політично-економічної кризи в країні. Загалом за 2014 р. разом із довгостроковими кредитами НБУ було надано 222 млрд. грн.

У 2015 р. банки отримали кредитів рефінансу на суму 61 412,3 млн. грн. Цікава динаміка щодо питомої ваги кредитів овернайт і кредитів, наданих на тендері у загальні сумі рефінансування. Зокрема, якщо в 2011 р. частка кредитів овернайт становила 38,3%, а кредитів, наданих на тендері, – 61,7%, то з наступного 2012 р. ситуація кардинально змінюється. Наприклад, у 2015 р. частки були відповідно 80,2% та 19,8%, що можна пояснити потребою банків у додаткових коштах для забезпечення поточної ліквідності та дотримання економічних нормативів, установлених НБУ. Дещо змінилася ситуація у 2016 р., зокрема сума рефінансування за I–III квартали становила 37 048,7 млн. грн. (на 50% менше, ніж у 2015 р.). Це пояснюється тим, що банки працюють в умовах надлишкової ліквідності, у ході чого зменшується їх прибутковість

Висновки. Недоліки вітчизняної практики рефінансування, які проявилися під час системної банківської кризи та в умовах сучасної соціально-економічної напруги, ще не повністю подолані. Потребують додаткового дослідження та доопрацювання діюча нормативно-правова база, механізми рефінансування за кожним окремим інструментом, особливості забезпечення повернення кредитів із рефінансування тощо. Подальші дослідження у цих сферах сприятимуть

Таблиця 2

Динаміка та структура наданих кредитів рефінансування станом на 31.12.2011–31.12.2015 [7]

Період	Усього наданих кредитів рефінансування, млн. грн.	Кредити овернайт, млн. грн.	Питома вага кредитів овернайт, %	Кредити надані на тендерах, млн. грн.	Питома вага кредитів, наданих на тендерах,%
2011 р.	5227,8	2003,2	38,3	3224,6	61,7
2012 р.	40446,2	28584	70,7	11962,3	29,6
2013 р.	33581,3	19770,4	58,9	13799,3	41,1
2014 р.	149890,7	95202,3	63,5	55566,4	37,1
2015 р.	61412,3	49248,7	80,2	12164	19,8
11.2016	37048,7	15569,7	42,0	21479	58,0

удосконаленню відносин НБУ та комерційних банків, що дасть можливість політиці рефінансування стати дієвим та ефективним інструментом грошово-кредитної політики.

За результатами дослідження можемо визначити основні шляхи вдосконалення механізму рефінансування НБУ комерційних банків в Україні:

- удосконалення процентної політики, зокрема зниження облікової ставки, що вплине на відсоткові ставки на ринку та на доступність позикових коштів;
- використання ефективної методики оцінки фінансової стійкості банку, що дасть змогу визначити реальний фінансовий стан банку та зменшити ризик неповернення кредиту рефінансування;
- здійснення контролю використання отриманих кредитів від регулятора для унеможливлення виведення коштів за кордон або спекулятивних дій на валютному ринку;
- розкриття інформації про всі види наданих кредитів та їх погашення в рамках підвищення транспарентності НБУ, що дасть змогу проводити ґрунтовний аналіз кредитних операцій НБУ;
- позачергове підтримання банків, які кредитують стратегічно важливі державні програми та галузі;
- застосування ефективних інструментів політики рефінансування, враховуючи досвід розвинених країн світу.

Зроблені висновки та запропоновані пропозиції сприятимуть формуванню сучасного ефективного механізму рефінансування, який забезпечить стабільний розвиток банківської системи та дасть стимул до подальшого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Центральний банк і грошово-кредитна політика : навч. посіб. / За ред. Т.Д. Косової, О.О. Папаіки. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.
2. Глосарій банківської термінології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123604&cat_id=123320.
3. Мельниченко О.В. Механізм рефінансування банків у контурі глобальних процесів / О.В. Мельниченко // Ефективна економіка. – 2015. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3735.
4. Презентація НБУ «Інформаційний день з питань рефінансування банків» від 19.03.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=15638156.
5. Положення Про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи від 17.09.2015 № 615 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.
6. Положення Про надання Національним банком України стабілізаційних кредитів банкам України від 13.07.2010 № 327 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

УДК 338.64

Григоревська О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Київського національного університету технологій та дизайну

Салазкін С.Л.
студент
Київського національного університету технологій та дизайну

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІРТУАЛЬНИХ КРИПТОВАЛЮТ: ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

FEATURES OF VIRTUAL CRYPTOCURRENCY: ECONOMIC ASPECTS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню віртуальних валют, зокрема біткоінів як різновиду та їх ролі в інформаційній економіці. Порівняно віртуальну валюту (біткоін) з електроними та фіатними грошима. Окреслено можливі загрози та переваги, пов'язані з їх використанням. Досліджено досвід країн світу щодо використання біткоінів. Установлено, що функціонування криптовалют є новітнім викликом для органів державного регулювання ринків фінансових послуг.

Ключові слова: валюта, криптовалюта, біткоін, віртуальна валюта, грошовий обіг.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию виртуальных валют, в частности биткоину как разновидности и их роли в информационной экономике. Проведено сравнение виртуальной валюты (биткоина) с электронными и фиатными деньгами. Определены возможные угрозы и преимущества, связанные с их использованием. Исследован опыт стран мира по использованию биткоинов. Установлено, что функционирование криптовалют является новейшим вызовом для органов государственного регулирования рынков финансовых услуг.

Ключевые слова: валюта, криптовалюта, биткоины, виртуальная валюта, денежное обращение.

ANNOTATION

The article investigates virtual currencies, including bitkoiniv as kind and their role in the information economy. Compared virtual currency (bitkoin) of electrons and fiatnymy money. Outlined possible threats and benefits associated with their use. The experience of the world on the use bitkoiniv. It is established that the operation cryptocurrency is the newest challenge for state regulation of financial services.

Keywords: currency cryptocurrency, bitkoin, virtual currency, money circulation.

Постановка проблеми. Незважаючи на багатовіковий розвиток, як і раніше, у теорії і практиці грошових відносин зустрічається безліч протиріч і недосліджених напрямів. Одним із таких напрямів є альтернативний грошовий обіг, який включає в себе емісію і використання як розрахункового інструменту додаткових грошових знаків, як санкціонованих, так і несанкціонованих публічними органами влади держави, які знаходяться в обігу нарівні із законним платіжним засобом

Дані українських пошукових запитів Google Trends показують стабільний інтерес до Bitcoin у нашій країні. Пік був зафіксований у грудні 2013 р. Саме тоді криптовалюта сильно виросла в ціні в усьому світі.

У 2016 р. найбільшу кількість пошукових запитів зі словом Bitcoin виходило з Харкова, на другому місці – Дніпро, на третьому – Львів, на четвертому – Одеса. Київ замикає п'ятірку. Якщо дивитися статистику цього року за областями, то на першому місці з великим відривом від решти опиниться окупований Крим.

Рис. 1. Запити за регіонами щодо розрахунків біткоїнами

Джерело: за даними http://biz.liga.net/all/it/stati/3412100-bitcoin-v-ukraine-kto-zarabotaet-na-mirovom-skachke-kriptovalyuty.htm

Поки більшість Інтернет-користувачів нашої країни лише цікавиться новою технологією, українські IT-фахівці нею активно користуються. За останні кілька років біткоіни в Україні стали більше приймати, переважно софтверні компанії. Помітно зросла кількість онлайн-обмінників, окрім того, з'явилися спеціальні кур'єри. Схема роботи проста: вони приїжджають до клієнта, беруть готівку і переводять її в біткоін. Або, навпаки, можуть перевести в готівку криптовалюту.

На популярній міжнародній біржі Localbitcoins.com можна знайти більше тисячі заявок на покупку і продаж криптовалют з України, переважно з Києва, Харкова й Одеси. Приблизно стільки ж заявок від користувачів з інших країн: Австрії, Таїланду, Польщі.

Україна входить до топ-5 країн світу за кількістю користувачів різними біткоін-гаманцями, говорить засновник агентства KUNA й однойменної біржі криптовалюти Михайло Чобанян. «Їх кількість у нас вимірюється в сотнях тисяч», – зазначає він. Про їх кількість мож-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика фіатних, електронних та віртуальних грошей [1–3; 5–7; 9]

Характерна ознака	Фіатні гроші	Електронні гроші	Віртуальні гроші
Сутність	Будь-які законні платіжні кошти, установлені й емітовані центральним органом державної влади, що готові приймати громадяни в обмін на товари та послуги, оскільки це підкріплено законодавчими положеннями	Вартість у грошовому вираженні, що: зберігається на електронному носії; випускається емітентом під час одержання від інших осіб коштів в обсязі не меншому, ніж емітована грошова вартість; приймаються як кошти платежу від інших, окрім емітента, осіб, виражаються в одиницях фіатних грошей	Розрахункова грошова одиниця не відповідає жодній матеріальній грошовій одиниці фіатних грошей
Формат	Паперовий, монети	Цифровий	Цифровий
Розрахункова одиниця	Грошова одиниця певної країни	Фіатні гроші	Ідентифікація клієнта
Емісія	Емісія в центральному органі влади	Емісія в електронному вигляді в обмін на фіатні гроші, емітовані центральним органом влади	«Видобуток» – генерація математичним методом
Емітент	Заснований на законних підставах емітент (яким може бути фінансова установа)	Заснований на законних підставах емітент електронних грошей (якою може бути фінансова установа)	Співтовариство громадян – «майнерів»
Децентралізація та доступність	Повністю централізована	Повністю централізована	Повна децентралізація
Прозорість розрахунків	Непрозорі	Повна прозорість	Повна прозорість розрахунків. Історію будь-якого платежу можна (теоретично) відстежити до самого моменту генерації монет, і він ніколи не буде видалений із бази даних. Знаючи тільки адрес Bitcoin, можна в будь-який час дізнатися про всі транзакції, прийняті цією адресою або відправлені з неї
Контроль над мережею	Повний	Повний	Відсутність контролю за мережею. Біткоін не має контролюючого центру, який може заморозити будь-який рахунок, змінити кількість грошових одиниць у системі, заблокувати або скасувати платіж. Є невеликі комісійні, розмір яких на практиці майже невідчутний і не залежить від суми переказу. Угоди в системі є безповоротними так само, як і операції з готівкою
Захист	Висока ступінь підробки	Достатній ступінь захисту. Проте інформацію можна отримати шляхом несанкціонованого доступу до мережі	Неперевершений захист. Із кожним новим блоком зростає обчислювальна потужність, необхідна майнеру для розрахунку всього ланцюжка з нуля, і чим довше ланцюг, тим важче «зламати» мережу. На сьогоднішній день біткоін – це децентралізована обчислювальна мережа, продуктивність якої більш ніж у вісім разів перевищує сумарну обчислювальну потужність усіх суперкомп'ютерів у світі. Для того щоб захопити над нею навіть обмежений контроль, потрібні величезні ресурси і витрати в сотні мільйонів доларів
Анонімність розрахунків	Часткова. У межах правового поля	Не підтримується. Адреса – номер рахунку в системі – зв'язана з його власником, і для його відкриття потрібні документи	Можливість анонімних розрахунків. Біткоін зручний, і за бажання анонімний засіб розрахунків, адреса – номер рахунку в системі – не пов'язана з його власником, для його відкриття не потрібно ніяких документів. Це рядок довжиною близько 34 символів із цифр і букв латинського алфавіту в різному регістрі. Адреса виглядає, наприклад, так: 1BQ9qza7fn9snSCyJQB3ZcN46biBtkt4ee. Його можна перевести в форму QR-коду або іншого двомірного коду для зручності розрахунків, а також передати як є

на судити лише за непрямими ознаками. Наприклад, Україна входить до топ-3 країн світу за кількістю відвідувань сайту популярного онлайн-сервісу Blockchain.info (також пропонує обзавестися гаманцем). Попереду – тільки Росія та Індія. Статистика ще одного гаманця – Multibid HD – показує, що Україна – п'ята за обсягом запитів на сайті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Авторами, які пропонують вирішення поставленої проблеми, є Р.Й. Бачо, О.В. Ватолина, С.А. Данилов, Г.Т. Карчева С.М. Нікітчук, И.Б. Лагутин. Незважаючи на їх глибокі напрацювання, питання переваг, правової сутності та особливостей застосування віртуальної валюти залишаються відкритими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні відсутня будь-яка нормативна база чи законодавчі роз'яснення, які змогли б юридично обґрунтувати регулювання біткоінів в Україні. Зазначимо, що відсутність обґрунтованого правового статусу не ставить криптовалюту поза законом. У результаті виникає закономірний дисбаланс, який полягає в тому, що економічні нововведення випереджають розвиток законодавства, що регулює взаємовідносини суб'єктів у сфері розрахунків і платежів, що, своєю чергою, посилює можливі ризики на макро- і мікрорівні. Отже, в умовах глобалізаційних процесів та особливо у періоди фінансових криз проблеми застосування та ефективного функціонування криптовалют набувають особливої актуальності. Тому слід детально розібратися у сутності, перевагах, недоліках та особливостях застосування біткоінів.

Мета статті полягає у визначенні особливостей розвитку біткоінів як валюти майбутнього та її впливу на стабільність фінансової системи держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи питання криптовалютних відносин, слід зазначити, що на даний момент існує більше 500 видів криптовалют. Загальна капіталізація криптовалют у 2015 р. становила 5,4 млрд. дол. США, але найбільшого поширення набули лише Bitcoin і Litecoin.

Дані криптовалюти приймаються всіма біржами й обмінними пунктами. Решта криптовалюти побудована на фундаменті відкритого коду Bitcoin і практично нічим від нього не відрізняється, тобто, по суті, вони є похідними інструментами від Bitcoin. Цим і пояснюється їх менша популярність.

Прийнято виділяти два основних типи віртуальних валют: конвертована (відкрита) і неконвертована (закрита) віртуальна валюта. Суть даної класифікації віртуальних валют полягає в можливості їхньої конвертації у фіатні валюти, і навпаки. Термін «конвертована валюта» вказує на її фактичну конвертованість (наприклад, через наявність відповідного ринку). Таким чином, віртуальна валюта є «конвертованою» лише до того часу, поки фізичні та юридичні особи проводять із нею операції, а інші приймають її, оскільки «конвертованість» віртуальної валюти жодним чином не гарантована законодавством. Прикладами конвертованої віртуальної валюти є: Bitcoin, Liberty Reserve, Second Life Linden Dollars. Неконвертована (закрита) віртуальна валюта призначена для використання в конкретних віртуальних сферах, таких як глобальні багатокористувацькі онлайн-ігри або магазин Amazon. com, і яка за правилами, що регулюють її використання, не може бути обміняна на фіатну валюту. Прикладами неконвертованої віртуальної валюти є: Project Entropia, Q-coins і World of Warcraft Gold. Усі неконвертовані віртуальні валюти є централізованими: за визначенням вони емітуються центральним адміністратором, який контролює систему, встановлює правила використання віртуальної валюти, веде централізований реєстр платежів і має право вилучати валюту з обігу [3].

Слід розуміти, що біткоіни не є електронними грошима, а тільки віртуальними валютами. Основні характерні ознаки та особливості порівняння біткоінів з електронними грошима та фіатними грошима наведено в табл. 1.

Виходячи з наведених характеристик, зазначимо, що будучи електронно-цифровим «продуктом» комп'ютерних розробок з особливим алгоритмом «емісії», віртуальні інноваційні валюти містять недостатньо вивчений на сьогодні потенціал як позитивного, так і негативного ефекту. Зокрема, дослідивши низку позицій дослідників [1–3; 5–7; 9; 10], основні переваги та недоліки нами узагальнено у табл. 2.

Віртуальні валюти можуть виступати як засіб обміну в реальній торгівлі товарами, що впливає на реальний ВВП і повинно бути прийнято до уваги під час оцінки наслідків впливу віртуальних валют на реальну грошову масу. Вплив віртуальних валют на реальну пропозицію грошей залежить від ефекту заміщення віртуальною економікою реального сектору економіки та від ефекту витіснення віртуальними валютами реальних грошей. За першого ефекту сукупний дохід реального сектора економіки має тенденцію до зниження через віртуальну господарську діяльність (наприклад, люди, які проводять багато часу у віртуальних іграх, будуть менше працювати в реальній економіці), що також вплине на обсяг грошової маси. З іншого боку, обсяг віртуальних валют збільшується, і, як наслідок, люди менше використовують і зберігають реальних грошей, що призводить до збільшення грошового мультиплікатора. Зауважимо, що у даний час віртуальні валюти не ставлять під загрозу фінансову стабільність, ураховуючи їх обмежений зв'язок із реальною економікою, низькі обсяги торгів і відсутність широкого визнання користувачів. Тим не менш розвиток повинен ретельно контролюватися, оскільки ситуація може суттєво змінитися в майбутньому. Говорячи про вплив віртуальних валют на фінансову стабільність, слід зазначити, що користувачі вір-

туальних валют стикаються із типовими ризиками, пов'язаними з віртуальними платіжними системами, такими як:

1. Кредитний ризик. Користувачі піддаються кредитному ризику щодо будь-яких коштів, що знаходяться на віртуальних рахунках, оскільки не може бути гарантовано, що розрахункова установа в змозі повністю виконати свої фінансові зобов'язання через певний час у майбутньому.

2. Ризик ліквідності. Користувачі можуть знаходитися під ризиком ліквідності, якщо розрахункова установа не в змозі задовольнити будь-які зобов'язання, які вона зробила для забезпечення ліквідності.

3. Операційний ризик. Суб'єкти віртуальних платіжних систем повинні мати рахунки в емітента, отже, вони залежать від надійності, оперативності та безперервності його бізнес-процесів.

4. Правовий ризик. Існує багато правових невизначеностей щодо віртуальних валют. Відсутність належної правової бази істотно посилює всі інші ризики. Віртуальні валюти можуть мати тенденцію до недостатньої стабільності через відсутність довіри з боку користувачів системи, низькі обсяги торгів, відсутність правової визначеності, спекуляції, кібератаки тощо.

Натомість більшість фахівців уважає, що за віртуальними інноваційними валютами майбутнє, оскільки віртуальні валюти є ефективним інструментом здійснення трансакцій, розрахунково-платіжних та обмінних операцій у каналах руху національних грошей і світових валют. Інноваційний характер віртуальних валют впливає на розвиток нових напрямів бізнесу. Наприклад, з'явилися компанії, що спеціалізуються на розробці програмного і технічного забезпечення, наданні у користування серверів та інших видів послуг, орієнтованих виключно на сферу віртуальних валют. Віртуальні валюти є потенційною альтернативою для країн і територій, де недостатньо розвинені банківські системи, а фінансові послуги для приватних і юридичних осіб обмежені [5].

Сьогодні біткоін представляє сучасну цифрову валюту. Багато магазинів по всьому світу приймають її як один із варіантів оплати. Зручність і простота цієї валюти привертають до себе все більше людей із країн, що розвиваються. Однак ставлення держав до біткоінів дуже різний. Ситуація варіюється від явного заохочення до прямих заборон і обмежень. Зокрема, у Німеччині встановлено правовий ста-

Таблиця 2

Переваги та недоліки використання біткоінів

Переваги	Недоліки
Анонімність, яка є головною причиною, через яку багато країн не наважуються прийняти BTC як легітимний фінансовий інструмент, адже система може використовуватися для відмивання грошей та незаконних операцій купівлі-продажу	Технічна складність використання. Працювати з валютами можна лише там, де їх приймають та є для цього технічна можливість (Інтернет, дві встановлені комп'ютерні програми, фахівці)
Відкритий код алгоритму дає змогу добувати її кожному бажаючому	Ненадійний об'єкт для інвестування через великі і раптові коливання курсу
Неможливість необґрунтованого зростання грошової маси через встановлення фіксованої величини BTC алгоритмічним способом, тому віртуальна валюта не схильна до ризику інфляції	Можливість розгортання спекулятивних та шахрайських операцій через створення фінансової піраміди, отримання відсотків і гри на різницях валютних курсів
Це є децентралізована валюта, що не має законом визначеного емісійного центру, тому валютний курс не може бути ніким продиктований і встановлюється відповідно до умов і факторів впливу на нього з боку ринку власне цієї валюти	Правова неврегульованість, що унеможливлює оподаткування операцій. Як «продукт» комп'ютерного програмування віртуальні BTC, LTC і ін. не мають будь-якого правового статусу
BTC не прив'язаний до жодної з наявних валют, забезпечений винятково попитом на нього	Криптовалюта відкриває нові можливості і інструменти для функціонування чорних ринків
Можливість використання нецілого «числа» монет, адже грошова одиниця ділиться до восьми- десятитисячного знака	Нові можливості й інструменти для ухилення від податків завдяки децентрализованості системи
За допомогою BTC відбувається купівля-продаж товарів, послуг, здійснюється виплата дивідендів	З'являється потенційна можливість здійснювати злочинцями анонімні транзакції
Захищеність: її не можна скопіювати	Нові схеми відмивання грошей
Швидкий, дешевий та простий спосіб здійснення платежів з однієї части світу в іншу. Bitcoin може бути використаний як більш дешевий засіб	Неможливість заморозки рахунків, зважаючи на відсутність контролю над системою третіми особами, у тому числі і державою
Нові можливості у сфері мікроплатежів. Наприклад, стає технічно можливим надіслати адресату 0,00001 грн.	Неможливість зупинки або скасування транзакцій
Із застосуванням криптовалюти дуже зручно збирати і відправляти пожертвування, а також організовувати благодійні фонди	У зв'язку з обмеженістю монет усі гроші через якийсь час стануть «брудними»
Можливість вибору ступеня участі. У користувача є можливість або відстежувати всі транзакції, що відбуваються в системі, або просто оплачувати дрібні покупки	Високі ризики волатильності, що перетворюють Bitcoin у вкрай нестійкий з економічної точки зору актив

тус біткоінів як приватних грошей і дозволений безготівковий розрахунок у даній криптовалюті на території. У Хорватії, на думку національнго банку, криптовалюта може легально використовуватися в країні, але не може вважатися законним платіжним засобом. В Японії йде розробка норм оподаткування на кріптовалютні операції і вивчення крипто валюти на основі біткоіна. Щодо Таїланду, то тут заборонені всі операції з криптовалютою за винятком їх обміну на національну валюту. У Китаї заборонені будь-які операції з криптовалютою для банківських установ та їх працівників, для звичайних громадян заборони немає. США криптовалюту, розглядають як майно і підпорядковують відповідному оподаткуванню. Парламентом Швейцарії прийнято вважати криптовалюту іноземною. У Сінгапурі всі операції з криптовалютою регулюються і відслідковуються державою. У Болгарії всі операції з криптовалютою оподатковуються за ставкою 10%. За заявою Банку Росії, операції є спекулятивними через відсутність забезпечення та юридично зобов'язаних суб'єктів операцій із криптовалютою. Але прямої заборони на використання немає. У Норвегії криптовалюта визнана біржовим активом, а не валютою. Центральний банк Болівії, заявив: «Незаконним є використання будь-якої валюти, яка не видається і не контролюється урядом або уповноваженим органом». Категорично заборонено використання в Еквадорі, що пояснюється створенням національної системи електронних грошей. У Франції банкам дозволено здійснювати транзакції клієнтів у криптовалюті. У Нідерландах криптовалюта не підпадає під жодне з визначень грошей і тому не асоціюється з ними. Саме тому уряд уважає їх власністю особи та обкладає податком на власність 25%. В Угорщині використання криптовалют не заборонене, однак повідомляється про підвищені ризики їх використання. Нацбанк Угорщини у своєму зверненні 2015 р. прямо застерігає від використання криптовалют, що останнім часом особливо використовуються в Інтернет-мережі у функціонуванні систем, що за своєю економічною природою подібні «фінансовим пірамідам» [5].

В Україні позиція державних органів стосовно використання криптовалют є доволі однозначною. Так, Національний банк України (НБУ) розглядає криптовалюту як грошовий сурогат, який не має забезпечення реальною вартістю, що не може використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки суперечить нормам українського законодавства. Водночас міжнародне поширення таких платежів робить цю категорію послуг привабливою для протиправних дій, у тому числі відмивання коштів, отриманих злочинним шляхом, або фінансування тероризму.

Зважаючи на наведений список країн, можна зробити висновок, що в цілому позитивне ставлення до біткоінів характерне для розвинених країн, а в країнах, що розвиваються, мають місце деякі обмеження в даній сфері. Проте зараз фінансове законодавство в більшості країн адаптується для регулювання відносин, пов'язаних із криптовалютами [13, с. 178–180].

Висновки. Біткоін має мало шансів на право бути суспільно корисним продуктом. Як система біткоін показав себе, безперечно, відмінно. Але поки питання про безпеку й анонімність не будуть вирішені, від криптовалюти буде більше шкоди, ніж користі, адже кому захочеться тримати свої гроші, будучи не впевненим у тому, що вони в безпеці. Проте біткоін як електронна грошова система добре себе зарекомендував. Жодна грошова система не може показати такий же високий рівень рентабельності й автономності, як біткоін. Дана система вдосконалюється з величезною швидкістю на відміну від своїх «родичів». Дуже непередбачуваний курс легко компенсується іншими позитивними якостями системи. Що стосується плюсів для користувачів, то тут, звичайно ж, слід зазначити дуже низькі комісії, а то і повну їх відсутність. До того ж швидкість передачі і надійність проведення купівлі-продажу дуже сильно привертає інтерес різних фірм. Однак проблема безпеки дуже сильно перекриває всі ті позитивні якості, якими володіє біткоін. Ніхто, і навіть держава, не може гарантувати безпеку і збереження активів в електронній валюті: занадто багато досвідчених і небезпечних хакерів в мережі, які можуть легко вкрасти чесно зароблені гроші для своїх корисливих цілей. Отже, недовіра до криптовалюти з боку держав буде продовжувати рости ще дуже довгий час. Що, власне, і вийшло зі східними державами на відміну від країн Заходу, які всіма способами підтримують перехід на криптовалюту. У цілому можна сказати, що значимість і корисність біткоінів сильно перебільшена, оскільки всі Інтернет-покупки можна робити за допомогою національної валюти, а комісії не такі вже й страшні, якщо брати до уваги головний аргумент користувачів, що підтримують криптовалюту. Швидше за все, на користі і необхідності біткоінів акцентують увагу ті, хто не хочуть відкривати закону вид своєї економічної діяльності. А законослухняній людині, як відомо, нема чого приховувати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бачо Р.Й. Державне регулювання ринків фінансових послуг в умовах функціонування віртуальних валют (криптовалют) / Р.Й. Бачо // Бізнес Інформ. – 2015. – № 11. – С. 294–298.
2. Ватолина О.В. Криптовалюты как новый вид виртуального платёжного средства / О.В. Ватолина, С.А. Данилов // Ученые заметки ТОГУ. – 2015. – Т. 6. – № 4. – С. 717–721.
3. Дудина О.И. Биткоин – валюта будущего / О.И Дудина, О.В. Селина, Д.С. Павелин // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 3(3). – С. 561–565.
4. Інформаційне повідомлення учасникам ринку фінансових послуг щодо заборони використання та розповсюджен-

ня «віртуальної валюти/криптовалюти» (Bitcoint, Litecoint, Ripple, OneCoint та ін.) в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/news/1172.html.
5. Карчева Г.Т. Віртуальні інноваційні валюти як валюти майбутнього / Г.Т. Карчева С.М. Нікітчук // Фінансовий простір. – 2015. – № 2(18). – С. 23–29.
6. Лагутин И.Б. Альтернативное денежное обращение и региональное (местное) денежное обращение: вопросы теории, практика осуществления и правового регулирования / И.Б. Лагутин //Провинциальные научные записки. – 2015. – № 2. – С. 13–20.
7. НБУ дает зеленый свет развитию Bitcoin в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.finance. ua/ru/news/-/359616/nbu-daet-zelenyj-svet-razvitiyu-bitcoin-vukraine.
8. Офіційний сайт Bitcoin [Електронний ресурс]. – Режим доступа : https://bitcoin.com.
9. Роз'яснення щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/криптовалюти» Bitcoin [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0435500-14.
10. Свон М. Блокчейн: Схема новой экономики / М. Свон ; пер. с англ. – Москва : Олимп-Бизнес, 2017. – 240 с.
11. Сейтим А.Е. Использование криптовалют как альтернативное решение проблем мировой валютной системы / А.Е. Сейтим // Проблемы экономики. – 2014. – № 2. – С. 50–55.
12. Цыганов И.С. Ккриптовалюты. Экономический добродетель или новый инструмент чёрного рынка / И.С. Цыганов // Актуальные проблемы науки. Сборник статей Международной научно-практической конференции (Екатеринбург, 18 ноября 2015 г.) : в 2-х ч. Ч. 1. – Уфа : ОМЕГА САЙНС, 2015. – С. 128–130.
13. Юрлов А.А. Проблемы и перспективы правовой регламентации криптовалют в Российской Федерации / А.А. Юрлов // Диалог культур и цивилизаций : материалы XVII Всероссийской научной конференции молодых исследователей. – Тобольск, 2016. – С. 178–181.

УДК 336.1

Гудзовата О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри інформаційних систем у бізнесі
Львівського торговельно-економічного університету

ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ ЗА ДЕСТАБІЛІЗАЦІЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ СФЕРИ

THREAT OF THE STATE FINANCIAL SECURITY FOR DESTABILIZING THE MONETARY SPHERE

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано структуру загроз фінансовій безпеці за дестабілізації грошово-кредитної сфери держави. Розглянуто бюджетну, валютну, боргову, безпеку страхового та фондового ринків, які є складовими частинами фінансової безпеки держави і гостро реагують на недоліки в регулюванні грошово-кредитного сектора. Вивчено вплив стабілізації грошово-кредитної сфери країни на її зовнішньоторговельний баланс. Виокремлено внутрішні і зовнішні загрози безпеці банківської системи держави, що тісно пов'язані з дестабілізацією грошово-кредитної сфери.

Ключові слова: фінансова безпека, грошово-кредитна сфера, загрози, ризики, фінансові ресурси.

АННОТАЦИЯ

В статье предложена структура угроз финансовой безопасности по дестабилизации денежно-кредитной сферы страны. Рассмотрены бюджетная, валютная, долговая, безопасность страхового и фондового рынков, которые являются составными частями финансовой безопасности государства и остро реагируют на недостатки в регулировании денежно-кредитного сектора. Изучено влияние стабилизации денежно-кредитной сферы страны на ее внешнеторговый баланс. Выделены внутренние и внешние угрозы безопасности банковской системы страны, тесно связанные с дестабилизацией денежно-кредитной сферы.

Ключевые слова: финансовая безопасность, денежно-кредитная сфера, угрозы, риски, финансовые ресурсы.

ANNOTATION

The paper presents the structure of threats to financial security by destabilizing the monetary sphere of the state. We consider the budget, currency, debt, insurance security and security of stock markets, which are components of the financial security of the state and sharply react to shortcomings in the regulation of the monetary sector. The effect of stabilizing the monetary sphere of the country in its trade balance is investigated. The internal and external security threats to the banking system of the state, which closely related to the destabilization of the monetary sphere, are determined.

Keywords: financial security, monetary sphere, threats, risks, financial resources.

Постановка проблеми. Фінансова безпека – одна з найбільш важливих складових частин та водночас системоутворювальний елемент у системі економічної безпеки держави, оскільки опосередковує фінансово-економічні відносини, визначає обсяги та доступність фінансово-ресурсного забезпечення державної політики управління напрямами та сферами безпеки, детермінує фінансові ризики і загрози, що об'єктивно найбільш чутливі. Грошово-кредитна сфера є одним із сегментів фінансової системи та, відповідно, безпосередньо впливає і позначається на стані державних і корпоративних фінансів, спричиняє стабільність, або навпаки – ризики і загрози фінансовій безпеці на всіх рівнях управління – домогосподарств і населення, суб'єктів господарської діяльності, територій, видів економічної діяльності та секторів економіки, системи національного господарства, а також зовнішньоекономічних відносин держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній науці категорії ризику та загроз достатньо широко досліджені, про що свідчать численні наукові доробки вітчизняних та зарубіжних учених. Дослідження ризиків та загроз економічній безпеці представлені у наукових роботах українських учених З. Варналія, О. Власюка Д. Буркальцевої, О. Саєнко, В. Вітлінського, В. Лук'янової, А. Мокія, А. Шегди. Окремі аспекти ризиків у грошово-кредитній сфері досліджено вітчизняними науковцями Г. Пастернак-Таранушенко, А. Камінським. Загрози фінансовій безпеці досліджували А. Сухоруков, В. Шевчук, М. Флейчук, Л. Яремко, І. Бабець, Г. Козаченко, І. Мойсеєнко. Проте не до кінця вивченим є вплив загроз, викликаних дестабілізацією грошово-кредитної сфери у цілому на фінансову безпеку держави.

Мета статті полягає в узагальненні, типологізації та виявленні загроз фінансовій безпеці за дестабілізації грошово-кредитної сфери держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. За дестабілізації грошово-кредитної сфери фінансова безпека як складова частина безпеки національної економіки зазнає суттєвих негативних впливів, які розвивають процеси послаблення стійкості, стабільності, незалежності та передумов розвитку фінансової системи країни і руйнують, таким чином, необхідні умови гарантування фінансової безпеки держави.

Недоліки в регулюванні грошово-кредитного сектора держави, беззаперечно, призводять і до виникнення спочатку ризиків, а надалі й загроз усім складникам її фінансової безпеки. Йдеться про бюджетну, валютну, боргову, безпеку страхового та фондового ринків. Функціонування грошово-кредитної сфери та її регулювання через інструменти процентної політики, норм обов'язкових резервів для комерційних банків, їх рефінансування, управління золотовалютни-

ми резервами, операцій із цінними паперами, імпорту та експорту капіталу, емісії власних боргових зобов'язань та операцій із ними може мати як позитивний слід у вигляді стабілізації курсу та зміцнення національної грошової одиниці, стримування інфляції в прийнятних межах та належного кредитування розвитку реального сектора і споживчих потреб населення, так і зародження ризиків за складниками фінансової безпеки держави, які за неадекватного і несвоєчасного реагування призводять до посилення загроз фінансовій, а через неї й економічній безпеці держави. Найбільш критичні і значимі ризики та загрози фінансовій безпеці держави за дестабілізації грошово-кредитної сфери держави представимо на рис. 1.

А. Сухоруков визначає розлогий перелік індикаторів, які характеризують стан бюджет-

Рис. 1. Склад і структура загроз фінансовій безпеці за дестабілізації грошово-кредитної сфери держави

Джерело: авторська розробка

ної безпеки держави, незабезпеченість яких об'єктивно можна вважати ризиками для цієї важливої складової частини фінансової системи [1, с. 183–185]. Частина з них безпосередньо пов'язана з функціонуванням грошово-кредитного сектора.

Так, ступінь збалансованої бюджетів, масштаби бюджетного фінансування та наявність бюджетних резервів можуть значною мірою піддаватися ризикам активізації інфляційних процесів, зниження реальної вартості грошей і, відповідно, неналежного фінансування важливих статей видатків, недосягнення, таким чином, цільових орієнтирів бюджетної політики.

Інша група ризиків бюджетної безпеки – зниження рівня фінансового контролю над витрачанням бюджетних коштів, казначейського контролю та погіршення стану і структури бюджетних розрахунків – значною мірою визначається станом адаптованості грошово-кредитної системи до ринкових умов господарювання. Йдеться про рівень незалежності, прозорості та узгодженості політики, яку реалізують профільні органи законодавчої і виконавчої влади та Національний банк держави.

Отже, є підстави для висновку, що негативними наслідками (загрозами) для бюджетної безпеки за умови дестабілізації грошово-кредитної сфери є недоотримання планових доходів до бюджетів усіх рівнів та критичне зниження потенціалу бюджетного фінансування, у т. ч. в інвестиційній сфері, щодо підтримки суспільно значимих проектів для соціально-економічного розвитку територій; зростання надмірного навантаження на центральний і місцевий бюджети.

Окремою резонансною загрозою доцільно виокремити послаблення бюджетних можливостей щодо фінансування заходів у сфері державної безпекової політики. За недостатньо ефективної і раціональної грошово-кредитної політики зростають загрози браку державного і місцевого фінансового ресурсу, а через це – скерування обмежених коштів на захищені, як правило, соціальні, статті видатків. Таким чином, обмежуються можливості з фінансування заходів забезпечення економічної безпеки держави та її територій, особливо таких, що мають стратегічне значення і не можуть бути відтермінованими в поточній перспективі. А це загрожує в подальшому ще більш негативними наслідками як для фінансової, так і для системи економічної безпеки держави та її регіонів.

У контексті реалізації завдання бюджетного контролю як засобу попередження і протидії бюджетних ризиків і загроз доцільно звернути увагу на результати дослідження на тему: «Фінансовий контролінг у системі зміцнення економічної безпеки держави», де визначено базові функції фінансового контролінгу в системі фінансової безпеки держави [2, с. 29]. Це, зокрема, мінімізація непотрібних витрат, аналіз формування і використання коштів, податкове планування, обрання інвестиційних альтернатив, перерозподіл вивільнених коштів та ін.

Науковці доходять висновку та наголошують на залежності здатності відповідних органів державного регулювання і контролю щодо виконання цих базових функцій від успіхів і дієздатності в процесі реалізації грошово-кредитної політики. Такі висновки базуються на тому, що серед головних пріоритетів державної політики, зорієнтованих на недопущення реалізації більшості загроз бюджетній безпеці держави, визначаються такі цілі (які водночас уважаються і завданням грошово-кредитної політики): поступове зниження інфляції; залучення в цілях розвитку національної економіки достатніх обсягів внутрішніх і зовнішніх грошових засобів; розвиток інфраструктури грошово-кредитного сегменту фінансової системи держави; забезпечення стабільності і конвертованості національної грошової одиниці; створення достатнього золотовалютного резерву; забезпечення грошово-кредитної стабілізації.

Зауважимо й на тому, що якщо не безпосередній, то значною мірою суттєвий вплив має стабілізація грошово-кредитної сфери країни на її зовнішньоторговельний баланс. Причому його реалізація здійснюється в межах бюджетної компоненти фінансової системи. Відповідно, дестабілізація грошово-кредитного сектору генерує ризики, наприклад послаблення забезпеченості вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності грошово-кредитними ресурсами, що можуть у подальшому переростати у загрози скорочення потенціалу, та послаблення ділової активності в міжнародних розрахунках і, як наслідок, погіршення зовнішньоторговельного балансу країни.

Значні доробки у цьому напрямі напрацював В. Шевчук [3, с. 223–227], що досліджував взаємозв'язки між поміркованою інфляцією, її впливом на економічне зростання та формування структури і співвідношень платіжного балансу держави. Науковець убачає грошову емісію доволі потужним інструментом та засобом регулювання сукупного попиту і пропозиції на внутрішньому ринку, формування заощаджень та витрат, здійснення інвестицій та, відповідно, впливу на параметри експорту й імпорту товарів і послуг. Перерозподіл грошової маси здійснюється і через бюджети різних рівнів. Отже, особливості грошово-кредитної політики можуть інколи неочікувано позначитися на зростанні загроз критичного погіршення зовнішньоторговельного балансу країни, а це (через мультиплікативний ефект) знову ж таки послаблятиме стан її бюджетної безпеки.

У продовження зовнішньоекономічних аспектів висліду стану та динаміки функціонування грошово-кредитної сфери на фінансову систему держави слід звернути увагу й на результати досліджень Л. Яремко та І. Бабець.

Так, досліджуючи аспекти зовнішньоекономічної безпеки регіонів України, Л. Яремко за-

уважує на зв'язках між різними складниками та компонентами економічної безпеки держави, виводячи при цьому зовнішньоекономічну безпеку в окремий ранг державної політики. Іншою стороною є, власне, внутрішня економічна безпека, де найбільш важливими і головними параметрами слугують макроекономічна та фінансова компоненти. Таким чином, на думку науковця, конкурентоспроможність регіональної економіки відображається в здатності забезпечувати її зовнішньоекономічну безпеку. Але її стан об'єктивно визначається ефективністю і дієвістю як економічної політики в цілому, так і її головних складників. Відповідно, у структурі головних зовнішньоекономічних загроз, спричинених і недостатньо ефективною грошово-кредитною політикою держави, науковець виділяє нестабільність фінансових контрактів, скорочення експорту та зростання небезпек нарощування критичного імпорту, погіршення параметрів функціонування внутрішнього ринку [4, с. 101].

І. Бабець, удосконалюючи методичні засади оцінювання зовнішньоекономічної безпеки регіонів держави в умовах співробітництва з країнами ЄС, доходить висновку, що серед вторинних загроз, які значною мірою пов'язані з одержанням країною зовнішньої фінансової допомоги на реалізацію транскордонних та транснаціональних проектів та які потрібно враховувати в процесі моніторингу, аналізу та діагностики, безпосереднє значення відводиться фінансовим загрозам, серед яких – зниження спроможності місцевих бюджетів у фінансуванні міжнародних проектів (у тому числі тих, що реалізуються на території регіону та мають важливе значення для його соціально-економічного розвитку), невиконання дохідної частини бюджетів, зростання рівня тінізації економічних відносин [5, с. 62].

Науковець достатньою мірою наголошує також на взаємозв'язках і взаємозалежностях ізпоміж регулювання ключових параметрів функціонування грошово-кредитної сфери регіону та фінансової безпеки його економіки, особливо під час євроінтеграційних прагнень, адже в таких умовах внутрішні ризики і загрози значно підсилюються зовнішніми фінансовими чинниками. Негативними наслідками тут можуть стати «доларизація» економічних відносин, тінізація обмінних валютних операцій, посилення впливу на готівкові операції залежностей між внутрішніми ринками сусідніх держав та транскордонних та інтеррегіональних територій.

Надалі логічним є перехід від зовнішньоекономічних аспектів ризиків і загроз бюджетній та валютній безпеці держави внаслідок нестабільності її грошово-кредитної сфери до боргової безпеки. Очевидно, що за інфляційних процесів унаслідок надмірної грошової емісії, високої імпортозалежності за від'ємного сальдо платіжного балансу значно активізуються ризики здорожчання валютних зобов'язань (причому як держави, так і суб'єктів господарювання), погіршення динаміки валютних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до зміни обсягу експорту товарів та послуг, розширення частки проблемних позик.

У праці «Податковий борг як загроза фінансовій безпеці держави» ґрунтовно вивчаються теоретико-прикладні положення управління системою оподаткування й її впливом на стан і структуру державного боргу. Центральне місце в ній відводиться безпосередньо стану грошово-кредитних параметрів, які передусім позначаються на борговій (через зростання відсоткової ставки за кредитами, а також цін і витрат) та валютній (унаслідок падіння курсу національної валюти та зниження обсягів експорту товарів і послуг) безпеці [6, с. 6].

З іншого боку, грошово-кредитна сфера тісно корелює і з податковою компонентою фінансової безпеки. Як можна побачити в дослідженні «Фіскальна безпека держави: концептуальні засади та шляхи забезпечення», під час оцінювання фіскальної безпеки України оперують індикаторами, частина з яких має безпосереднє відношення до грошово-кредитної сфери [7, с. 8–9]. Це, зокрема, рівень монетизації, інфляції та тінізації економіки. Відповідно, визнається наявність зв'язку між ефективністю грошово-кредитної політики, ризиками фіскально-податковій компоненті та загрозами фінансовій безпеці національної економіки.

У праці «Управління зовнішньою заборгованістю держави в системі фінансової безпеки України» під час аналізу причинно-наслідкових зв'язків за послідовністю «зростання зовнішньої заборгованості ризики ключових компонент фінансової безпеки (у т. ч. грошово-кредитної) зростання загроз фінансовій безпеці держави» наголошується на таких загрозах, як недостатність грошових ресурсів суб'єктів господарювання, слабкість грошово-кредитної системи і різкі зміни рівня цін та курсу національної валюти, незбалансованість структури зовнішньої торгівлі і надходження валютної виручки, її конвертації у національну грошову одиницю, фінансова залежність від зовнішнього грошового ресурсу, недосконалість нормативно-правової бази регулювання платіжно-розрахункових відносин, криза неплатежів, відплив грошей і кредитів у тінь та за кордон [8, с. 56].

Як бачимо, наголошується не лише на наявності зв'язків між можливою дестабілізацією грошово-кредитної сфери держави і негативним впливом цього на послаблення її боргової, а через неї і фінансової безпеки, але й виділяється доволі комплексний перелік загроз, що можуть виникати і посилюватися.

Підсумовуючи зазначене, видається доцільним віднести до загроз стабільного й ефективного функціонування фінансової системи такі аспекти негативного впливу грошово-кредитної сфери на боргову безпеку держави, як зростання рівня державного боргу, звуження джерел фінансування погашення та обслуговування

боргових зобов'язань суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, розбалансування структури внутрішнього і зовнішнього боргу.

Тісними слід визнати і зв'язки функціонування грошово-кредитного сектора та інших складників фінансової безпеки, зокрема таких як безпека страхового ринку та безпека фондового ринку. У низці досліджень із проблем фінансової безпеки зазначені компоненти опускаються (головним чином, через дещо меншу, на думку дослідників, важливість), що видається доцільним уважати абсолютно неправомірним. У розвинених економіках стан страхового і фондового ринків часто має навіть більший вплив на стабільність і стійкість фінансової системи, ніж, наприклад, відносини в рамках бюджетної, валютної чи боргової компонент, де апріорі всі безпекові параметри мають витримуватися і неухильно дотримуватися.

Більше того, зв'язки між секторами страхування та грошово-кредитної сфери видаються надзвичайно стійкими і перспективними. Наприклад, у страховому бізнесі акумулюється значна частина фінансового ресурсу, яка може скеровуватися на цілі формування грошового забезпечення реалізації різного роду програм і проектів у більшості секторів чи видів економічної діяльності або ж їх кредитування. З іншого боку, страхування використовується як інструмент чи засіб нівелювання або ж мінімізації ризиків неповернення банківських кредитів чи неефективного використання грошових коштів практично у всіх видах бізнесу. Страховий сектор може значно впливати на регулювання обсягу грошової маси, яка перебуває в обігу, шляхом пропозиції фінансово вигідних страхових послуг на довгострокову перспективу («замороження» і вивільнення грошових засобів з обороту на внутрішньому ринку, у т. ч. у його фінансовому секторі) або ж, навпаки, засобом зниження привабливості страхових послуг і їх зорієнтованості на короткострокове гарантування тінізації ризику позбавлятися грошового ресурсу, який під дією ринкових законів попиту і пропозиції буде переміщатися у більш вигідні програми фінансування, кредитування депозиту тощо.

Доцільно звернути увагу й на аспект того, що страхування є далеко не єдиним сегментом ринку позабанківського інституційного інвестування та фінансового сектора. Так, у дослідженні «Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство» [9, с. 50–70] доволі багато уваги приділено проблемам, перешкодам і напрямам підвищення рівня фінансової безпеки небанківських фінансово-кредитних установ. Доволі безпосереднім є й зв'язок їх безпечного функціонування і розвитку зі стабільністю та ефективністю функціонування грошово-кредитної сфери і використання першими можливостей другої. Серед головних чинників розвитку і безпеки ринку небанківських фінансових послуг визначено обмеженість грошово-кредитних ресурсів (економічна компонента), низький технологічних рівень здійснення грошово-кредитних операцій, недосконалу інфраструктуру грошово-кредитного ринку (функціональна компонента), недостатність наукових досліджень щодо формування і розвитку грошово-кредитного сектора, неналежне інформаційне та консалтингове забезпечення, зокрема щодо виходу на ринки зовнішніх запозичень (інформаційно-аналітична компонента), позаяк щодо кредитного складника в системі фінансової безпеки роль банківського сектору практично завжди залишалася визначальною.

Не оминають науковці увагою і взаємозв'язки та взаємовпливи грошово-кредитної політики держави і безпеки банківського сектору, а через нього і фінансової компоненти національної безпеки. Так, у дослідженні «Основи формування економічної безпеки України» увага фокусується на низці внутрішніх і зовнішніх загроз безпеці банківської системи держави, що тісно пов'язані з дестабілізацією грошово-кредитної сфери [10, с. 100–101]. Зокрема, до загроз внутрішнього середовища належать зростання диспропорцій у термінах залучення та розміщення банківських ресурсів, погіршення фінансово-економічної ефективності функціонування банків та зниження їх кредитного потенціалу, зростання залежності від зовнішніх грошових засобів.

До загроз зовнішнього середовища науковці відносять посилення конкуренції на ринку кредитування, його вибірковий характер у підтримці реального сектору економіки, ускладнення банківського нагляду у грошово-кредитній сфері, інтенсифікацію розрахунків в іноземній валюті та зростання валютних і розрахунково-платіжних ризиків, підвищення вимог Національного банку держави до організації банківської діяльності.

За результатами аналізу наукових публікацій з проблем фінансової безпеки та функціонування грошово-кредитної сфери є підстави стверджувати, що безпека фондового ринку на сьогодні залишається ще недостатньо вивченою. Відповідно і ризики та загрози, які формуються на стику цих сегментів фінансової системи держави також ще не достатньо досліджені. Дещо в більшій мірі такого роду питання аналізуються на мікрорівні при, наприклад, обґрунтуванні теоретико-методичних засобів та прикладних інструментів залучення суб'єктами бізнесу капіталу на ринках запозичень шляхом розміщення акцій чи інших цінних паперів.

Так, у праці «Управління власним капіталом як складова забезпечення корпоративної безпеки акціонерних товариств» питання формування ризиків і загроз безпеці суб'єктів бізнесу за виходу на фондовий ринок аналізуються в контексті можливих недоліків грошово-кредитного сектора за ще недостатньо сформованих засад ринкової системи господарювання, які і слугують перешкодами для доступності капіталу

й ефективності його використання [11, с. 12–137]. Йдеться, зокрема, про грошово-кредитний ринок та його інфраструктуру, негативні аспекти регуляторного середовища функціонування бізнесу та залучення банківських кредитів та інвестицій, корупцію та бюрократизм за доступу до розподілу грошових засобів через бюджетний інструмент.

Разом із тим видається справедливим констатувати, що за дестабілізації грошово-кредитної сфери держави посилюються такі ризики безпеки фондового ринку, як погіршення структури та зменшення обсягу активів у валютному еквіваленті, зростання непідкріпленої грошової емісії, посилення недовіри до кредитно-банківської системи держави, нестабільності та недосконалості інституційно-правового регулювання фондового ринку.

Нехтування з їх розвитком загрожує посиленню таких доволі критичних для фінансової безпеки держави загроз, як звуження можливостей виходу вітчизняних корпорацій на ринки запозичень, дестабілізація внутрішнього ринку акцій, критичне послаблення дохідності облігацій внутрішньої державної позики, зниження частки покриття державними цінними паперами внутрішнього державного боргу.

Висновки. З огляду на доволі широку типологію ризиків і загроз фінансовій безпеці держави, які з'являються і значно посилюються за умови дисбалансування її грошово-кредитної сфери, високої ефективності та виваженості потребують державна політика їх протидії та забезпечення сталого, збалансованого і ефективного функціонування та розвитку грошово-кредитного сектора. Реалізація ризиків та загроз у грошово-кредитній сфері має особливо негативним результатом дестабілізацію фінансової безпеки держави. Причому, як установлено в результаті дослідження, негативний вплив здійснюється на головні складники системи фінансової безпеки: бюджетний (де посилюються загрози недоотримання планових доходів до бюджетів, зростання надмірного навантаження на центральний і місцевий бюджети, недосягнення стратегічних цілей бюджетно-безпекової політики, скорочення потенціалу та ділової активності в міжнародних розрахунках та погіршення зовнішньоторговельного балансу країни); валютний (посилення кризи розрахунків, погіршення купівельної спроможності населення та дестабілізація ситуації на внутрішньому ринку, погіршення валютної структури депозитів та зростання девальваційних очікувань, збільшення періоду погашення валових міжнародних резервів держави); борговий (зростання рівня державного боргу, звуження джерел фінансування погашення та обслуговування боргових зобов'язань суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, розбалансування структури внутрішнього і зовнішнього боргу); безпеку страхового (критичне зростання частки обсягу статутних капіталів страхових компаній-нерезидентів, зниження ролі та фінансових можливостей системи страхування як інвестора небанківського типу, зростання ризиків неплатежів за банківськими кредитами) та фондового (звуження можливостей виходу вітчизняних корпорацій на ринки запозичень, дестабілізація ринку акцій, критичне зниження дохідності облігацій внутрішньої державної позики, зниження частки покриття державними цінними паперами внутрішнього державного боргу) ринків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Система економічної безпеки держави / За заг. ред. д.е.н., проф. А.І. Сухорукова ; Національний ін.-т проблем міжнародної безпеки при РНБО України. – К. : Стилос, 2009. – 685 с.
2. Фінансовий контролінг у системі зміцнення економічної безпеки держави : [монографія] / М.І. Флейчук та ін. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 260 с.
3. Шевчук В.О. Платіжний баланс, економічне зростання і стабілізаційна політика : [монографія] / В.О. Шевчук. – Львів : Кальварія, 2008. – 734 с.
4. Яремко Л.А. Глобалізований регіон та зовнішньоекономічна безпека України: теоретико-методологічний аспект : [монографія] / Л.А. Яремко. – Львів : ЛКА, 2007. – 524 с.
5. Бабець І.Г. Зовнішньоекономічна безпека регіонів України в умовах співробітництва з країнами ЄС: теоретико-методологічні та прикладні аспекти : [монографія] / І.Г. Бабець. – Львів : ПАІС, 2011. – 400 с.
6. Михальчук Н.М. Податковий борг як загроза фінансовій безпеці держави : автореф. дис. … к.е.н. : спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави (економічні науки)» / Н.М. Михальчук. – К. : НІСД, 2015. – 23 с.
7. Баранецька О.В. Фіскальна безпека держави: концептуальні засади та шляхи забезпечення : автореф. дис. … к.е.н. : спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави (економічні науки)» / О.В. Баранецька. – К. : НІСД, 2014. – 20 с.
8. Андрусів Р.Р. Управління зовнішньою заборгованістю держави в системі фінансової безпеки України : дис. … к.е.н. : спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави (економічні науки)» / Р.Р. Андрусів. – Львів : ЛКА, 2012. – 240 с.
9. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія] / За заг. ред. д.е.н, проф. Г.В. Козаченко. – Луганськ : Промдрук, 2014. – 337 с.
10. Основи формування економічної безпеки України : [монографія] / За ред. д.е.н, проф. І.П. Мойсеєнко. – Львів : СПОЛОМ, 2011. – 208 с.
11. Чех Н.О. Управління власним капіталом як складова забезпечення корпоративної безпеки акціонерних товариств : дис. … к.е.н. : спец. 21.04.02 «Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності» / Н.О. Чех. – Харків : ХНУМГ, 2016. – 240 с.

УДК 368.914

Данилюк О.І.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри соціальної педагогіки і соціальної роботи
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

СТАН ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

STATE PENSION POPULATION OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF TRANSFORMATION EUROPEAN INTEGRATION

АНОТАЦІЯ

У статті з'ясовано стан пенсійного забезпечення населення України в контексті євроінтеграційних перетворень. Проаналізовано основні дефініції пенсійного забезпечення. Встановлено, що основними характерними особливостями пенсії є її систематичність та регулярність, певна періодичність, те, що пенсійні виплати здійснюються в регламентованих законодавством випадках, а також носить індивідуалізований характер та набуває грошове зовнішнє вираження. Проаналізовано деякі цифри стану пенсійної системи України. Виокремлено основні проблеми пенсійної системи та запропоновано шляхи їх удосконалення.

Ключові слова: євроінтеграція, недержавні пенсійні фонди, пенсійна система, пенсійне забезпечення, страхування.

АННОТАЦИЯ

В статье выяснено состояние пенсионного обеспечения населения Украины в контексте евроинтеграционных преобразований. Проанализированы основные дефиниции пенсионного обеспечения. Установлено, что основными характерными особенностями пенсии является ее систематичность и регулярность, определенная периодичность, то, что пенсионные выплаты осуществляются в регламентированных законодательством случаях, а также носят индивидуализированный характер и приобретают денежное внешнее выражение. Проанализированы некоторые цифры состояния пенсионной системы Украины. Выделены основные проблемы пенсионной системы и предложены пути их совершенствования.

Ключевые слова: евроинтеграция, негосударственные пенсионные фонды, пенсионная система, пенсионное обеспечение, страхование.

ANNOTATION

The article revealed the state pension population of Ukraine in the context of European integration reforms. The basic definition of pensions. It was established that the main theme is her pension regularity and consistency, a certain frequency, that pension payments are made in cases regulated by law and is individualized nature and takes monetary outward expression. Some figures analyzed the state pension system in Ukraine. Thesis there is determined the main problems of the pension system and suggest ways to improve them.

Keywords: european integration, private pension funds, the pension system, pensions and insurance.

Постановка проблеми. Сучасні українські реалії сколихнули всі сфери життя нашої країни. До основних негативних чинників, які гальмують розвиток, є анексія Росією Кримського півострова, проведення антитерористичної операції на сході України, падіння курсу гривні, яке призвело до збідніння населення, ріст інфляції, банкрутство банків та ін. Особливо гостро відчувають дані тенденції малозахищені верстви населення, серед яких – пенсіонери. Курс, який взяла Україна, вимагає здійснення ефективних перетворень та реформ, а пенсійна реформа є однією з найбільш ключових, яку вимагає Європейське Співтовариство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням стану пенсійного забезпечення присвячували свої праці такі провідні науковці, як Александрова Г.М. [1], Ачаркан В.А. [2], Дідковська Т.О. [3], Мірошниченко І.С. [4], Надієнко О.І. [6], Шульга В.І. [13] та ін.

У зв'язку з перетвореннями, які відбуваються сьогодні в Україні, дане питання вимагає постійної уваги з боку науки, що і стало предметом вибору теми даного дослідження.

Мета статті полягає у з'ясуванні стану пенсійного забезпечення населення України в контексті євроінтеграційних перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найвищою цінністю будь-якої держави, у тому числі й України, є людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека. Отже, кожна держава зобов'язана охороняти ці цінності та забезпечувати їх відновлення. Одним із пріоритетних напрямів політики України є соціальне забезпечення, зокрема пенсійне. Держава декларує виділення матеріальної допомоги, забезпечення притулку та надання інших соціальних послуг для підтримання та відновлення повноцінної життєдіяльності таких осіб, захист їх прав та законних інтересів [5].

Створення в Україні ефективної системи пенсійного забезпечення (далі – ПЗ), здатної впливати на рівень добробуту мільйонів найбільш незахищених людей, зумовлене багатьма чинниками. Серед них – запровадження позитивного досвіду європейських країн, де багаторівнева пенсійна система вже працює і дає позитивні результати. Врахування здобутків зазначених країн є важливим, адже власний досвід України у правовому регулюванні пенсійної сфери є поки що обмеженим. Недостатність уваги до міжнародного досвіду, суперечливість представлених міркувань і полярність запропонованих заходів зумовлюють актуальність досліджень, спрямованих на систематизацію й узагальнення відповідних наявних наробітків і складання рекомендацій щодо вдосконалення механізму правового регулювання ПЗ в Україні. Аналіз

зарубіжного досвіду та визначення пріоритетів його запозичення у сучасних трансформаційних умовах набуває особливого значення [6].

Як уважає Дідковська Т.О., на шляху розбудови демократичного суспільства в Україні основним завданням є трансформація управління життям суспільства на основі становлення ринкових відносин, затвердження принципів правової, соціально орієнтованої держави, що визнає людину, її права і свободи найвищою соціальною цінністю. Разом із тим, як свідчить практика, реформування більшості сторін суспільного життя супроводжується значними суперечностями, часто опиняючись у кризових ситуаціях. Особливо гостро суперечності перехідного періоду простежуються в соціальній сфері,зокрема в системі пенсійного забезпечення як основи матеріального стану непрацюючих громадян. Це пояснюється передусім наявною реформою системи пенсійного забезпечення, а також особливостями організаційних заходів, які дають змогу поетапно, з урахуванням специфіки бюджетного наповнення досягти відповідного рівня пенсійного забезпечення [3].

Для того щоб з'ясувати стан пенсійного забезпечення населення України в контексті євроінтеграційних перетворень, зупинимося коротко на основних дефініціях.

Отже, у науковій думці досить детально розглянуто питання пенсійного забезпечення, зокрема дефініцію «пенсія».

Так, Захаров М.Л. уважає, що пенсія – це грошове забезпечення, що виплачується пенсіонерам і непрацездатним безкоштовно за рахунок суспільних фондів споживання у зв'язку з їх трудовою або іншою корисною для суспільства діяльністю в минулому, яке є основним джерелом існування [11, с. 153].

Трохи в іншому ракурсі розглядає поняття «пенсія» Ачаркан В.А. – як «грошове утримання, що отримують громадяни із суспільних фондів спожи-вання у випадках постійної або стійкої непрацездатності або презюмованої (у зв'язку із вислугою років, за віком), або встановленої медичним обстеженням (для визначення інвалідності); пенсія призначається громадянам за їх колишню працю або суспільно корисну діяльність і є для них постійним та основним джерелом засобів існування» [2, с. 68].

На законодавчому рівні поняття «пенсія» закріплено в Законі України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» як щомісячна пенсійна виплата в солідарній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яку отримує застрахована особа в разі досягнення нею передбаченого цим Законом пенсійного віку чи визнання її інвалідом або отримують члени її сім'ї у випадках, визначених цим Законом (ст. 1) [9].

Отже, із вищенаведених даних випливає, що основними характерними особливостями пенсії є її систематичність та регулярність, певна періодичність, те, що пенсійні виплати здійснюються в регламентованих законодавством випадках, а також носять індивідуалізований характер та набувають грошове зовнішнє вираження.

Ці ознаки визначають їхню правову природу, а також визначені життєві обставини, із настанням яких пенсії виплачуються, а іноді вказуються і фінансові джерела, з яких здійснюються такі виплати. Проте, незважаючи на те що всі ці визначення охоплюють основні ознаки пенсії та виражають її сутність, вони носять загальний характер, і, оскільки більшість із них було сформульовано за часів командно-адміністративної системи та з огляду на сучасні процеси реформування пенсійної системи в Україні, вони потребують певних уточнень. З огляду на це, під пенсією слід розуміти періо¬дичну грошову виплату, яка призначається відповідно до встановлених державою правил громадянам, що досягли встановленого законом пенсійного віку чи трудового стажу встановленої тривалості довічно або у зв'язку з їх інвалідністю чи втратою годувальника з коштів Пенсійного фонду України, Фонду соціального страхування та державного бюджету [3].

Проаналізуємо деякі цифри, які зможуть охарактеризувати стан пенсійної системи України. Розпочнемо з такого показника, як середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду України (рис. 1).

Отже, за період 2009–2016 рр. середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду, зріс проте якщо врахувати курс гривні до іноземної валюти, то спостерігається різке падіння середньомісячної пенсії, що, своєю чергою, доводить незадовільний стан таких виплат.

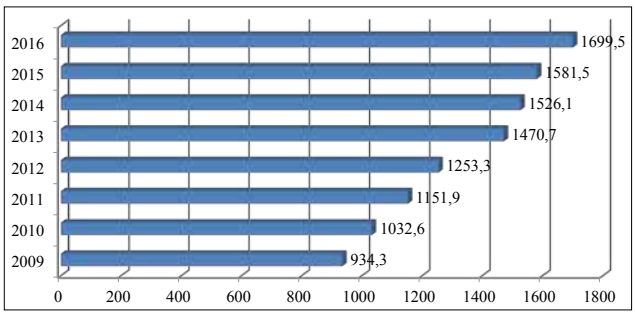


Рис. 1. Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду, у 2009–2016 рр., грн.

Джерело: складено за даними [7]

Щодо кількості пенсіонерів, то вона за аналогічний період знизилася. Так, у 2009 р. кількість пенсіонерів в Україні становила 13 749,8 тис. осіб і до 2016 р. зменшилася до 12 296,5 тис. осіб. Така тенденція, на нашу думку, спричинена збільшенням смертності та демографічними чинниками (рис. 2).

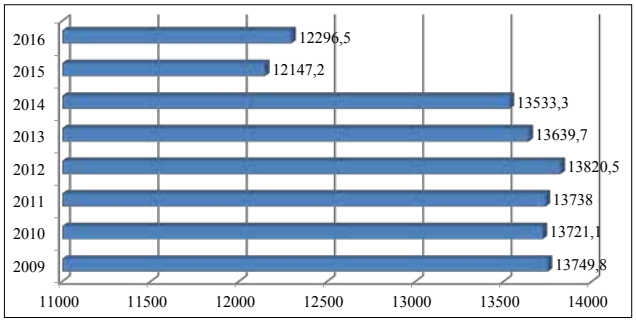


Рис. 2. Кількість пенсіонерів в Україні в 2009–2016 рр., тис. осіб

Джерело: складено за даними [7]

Погоджуємося з Александровою Г.М., яка вважає, що основні проблеми пенсійної системи полягають у такому [1]:

– Україна належить до держав зі старіючим населенням, саме це зумовлює систематичне погіршення співвідношення між громадянами працездатного і непрацездатного віку;

– низький рівень пенсій більшості осіб, що досягли пенсійного віку: понад дві третини пенсіонерів отримують пенсії до 1 тис. грн. Водночас середній розмір «спеціальних» пенсій щонайменше у 2,5 рази перевищує середній розмір пенсії, призначеної на загальних умовах;

– незбалансований бюджет Пенсійного фонду;

– видатки на пенсійне забезпечення вже сягнули 16,3% ВВП. При цьому не слід забувати, що розмір пенсійних внесків становить 35%, що набагато вище, ніж в інших країнах Європи: В УгорщинІ – 26,5%, Франції – 24%, Чехії – 28%, Швеції – 18,9%. Проте й цього недостатньо для покриття пенсійних видатків;

– на даний час існує розрив між розмірами пенсій жінок і чоловіків. Для жінок установлено нижчу межу працездатного віку, вони мають меншу тривалість стажу, заробітна плата жінок у середньому майже на 30% нижча, ніж у чоловіків;

– середній розмір пенсії за віком у жінок становить у середньому 872,60 грн., у чоловіків – 1 327,06 грн. Отже, розмір пенсії за віком жінок удвічі менший за розмір пенсії за віком чоловіків;

– нинішній уряд постав перед необхідністю збалансувати доходи і видатки Пенсійного фонду.

Отже, органи влади нині мусять зробити все необхідне для усунення перелічених вище проблем. Для цього триває пенсійна реформа.

Наголошуємо, що основними завданнями та цілями пенсійної реформи є:

– підвищення та стабілізація рівня життя пенсіонерів;

– встановлення залежності пенсій від трудового стажу і величини заробітку;

– забезпечення стабільності, зокрема фінансової, пенсійної системи України;

– заохочення громадян до накопичення та відкладання ресурсів на старість;

– створення та впровадження ефективної та дієвої системи адміністрування та управління в системі пенсійного забезпечення.

Україні в контексті євроінтеграційних перетворень, зокрема пенсійної системи, необхідно досягти рівня європейських країн. Для цього необхідно дослідити кращий європейський досвід та імплементувати його.

Слід зазначити, що пенсійна система будь-якої розвинутої країни буває двох рівнів.

Так, перший рівень пенсійної системи становить державна пенсія, яка формується залежно від трудового стажу та сплачених до Пенсійного фонду страхових внесків, тобто солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Другий рівень – загальнообов'язкова накопичувальна система. Суть її в тому, що всі громадяни в обов'язковому порядку сплачуватимуть внески із зарплати, у підсумку це формуватиме для кожного працівника своєрідний депозит. Людина у такий спосіб заощаджує кошти, їх обліковують на її особистому рахунку, на них нараховують відсотки, і коли працівник досягне пенсійного віку, із цієї системи буде отримувати ще одну частину пенсії, розмір якої буде залежати від суми коштів, акумульованих на персональному рахунку, разом із виплатами із солідарної системи [4, с. 46]

Отже, для України виходом із проблем нині вбачаємо спочатку частковий, а потім повний перехід пенсійної системи на другий рівень, що дасть змогу більш справедливо здійснювати пенсійні нарахування та сприятиме участі в даному процесі самих громадян.

Як свідчить європейський досвід, у провідних країнах Єврозони інститути другого рівня ефективно діють як мінімум 10 років. Даний досвід є корисним для України, яка сьогодні перебуває на шляху пенсійного реформування. Таким чином, нашій державі необхідно забезпечити відповідне стратегічне планування та виділити певний час для його виконання.

Уряду потрібно чітко контролювати впровадження адміністративних систем, необхідних для здійснення обліку та переказу внесків другого рівня. Зокрема, у Польщі та Великій Британії було значне перевищення кошторису на впровадження комп'ютерних програм. У Швеції фактичний початок упровадження другого рівня відклали на рік у зв'язку з проблемами в інформаційному забезпеченні [13].

Припустимо, особа сплачує внески в розмірі 9% заробітної плати протягом 40 років до приватного пенсійного фонду й отримує на ці внески інвестиційний дохід, що перевищує рівень інфляції на 5%. Видатки в розмірі 1% активів зменшують накопичену суму під час виходу на пенсію на 22%, тоді як видатки у 2% – майже на 40%. Коли особи інвестують накопичені кошти, щоб забезпечити собі постійний дохід після виходу на пенсію, у них буде вирахувано ще більше видатків [12].

Отже, для напрацювання пропозицій щодо адаптації кращого європейського досвіду з реформування системи пенсійного забезпечення проаналізуємо деякі узагальнені дані щодо другого рівня пенсійного забезпечення та наведемо їх у табл. 1.

Отже, на нашу думку, для України найбільш оптимальним є досвід Угорщини, Польщі, Литви та Естонії, в яких діють приватні пенсійні фонди. Такий підхід відповідає положенням децентралізації влади, яка також є обов'язковою умовою наближення нашої держави до ЄС.

Також, на нашу думку, слід указати на позитивний досвід Великобританії.

Система державного пенсійного страхування у Великобританії носить назву «Національна система страхування» та включає два види пенсій: базовий, виплати за яким здійснюються в однаковому розмірі для всіх застрахованих осіб, та страховий, або додатковий, розмір якого встановлюється пропорційно до величини середніх доходів одержувача за весь період його трудової діяльності. З жовтня 2012 р. уряд Великобританії почав упроваджувати нову економічну систему персоніфікованих пенсійних рахунків із визначеними внесками, що буде поетапно впроваджуватися протягом п'яти років. Наймані працівники віком від 22 років до пенсійного віку, встановленого для отримання державної пенсії (61 рік – для жінок і 65 років – для чоловіків), заробітна плата яких становить від 8 до 43 тис. фунтів стерлінгів на рік, автоматично зараховуються до числа учасників обов'язкової накопичувальної пенсійної системи. Ця система сприятиме зростанню довгострокових пенсійних заощаджень сімей із низьким рівнем доходу і зменшенню фінансового навантаження на солідарну пенсійну систему [10].

Отже, у зв'язку з тим, що на сьогодні потенціал підвищення ставки єдиного соціального внеску для збільшення доходів Пенсійного фонду України вичерпано, постає необхідність створення недержавних пенсійних фондів. Можливим способом збільшення доходів Пен-

Таблиця 1

Деякі європейські країни з пенсійною системою другого рівня

Країна, рік запровадження обов'язкової накопичувальної системи	В якому вигляді функціонує обов'язкова накопичувальна система	Яка установа здійснює збирання пенсійних внесків	Де акумулюються обов'язкові пенсійні внески	Хто є учасником обов'язкової накопичувальної системи	Розмір внесків до обов'язкової накопичувальної системи
Данія, 1964	Накопичувальна	Приватна компанія, яка здійснює управління пенсійними активами	Централізований державний фонд	Усі працюючі	90 датських крон (64,5 грн.) – особа; 180 крон (129 грн.) – роботодавець; загальний внесок – 2,5% середньої заробітної плати
Італія, 1996	Умовно-накопичувальна	Національний інститут соціального страхування	Національний інститут соціального страхування	Ті, хто розпочинає свою справу та ті, які працювали і сплачували внески не більше 18 років	9,19% – працівник; 23,81% – роботодавець
Угорщина, 1998	Накопичувальна	Податковий орган	Приватні пенсійні фонди	Ті, хто розпочинає роботу – обов'язкова участь, решта – добровільно	8% – працівник
Польща, 1999	Накопичувальна	Державна установа пенсійного страхування (ZUS)	Приватні пенсійні фонди	Обов'язкова до 30 років, 30-50 років – добровільна	7,3% – працівник
Литва, 2004	Накопичувальна	Державний фонд соціального страхування (SODRA)	Приватні пенсійні фонди	Усі працюючі	5,5% (до 2008 року); нині 3% – працівник
Естонія, 2004	Накопичувальна	Податкова та митна служба Естонії (облік – Центр цінних паперів (EVK))	Приватні пенсійні фонди	Особи, які народились пізніше 01.01.1983 р.	2% – працівник + 4% – держава (з 2001 по 2014 р.: 1% – працівник, +2% – держава; з 2014 по 2017 р. – 2% – працівник + 6% – держава)

Джерело: складено автором за даними [8]

сійного фонду України є розширення бази нарахування єдиного соціального внеску. У цьому контексті відкривається широкий простір для реалізації заходів, що передбачають збільшення частки легально зайнятого населення та підвищення офіційних розмірів оплати праці. На нашу думку, збір на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування має бути виведений з єдиного соціального внеску і сплачуватися учасниками державного пенсійного страхування окремо від інших зборів на соціальне страхування. Це необхідна умова розвитку багаторівневого пенсійного страхування і запровадження збору до накопичувальної системи державного пенсійного страхування. Крім цього, вжиті заходи дадуть, на наше переконання, змогу суттєво підвищити прозорість функціонування системи соціального страхування, підвищити рівень фінансової грамотності населення та розвивати мотиви працівників і роботодавців до повноцінної участі в державному пенсійному страхуванні.

Висновки. Проведене дослідження стану пенсійного забезпечення населення України в контексті євроінтеграційних перетворень дає змогу зробити такі висновки. Основними характерними особливостями пенсії є її систематичність та регулярність, певна періодичність, те, що пенсійні виплати здійснюються в регламентованих законодавством випадках, а також носять індивідуалізований характер та набувають грошове зовнішнє вираження. Загалом, в Україні за період з 2009 по 2016 р. середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду, зріс, проте якщо врахувати курс гривні до іноземної валюти, то спостерігається різке падіння середньомісячної пенсії, що доводить незадовільний стан таких виплат. Щодо кількості пенсіонерів, то їх кількість за аналогічний період знизилася, що спричинено збільшенням смертності та демографічними чинниками. Для нашої держави виходом із проблем убачається спочатку частковий, а потім повний перехід пенсійної системи на недержавне пенсійне забезпечення, що дасть змогу більш справедливо здійснювати пенсійні нарахування та сприятиме участі у даному процесі самих громадян.

Перспективами подальших розвідок у цьому напрямі буде створення моделі вдосконалення пенсійного забезпечення населення України в контексті євроінтеграційних перетворень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александрова Г.М. Фінансово-економічні й соціальні фактори та наслідки впровадження пенсійної реформи в Україні / Г.М. Александрова // Молодий вчений. – 2016. – № 3. – С. 4–8.
2. Ачаркан В.А. Государственные пенсии / В.А. Ачаркан. – М. : Юрид. лит., 1967. – 168 с.
3. Дідковська Т.О. Поняття та сутність пенсійного забезпечення в Україні: сучасні реалії та перспективи розвитку / Т.О. Дідковська // Форум права. – 2012. – № 1. – С. 253–257.
4. Мірошниченко І.С. Сучасні проблеми пенсійного забезпечення: зарубіжний досвід та вітчизняні реалії / І.С. Мірошниченко // Облік і фінанси. – 2012. – № 4. – С. 45–49.
5. Надання соціальних послуг різним групам осіб, які постраждали від торгівлі людьми [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.romny-mcss.edukit.sumy.ua/Files/downloads/торгівля%20людьми.pdf.
6. Надієнко О.І. Передумови та пріоритети запозичення в Україні досвіду пенсійного забезпечення постсоціалістичних країн / О.І. Надієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/3/113.pdf.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
8. Офіційний сайт американської адміністрації Social Security [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ssa.gov/.
9. Про загальнообов'яз¬кове державне пенсійне страхування : Закон України : від 09.07.2003 № 1058-IV // ВВР України. – 2003. – № 49–51. – Ст. 376.
10. Світовий досвід у реформуванні пенсійних систем. – 2014. – Випуск 4, серпень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.finrep.kiev.ua.
11. Советское пенсионное право / Под ред. М.Л. Захарова. – М. : Юрид. лит., 1974. – 432 с.
12. Регулювання приватних пенсійних фондів – тенденції та виклики // Приватні пенсійні схеми ОЕСР. – № 4. – С. 158.
13. Шульга В.І. Проблеми та перспективи пенсійного забезпечення в Україні / В.І. Шульга // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія «Економіка і менеджмент». – 2012. – № 3. – С. 100–107.

УДК 336.71

Данилюк-Черних І.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Бойко О.В.
магістр
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

BANKING SYSTEM OF UKRAINE AT THE CURRENT STAGE: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасний стан банківської системи України. Зокрема, проведено аналіз основних показників діяльності банків та представлено рейтинг банківських установ за капіталом. Проаналізовано заходи Національного банку України щодо реструктуризації банківської системи. Визначено основні проблеми і недоліки функціонування банківської системи України та розглянуто перспективи подальшого розвитку.

Ключові слова: банківська система, Національний банк України, платіжні системи, капітал, депозит, кредитування, фінансовий ринок.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено современное состояние банковской системы Украины. В частности, проведен анализ основных показателей деятельности банков и представлен рейтинг банковских учреждений по капиталу. Проанализированы меры Национального банка Украины по реструктуризации банковской системы. Определены основные проблемы и недостатки функционирования банковской системы Украины, рассмотрены перспективы дальнейшего развития.

Ключевые слова: банковская система, Национальный банк Украины, платежные системы, капитал, депозит, кредитование, валютный курс, финансовый рынок.

ANNOTATION

This article presents the current state of banking system of Ukraine. In particular, the analysis of the main banks indicators and represented ranking of banks by capital, also analyzed the National Bank of Ukraine actions to restructure the banking system. The main problems and shortcomings of banking system of Ukraine and the prospects for further development are identified.

Keywords: banking system, National Bank of Ukraine, payment systems, capital, deposit, credit, exchange rate, financial market.

Постановка проблеми. Банківська система України виявилася найбільш уразливою до поточної економічної кризи. Скорочення виробництва, інфляційний тиск на економіку, зниження інвестиційної активності, втрата основного ринку збуту ускладнили функціонування всієї системи. Банківська система нині не виконує своє основне завдання, оскільки не фінансує і не кредитує реальний сектор економіки.

Така ситуація зумовлює необхідність дослідження питання напрямів та перспектив розвитку банківської системи України, спрямованих на стабілізацію та підвищення ефективності її роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України досліджуються у працях таких учених, як: Коваленко В.В., Лойко В.В., Д'яконова І.І., Школьник І.О., Єпіфанов А.О., Коренєва О.Г. Дослідженням питань реорганізації і реструктуризації займалися Васильченко З.М., Вядрова І.М., Одінцова Н.Г., Другов О.О.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не применшуючи значимості наукових напрацювань у рамках проблем функціонування вітчизняної банківської системи, зокрема її платоспроможності та ліквідності, слід усе ж констатувати, що залишаються недостатньо вивченими особливості, тенденції і перспективні напрями розвитку банківської системи України. В умовах трансформацій, які відбуваються в країні, вони потребують глибшого розроблення як у теоретичному, так і практичному аспектах.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану розвитку банківської системи України та аналізі кількісних показників діяльності банківських установ; визначенні основних напрямів забезпечення сталого розвитку банківської системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвинута банківська система є необхідною умовою нормального функціонування економіки, тобто функціонування суб'єктів господарської діяльності та державного бюджету. Лише через досконалу банківську систему можна здійснити реструктуризацію економіки у цілому. Крім того, надійний і розвинений банківський сектор відіграє надзвичайно важливу роль у стабілізації економіки країни. Без залучення коштів населення у банківський сектор неможлива фінансова санація підприємств, які потребують фондів для функціонування і реструктуризації.

Для зміцнення банківської системи Національний банк України (НБУ) виводить із ринку проблемні неплатоспроможні банки, а також банки, що займалися відмиванням коштів.

Істотна зміна державних пріоритетів у реформуванні економіки України потребує швидкої та адекватної реакції на зміни умов економічної та господарської діяльності з боку

комерційних банків. Серед ключових питань, з якими українські банки стикаються на сучасному етапі в своїй поточній діяльності, слід виділити такі [1]:

- перехід до системи постійного контролю ліквідності та введення нового порядку регулювання діяльності комерційних банків із боку НБУ;
- впровадження системи регулярної оцінки ефективності діяльності комерційних банків та визначення рейтингових показників;
- створення автоматизованих систем, баз даних, що забезпечуватимуть відслідковування кредитної історії клієнтів комерційних банків;
- реформування механізму оподаткування банківської діяльності;
- завершення формування системи страхових, резервних та статутних фондів;
- удосконалення системи фінансового оздоровлення комерційних банків тощо.

У січні-березні цього року Національний банк прийняв низку постанов, спрямованих на певну лібералізацію валютних обмежень, однак основна частина обмежень усе ще діє. Крім того, був переглянутий графік докапіталізації банків (у лютому його істотно прискорили, а переглянули ще раз у бік пом'якшення вже у квітні). Крім того, значна увага приділялася підвищенню прозорості структури власності банків та дотриманню вимог фінансового моніторингу, був посилений контроль над банківськими групами та розширені повноваження членів інспекційних груп НБУ.

За перший квартал неплатоспроможними було визнано шість банків, при цьому два з них («Петрокоммерц» та «ТК-кредит») – за непрозорість структури власності і ще два («Преміум» і «Союз») – за порушення законодавства у сфері фінансового моніторингу.

Станом на 01.04.2016 працювало 111 банків, у тому числі 43 – з іноземним капіталом (проти 41 на початок року). Порівняно з 01.01.2016 частка іноземного капіталу в статутному капіталі українських банків виросла на 5,5 п.п. і на початок квітня становила 43,8% [2].

За перший квартал 2016 р. збиток діючих банків становив 8 млрд. грн. (збиток отримали 28 банків). Прибуток отримали 83 банку на загальну суму 3,4 млрд. грн. У структурі отриманих доходів 92,5% становили процентні доходи і 17,3% – комісійні. Від торгових операцій у цілому по банківській системі було отримано збиток 3,8 млрд. грн. Найбільша частина витрат (49,7%) припала на процентні витрати. Витрати на формування резервів становили 22,3%, адміністративні витрати –18,1%. Найбільший фінансовий результат за перший квартал отримав «Райффайзен банк Аваль». Ренкінг банків за фінансовими результатами щодо перших десяти банків, за даними центру економічних досліджень та прогнозування «Фінансовий пульс» [2], представлений у табл. 1.

Таблиця 1

Ренкінг банків за фінансовими результатами

Банк	Фінансовий результат на 01.07.2016, тис. грн.	Позиція на ринку на 01.07.2016
РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	1 455 953,73	1
АЛЬФА-БАНК	1 287 724,09	2
СІТІБАНК	810 306,30	3
ПРИВАТБАНК	530 893,79	4
ОТП БАНК	471 346,99	5
ІНГ БАНК УКРАЇНА	460 847,40	6
ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА	457 437,31	7
КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК	316 068,30	8
ОЩАДБАНК	251 527,81	9
КРЕДОБАНК	142 887,37	10

Джерело: сформовано за даними [2]

Станом на 1 вересня 2016 р. в Україні функціонують 100 банків (без урахування неплатоспроможних), із них 25 – банки з іноземним капіталом. Упродовж 2014–2016 рр. 82 банки були виведені з ринку. Нині в категорії неплатоспроможних перебуває чотири банки, у стадії ліквідації – 78 банків.

Один з основних факторів, від якого буде залежати подальша доля банків, – здатність виконати вимоги НБУ щодо докапіталізації. Всього (виходячи з даних на 01.04.2016) докапіталізації потребували 69 банків. Банки, які не мають можливості здійснити необхідний обсяг докапіталізації, будуть змушені об'єднатися з іншими банками або піти з ринку. Крім того, важливим питанням для банків є легалізація структури власності.

Виходячи з показників діяльності, наданих фінансовими установами, асоціацією українських банків (АУБ) були оприлюднені систематизовані дані банківських капіталів. За версією «Форбс» [3] «УкрСиббанк», яким керує Філіп Дюмел, узяв курс на суттєве нарощування капіталу. Це пояснюється прийнятим рішенням акціонерів збільшити розмір статутного капіталу в 3,5 рази. Таким чином, запланований ріст цього показника на 4,5 млрд. грн., що в кінцевому підсумку становитиме 6,2 млрд. грн.

«Кредобанку» вдалося збільшити власний капітал в два рази, і тепер він перевищує 1 млрд. грн. Таке зростання стало можливим завдяки оголошеному в IV кварталі 2015 р. додатковому випуску акцій на загальну суму 330 млн. грн.

Щоб посилити свої позиції, UniCredit Bank теж збільшив розмір капіталу на $500 млн. Акціонери «Альфа Банку» прийняли рішення підвищити рівень статутного капіталу на $131,5 млн.

А очолює рейтинг банків України за капіталом «ПриватБанк». Демонструючи гідні показники рентабельності і своєчасності виплат, одноосібно очолити основний рейтинг банків України на 2016 р. «ПриватБанку» не дало змо-

ги значне перевищення нормативів максимального кредитування (45% за встановлених НБУ 10%) [3].

У табл. 2 представлений рейтинг банківських установ за капіталом станом на 01.01.2016 (млн. грн.).

Національний банк України оприлюднив основні показники діяльності банків України на 01.09.2016 [4]. За даними регулятора, в Україні за останні сім років кількість банків зменшилася з 175 до 100, з нині діючих банків 39 мають іноземний капітал, а 16 – на 100% належать іноземцям. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі українських банків становить 53,3%.

Станом на 01.09.2016 українські банки видали кредитів на загальну суму 938 млрд. 854 млн. грн., що на 83 млрд. 501 млн. грн. менше, ніж на 01.03.2016.

Збитки, які отримали банки станом на 01.09.2016, становлять 6,6 млрд. грн., що на 4,4 млрд. грн. більше, ніж на 01.03.2016. Головним чинником отримання банками збитків залишаються значні обсяги відрахувань у

Таблиця 2

Капітал за станом на 01.01.2016 (млн. грн.)

№	Банк	Місто	Капітал	Капітал (млн. євро)	Статутний капітал
1	ПриватБанк	Дніпро	42 287,190	2 286,256	21 256,300
2	Укрсоцбанк	Київ	7 687,143	415,605	7 739,033
3	Райффайзен банк аваль	Київ	5 990,191	323,860	6 154,516
4	Сбербанк Росії	Київ	4 267,585	230,727	8 172,461
5	Альфа Банк	Київ	3 858,523	208,611	7 774,358
6	Родовід банк	Київ	3 243,123	175,339	12 359,299
7	ІНГ банк Україна	Київ	2 946,648	159,310	731,298
8	Південний	Одеса	2 202,926	119,101	956,894
9	БТА банк	Київ	1 647,947	89,096	1 500,000
10	Правекс-банк	Київ	1 557,724	84,218	968,371

Джерело: сформовано за даними [3]

Таблиця 3

Основні показники діяльності банків України в 2016 р. (млн. грн.)

№ з/п	Назва показника	01.03.2016	01.06.2016	01.09.2016
1	**Кількість діючих банків**	113	106	100
	із них: з іноземним капіталом	41	41	39
	у т. ч. зі 100% іноземним капіталом	17	16	16
2	**Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %**	43,2	39,6	53,3
3	**Активи банків, усього**	1 330 874	1 251 362	1 282 535
	із них:			
3.1	Кредити надані	1 022 355	931 587	938 854
	із них:			
	кредити, що надані суб`єктам господарювання	832 911	769 748	772 526
	кредити, надані фізичним особам	157 609	142 256	139 742
3.2	Вкладення в цінні папери	215 271	217 560	209 412
4	**Пасиви, усього**	1 330 874	1 251 362	1 282 535
	із них:			
4.1	Капітал	134 360	139 833	151 366
	із нього: статутний капітал	206 691	251 436	263 998
4.2	Зобов'язання банків	1 196 514	1 111 529	1 131 169
	із них:			
	кошти суб'єктів господарювання	336 999	338 017	351 843
	кошти фізичних осіб	408 347	389 937	404 823
5	**Регулятивний капітал**	129 984	122 872	135 903
	Достатність (адекватність) регулятивного капіталу, %	12,39	13,01	14,15
6	**Доходи**	24 807	72 296	127 157
7	**Витрати**	26 778	81 542	133 753
8	**Результат діяльності**	-1 971	-9 246	-6 596
9	**Рентабельність активів, %**	-0,89	-1,75	-0,78
10	**Рентабельність капіталу, %**	-10,28	-17,67	-7,48

Джерело: сформовано за даними [4]

резерви: за серпень поточного року банками було сформовано резервів на загальну суму 8,4 млрд. грн. (40,6% від витрат за серпень). Проте слід зауважити, що, за повідомленням НБУ, темпи нарощення банками резервів поступово уповільнюються. Основні показники діяльності банків представлені в табл. 3.

Ще однією проблемою для банків, які сьогодні отримують лише комісійний дохід, є складність у відновленні кредитування. Нині банківська система України є неконкурентоспроможною в частині кредитування реального сектору економіки через відсутність ресурсів та вимивання депозитів. Банки можуть лише підтримувати діючі кредити тих клієнтів, які після кризи 2014 р. зберегли виробництво. Як зазначає Голян В. [5], «…у 2016 році економіка України продовжить лежати на дні, що не дає підстав розглядати можливість відновлення кредитування. Реальне відновлення кредитування може розпочатися лише у 2017 році».

Внаслідок дефіциту платоспроможних позичальників кредитування найближчим часом, найімовірніше, не буде занадто активно розвиватися (виняток – дрібні роздрібні кредити, оформлені, у тому числі, під час здійснення покупок в Інтернет-магазинах). Банки будуть прагнути до збільшення частки непроцентних доходів, і конкуренція буде здійснюватися переважно не за рахунок цінової політики, а за рахунок якості послуг.

Локомотивним розвитком буде Інтернет-банкінг, відповідно, для підтримки конкурентоспроможності банки змушені будуть постійно вдосконалювати Інтернет-процедури, у тому числі активно впроваджувати версії банківських продуктів для смартфонів.

Банки продовжують скорочувати відділення. Зменшення кількості відділень пояснюється оптимізацією банками адміністративних витрат. Ця тенденція пов'язана з неухильним зростанням популярності дистанційного обслуговування, що на тлі досить високого рівня покриття України банківськими точками продажу робить доцільним скорочення найменш рентабельних відділень.

Кількість діючих відділень на території України з початку року зменшилася на 1 189 одиниць. Із них за січень-вересень 514 точок продажів було закрито у зв'язку з визнанням банків неплатоспроможними.

Із діючих банків найбільш помітно за дев'ять місяців поточного року скоротилася мережа «Промінвестбанку» – мінус 46 відділень, що становить 44% від загальної кількості відділень банку на початок року.

Лідерами з покриттю України мережею відділень залишаються [2]: «Ощадбанк» (35% ринку на 01.10.2016), «ПриватБанк» (22%) та «Райффайзен банк Аваль» (5%).

Висновки. Отже, виходячи з вищевикладеного та результатів проведеного аналізу, можна виділити основні напрями подальшого розвитку банківської системи України, які враховуватимуть як потребу у забезпеченні її сталого розвитку, так і інтереси населення України:

1. Припинення масового закриття банківських установ та перехід до політики їх об'єднання та поглинання шляхом застосування економічних важелів та стимулів.
2. Сприяння залученню іноземного капіталу в банківську систему України шляхом надання гарантій та створення сприятливого макросередовища.
3. Стимулювання повергнення довіри населення до банківської системи України шляхом підняття суми гарантування вкладів для нього.
4. Створення програми працевлаштування для працівників банків що залишилися безробітними внаслідок масових банкрутств банків.

Доцільно зазначити, що в українській банківській системі існує ще чимало проблем, пов'язаних із загостренням конкурентної боротьби внаслідок об'єктивного уповільнення темпів експансії в зовнішнє середовище, зниженням ефективності діяльності та системи управління, відголосу процесу глобалізації, тощо. У таких умовах необхідно виділити пріоритети, які можуть забезпечити сталий розвиток банківської сфери й економіки загалом та сформувати заходи щодо їх досягнення. Такими пріоритетами є формування інституційного середовища для регулювання факторів конкурентної боротьби та уповільнення монополізації банківської сфери.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лобач О. Платоспроможність та істотна загроза платоспроможності банку: визначення і зміст / О. Лобач // Юридична Україна. – 2008. – № 12.– С. 47–55.
2. Фінансовий пульс / Центр економічних досліджень та прогнозування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://finpuls.com/ua/banking/reviews.
3. Рейтинг банків України 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kriza.com.ua/rejting-bankov-ukrainy-2016/.
4. Національний банк України. Показники банківської системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua-ekonomist.com/10442-vasil-golyan-2016-rk-mozhe-stati-fatalnim-dlya-bankvskoyi-sistemi-ukrayini.html.
6. Другов О.О., Прийма О.В. Реструктуризація банківської системи України: сучасний стан та перспективи / О.О. Другов, О.В. Прийма // Фінансовий простір. – 2015. – № 4(20). – С. 40–48 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fp.cibs.ubs.edu.ua/main/uk/20.

УДК 336:368.013(477)

Дідур С.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів і кредиту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Петченко М.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Продан В.В.
магістр
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ (НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «СК «ВУСО»)

FINANCIAL MANAGEMENT IN THE MANAGEMENT OF INSURANCE COMPANY (FOR EXAMPLE PJSC IC «VUSO»)

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячена аналізу системи управління страхової компанії ПрАТ «СК «ВУСО» з точки зору фінансового менеджменту. Розраховано основні показники діяльності та основні відносні показники операційної діяльності ПрАТ «СК «ВУСО» з автострахування за 2013–2015 рр. Визначено сильні та слабкі сторони розвитку, можливості та загрози компанії в автострахуванні. Висвітлено найбільш перспективні напрями розвитку системи управління страховою компанією. Виявлено причини неефективної політики підприємства та визначено основні шляхи її вдосконалення. За допомогою обраних підходів доведено необхідність якісних змін у компанії, в основу яких покладені теоретичні аспекти фінансового менеджменту і результати аналізу показників компанії, визначено основні шляхи забезпечення сталого функціонування підприємства. Запропоновано шляхи регулювання розвитку системи управління страховою компанією ПрАТ «СК «ВУСО» з урахуванням особливостей виду діяльності, законодавчо нормативний фактор, відповідні тенденції ринку страхування та фінансове забезпечення компанії.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, система управління, страхова компанія, ПрАТ «СК «ВУСО», перспективи розвитку страхової компанії.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу системы управления страховой компанией ПрАТ «СК «ВУСО» с точки зрения финансового менеджмента. Рассчитаны основные показатели деятельности и основные относительные показатели операционной деятельности ПрАТ «СК «ВУСО» по автострахованию за 2013–2015 гг. Определены сильные и слабые стороны развития, возможности и угрозы компании в автостраховании. Освещены наиболее перспективные направления развития системы управления страховой компанией. Выявлены причины неэффективной политики предприятия и определены основные пути ее совершенствования. С помощью выбранных подходов доказана необходимость качественных изменений в компании, в основу которых положены теоретические аспекты финансового менеджмента и результаты анализа показателей компании, определены основные пути обеспечения устойчивого функционирования предприятия. Предложены пути регулирования развития системы управления страховой компанией ПрАТ «СК «ВУСО» с учетом особенностей вида деятельности, законодательно нормативный фактор, соответствующие тенденции рынка страхования и финансовое обеспечение компании.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, система управления, страховая компания, ПрАТ «СК «ВУСО», перспективы развития страховой компании.

ANNOTATION

In our articles submitted management review insurance company PrGS “IC “VUSO” in terms of financial management. There are the most perspective directions development of system management of insurance company. Were found the reasons for ineffective policy of the company and the main ways of it is improvement. The necessity of qualitative changes in the company was proved using selected approaches, which are based on the theoretical aspects of financial management. Was conducted the analysis of the performance of the company, were identified the main aspects of sustainable enterprise functioning and regulation development of management of the insurance company PrGS “IC “VUSO” allowing for the activity, taking into account the statutory regulatory factor, related insurance market trends and financial software of the company.

Keywords: financial management, management system, insurance company, PrGS “IC “VUSO”, insurance politics, insurance policy, insurance, prospects development of the insurance company.

Постановка проблеми. Страхування є однією з провідних ланок фінансової системи будь-якої країни. Страхова політика за останні 20 років кардинально змінилася, оскільки в наш час людині потрібні нові види страхових послуг. Сучасний стан розвитку економічних відносин вимагає нових підходів до страхування, яке буде зорієнтовано виключно на потреби сучасної людини, пропонуючи нові види послуг. Однак економічні коливання ринку страхування на мікро- та макрорівні протягом останніх років змінюються за рахунок процесу глобалізації та наявних внутрішніх розбіжностей вітчизняної економіки. Тому сталий розвиток страхового ринку України може бути забезпечений за рахунок таких складників, як ефективна діяльність учасників ринку і відповідних інститутів; рівень втручання державного апарату управління; ефективний фінансовий менеджмент окремої страхової компанії та їх сукупності на ринку. Діяльність таких компаній має бути

спрямована на поступове збільшення обсягу реалізації основного товару ринку – страхового продукту, а саме збільшення обсягу страхових премій. Пріоритетним та потенціальним сегментом ринку за останні роки є страхування наземних транспортних засобів [4]. Стан та ефективність управління компаніями, які функціонують у межах даного сегменту, відіграють значну роль у становленні ринку страхування України загалом.

Діяльність компанії ПрАТ «СК «ВУСО» на ринку автострахування виступає запорукою стабільності та гарантії страхових виплат, але її позиція протягом останніх двох років значно скоротилася за рахунок зростання конкурентоспроможності інших компаній. Саме тому визначення чинників впливу на конкурентоспроможність страхової компанії та питання забезпечення її ефективного внутрішнього фінансового менеджменту є актуальним питанням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток фінансового менеджменту зробили такі вчені-економісти, як: С.В. Івахненков [13], О.А. Поліщук [12], А.С. Толстеньова [11], Т.М. Мельник, І.О. Школьник, І.М. Боярко, Я.П. Квач, В.М. Орлов, О.В. Орлова, Г.В. Толкачьова та ін. [5; 10]. Однак недостатньо висвітленими залишаються питання щодо ролі фінансового менеджменту в управлінні страховою компанією, що зумовлено особливими умовами та проблемами страхування в Україні; низьким рівнем страхової культури; неефективною державною політикою та апаратом управління вітчизняної страхової галузі.

Мета статті полягає в дослідженні особливостей фінансового менеджменту в системі управління страховою компанією (на прикладі ПрАТ «СК «ВУСО»), визначенні шляхів покращення управлінської діяльності, що сприятиме ефективному використанню її потенціалу, зростанню фінансової стабільності на ринку України в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів [2].

Наданням страхових послуг займаються страхові компанії. Страхова компанія – це динамічно розвинена компанія, яка пропонує нові види послуг у галузі страхування. З точки зору фінансового менеджменту для оцінки ефективності системи управління страхової компанії проводиться якісне оцінювання її діяльності шляхом вивчення та аналізу чинників, а саме: страхових послуг компанії; порівняльної характеристики з іншими страховиками; цінової політики, страхових тарифів та умов укладення договорів автострахування; місця компанії на ринку та її конкурентоспроможності.

Цінова політика компанії зумовлена враховувати умови конкурентної боротьби на ринку австострахування та платоспроможність клієнта. Для розрахунку страхових продуктів у компанії використовується «калькулятор» відповідної послуги (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка» та ін.), але в умовах конкурентної боротьби між страховими компаніями України значної різниці між ціновою політикою не спостерігається.

Коригуючи ціновий «калькулятор», ПрАТ «СК «ВУСО» спирається на такі коефіцієнти (у відсотках від страхової суми):

- дорожньо-транспортна пригода та інші пошкодження, що сталися у процесі руху – 2%;
- стихійні лиха, падіння дерев, напад тварин, пожежа та вибух – 0,5%;
- протиправні дії третіх осіб під час знаходження автотранспортних засобів у будь-якому місті – 0,8%;
- угон чи викрадення транспорту під час його перебування в будь-якому місці – 2,5%;
- страховий тариф зі всією сукупністю ризиків становить 4,5%, а сукупний – 5,8%.

Відповідно, базова ставка страхового тарифу КАСКО може змінюватись у більший чи менший бік залежно від оціненого ступеня ризику та інших чинників (розміру франшизи, стажу водія, терміну експлуатації, типу транспортного засобу, марки автомобіля тощо). Дані тарифи включають достатньо специфічні чинники впливу на ймовірність настання страхової події, а саме: об'єм двигуна, вага транспортного засобу, тип транспортного засобу, чисельність населення у місті реєстрації транспортного засобу. Залежно від зміни таких факторів (їх величини або змісту) відбувається коливання цін на страховий продукт.

Для оцінки діяльності страхової компанії на ринку автострахування та її фінансового стану розраховують відповідні показники. Результати розрахунків основних показників діяльності страхової компанії наведено в табл. 1.

Результати проведеного аналізу свідчать, що темп приросту страхового поля договорів автострахування в 2014 р. збільшився на 0,8%, а в 2015 р. – скоротився на 5,5%. Аналогічна картина спостерігається за кількістю застрахованих осіб (зростання на 3,8% у 2014 р. та скорочення на 14,6% у 2015 р.), що пов'язане зі зниженням реальних доходів громадян та з погіршенням загальної економічної ситуації в країні. Сума страхових внесків збільшилася в 2014 р. на 35,1%, а в 2015 р. – на 20,8%, що пов'язане зі зростанням курсу американського долара щодо гривні та відповідним перерахунком вартості автомобілів та ростом інфляції. Сума виплаченого страхового відшкодування в

2014 р. збільшилася на 24,5%, а в 2015 р. – зменшилась на 7,2%, що було викликане дією тих самих чинників.

Використовуючи дані табл. 1, нами проведено розрахунки загальних показників відповідного сегменту ринку страхування, результати обчислень яких зазначено в табл. 2.

Результати аналізу свідчать, що ступінь охоплення страхового поля ПрАТ «СК «ВУСО» в 2014 р. збільшився майже на 3%, а в 2015 р. відбулося зменшення показника майже на 10%, що пов'язане із загостренням фінансової кризи в країні та зниженням купівельної спроможності населення, яке не вважає страховий захист пріоритетним. Зростання розміру страхових платежів на 1 грн. страхової суми на 15,7% та 9,6% у 2014 та у 2015 рр. відповідно пов'язане з інфляційними процесами в країні.

З огляду на отримані результати розрахунків та коефіцієнтів, варто зазначити, що у даної страхової компанії є можливість до розвитку, проте спостерігається неефективність системи управління компанією. Зважаючи на невисокі базові показники її діяльності та переважно їх від'ємні значення, а також хибний напрям розвитку фінансового менеджменту в СК «ВУСО», це може призвести до погіршення фінансового результату.

Будуючи свою систему управління, кожна страхова компанія має враховувати коливання змін на ринку автострахування та в економіці України загалом, а також визначити й мінімізувати потенційні фактори впливу. Сьогоднішня ситуація на ринку страхування транспортних засобів в Україні переживає низку змін і має достатньо складне становище. Встановлено, що на результат діяльності страхової компанії вплинули фактори, головними з яких є:

- фінансова світова криза та її наслідки в різних сегментах економічної та фінансової діяльності;

Таблиця 1

Основні показники діяльності ПрАТ «СК «ВУСО» з автострахування за 2013–2015 рр.

Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Темп приросту, %	
				2014/2013	2015/2014
Страхове поле укладених договорів автострахування (N_{max}), тис. одиниць	97952,0	98737,5	93322,5	0,8	-5,5
Кількість застрахованих об'єктів (N), тис. одиниць	5516,0	5724,0	4887,2	3,8	-14,6
Страхова сума (S) (у середньому), грн	89572,0	104530,0	115198	-16,7	10,2
Страховий внесок (V) (у середньому за рік), грн	291,2	393,3	475,2	35,1	20,8
Загальна кількість страхових випадків (n_c), тис. од.	298,0	480,0	504,0	61,1	5,0
Загальне число постраждалих об'єктів ($n_п$), тис. од.	266,0	401,0	427,0	50,8	6,5
Страхова сума постраждалих об'єктів ($S_п$), тис. грн.	108918,6	87345,0	64461,5	-19,8	-26,2
Сума виплаченого страхового відшкодування (у середньому) (W), тис. грн.	19932,1	24806,0	23032,1	24,5	-7,2

Джерело: розраховано автором за [14]

Таблиця 2

Основні відносні показники операційної діяльності ПрАТ «СК «ВУСО» з автострахування за 2013–2015 рр.

Показник	Роки (тис. грн.)			Абсолютне відхилення, тис. грн.		Відносне відхилення, %	
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014	2014/2013	2015/2014
Ступінь охоплення страхового поля (d)	0,056	0,058	0,052	0,002	-0,006	2,945	-9,665
Страховий платіж на 1 грн. страхової суми (U)	0,003	0,004	0,004	0,001	0,000	15,735	9,635
Частота страхових випадків (d_s)	0,540	0,839	0,989	0,298	0,150	55,239	17,935
Рівень спустошливості страхового випадку (K_p)	0,893	0,835	0,847	-0,057	0,012	-6,408	1,413
Частка постраждалих об'єктів з числа застрахованих ($d_п$)	0,048	0,070	0,087	0,022	0,017	45,274	24,716
Коефіцієнт виплат страхового відшкодування ($k_в$)	0,230	0,131	0,096	-0,098	-0,035	-42,793	-26,813
Повнота знищення постраждалих об'єктів ($k_у$)	0,183	0,284	0,357	0,101	0,073	55,191	25,810
Рівень збитковості страхових сум (q)	0,223	0,237	0,200	0,015	-0,037	6,644	-15,749

Джерело: розраховано автором за [14]

- нестабільність у політичному становищі країни, що випливає з вищезазначеного чинника та є результатом соціальних негараздів для населення;
- зменшення платоспроможності домогосподарств, що прямим чи опосередкованим чином вплинуло на ринок страхування та його структуру.

Багаторічний досвід провідних світових держав свідчить про те, що ринок страхування сприяє розвитку економіки країни, а також дає можливість розв'язання соціальних проблем населення [5].

Оскільки рівень та обсяг продажу страхових продуктів прямим чином пов'язаний із фінансовим станом домогосподарств, дана проблема повинна привернути увагу страхових компаній і має бути висвітлена та врахована в дослідженнях із фінансового менеджменту.

Фінансовий менеджмент в управлінні страховими компаніями повинен включати достатньо велику кількість факторів впливу на її розвиток [9]. Ці фактори пов'язані з методами реалізації страхових продуктів та потенційно з можливими клієнтами на ринку, тому визначення слабких сторін компанії та їх усунення потребують проведення постійного аналізу і моніторингу ситуації на ринку стану основних конкуруючих суб'єктів.

Виходячи зі спеціалізації ПрАТ «СК «ВУСО», потенційними об'єктами страхування є автомобілі, які за законом підлягають обов'язковому страхуванню – автомобілі, які експлуатуються не більше п'яти років [8]. Використовуючи дані продажу нових автомобілів в Україні [7], проведений аналіз можливих об'єктів страхування. Так, у 2015 р. для страхування були залучені лише ті автомобілі, які було виготовлено і продано в 2011–2015 рр. [3]. У 2015 р. цей показник становить 855 000 одиниць транспорту, що є найнижчим за останні сім років.

Для врахування більшої кількості чинників впливу на ринок автострахування побудовано динаміку обсягу імпорту та експорту за 2013–2015 рр. в Україні (рис. 1).

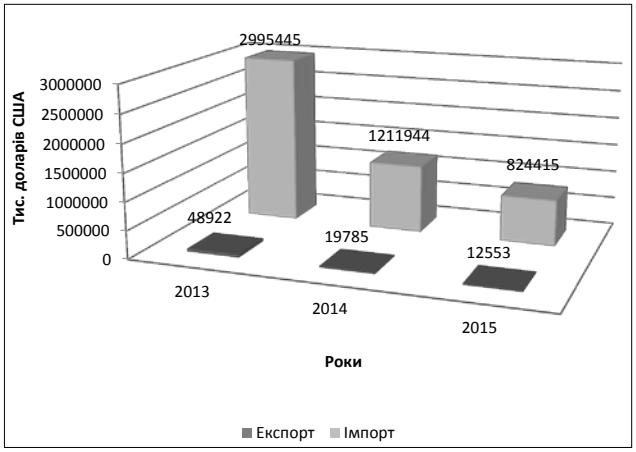


Рис. 1. Динаміка потенційних об'єктів автострахування в Україні за 2013–2015 рр. [7]

Даний крок ураховує частку нових автомобілів в експортно-імпорних операціях, яка становить приблизно 90%. Операції на міжнародному автомобільному ринку з автомобілями, які експлуатуються більше семи років, є невигідними через значні ставки акцизних зборів та інших чинників.

Відношення обсягу страхового поля у ПрАТ «СК «ВУСО» до можливих об'єктів страхування в 2015 р. дорівнює 10,8%. Такий низький показник свідчить про недосконалий розвиток автомобільного ринку та автострахування у цілому.

Важливим фактором розвитку ринку страхування в Україні є досконалість законодавчо-нормативних актів, зокрема конкретного сегменту, оскільки вплив зміни того чи іншого нормативного акта або закону може привести як до підвищення обсягів продажу страхових продуктів та розвитку даної сфери, так і падіння ринку або його неактуальності [8].

На сьогодні правове регулювання автострахування в Україні визначається основними законодавчими актами: Законом України «Про страхування» [2]; Законом України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» [1]; главою 67 Цивільного кодексу України [3] та низкою підзаконних нормативних актів. Але, незважаючи на наявність спеціальних регулюючих норм, особливо тих, що стосуються страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, в автострахуванні залишається велика кількість проблемних питань різного характеру та масштабів, які досі залишаються невирішеними. Причому такі суперечності виникають як із боку страхувальників, так і з боку страхових компаній [6].

Для визначення зовнішніх та внутрішніх чинників впливу на розвиток компанії з точки зору фінансового менеджменту є доречним проведення SWOT-аналізу ПрАТ «СК «ВУСО». Даний аналіз складається з чотирьох блоків (сильні та слабкі сторони, можливості, загрози), кожен з яких поділяється на підгрупи за різними факторами впливу. Результати аналізу наведено в табл. 3 та 4.

За даними проведеного SWOT-аналізу виявлено низку причин зовнішнього та внутрішнього неефективного функціонування ПрАТ «СК «ВУСО» та ринку автострахування у цілому, вирішення яких потребує значних зусиль із боку керівництва та державних законодавчих органів влади.

Аналізуючи проблеми розвитку автострахування в Україні, намітимо шляхи їх вирішення, які є актуальними для ПрАТ «СК «ВУСО»:

- на державному рівні відредагувати законодавчо-нормативну базу відповідно сьогоденню, тим самим зробити ринок страхових послуг більш досконалим та гнучким до фінансово-економічних умов;

- знизити до мінімуму вплив політичних та соціальних чинників на ринок автострахування, віддаючи перевагу приватним компаніям із мінімальним державним утручанням;
- підвищити рівень державної підтримки і податкових пільг автострахуванню та потенційним страхувальникам;
- створення в компанії автоматизованої програми з адаптивного управління.

Висновки. Аналіз діяльності компанії ПрАТ СК «ВУСО» на ринку автострахування показав, що негативні зміни показників діяльності викликані зниженням реальних доходів громадян та погіршенням загальної економічної ситуації в країні, загостренням фінансової кризи в країні та світі, нестабільністю в політичному становищі країни, змінами в законодавчому та митному регулюванні виробництва, експорту та

Таблиця 3

Сильні та слабкі сторони розвитку компанії ПрАТ «СК «ВУСО»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Маркетинг	
- наявність великої клієнтської бази; - наявність кваліфікованих кадрів та спеціалістів у галузі маркетингу з новими поглядами на сучасні умови ринку; - вигідне співвідношення ціни та якості страхових продуктів	- недостатність реклами страхових продуктів; - відсутність заходів, спрямованих на поліпшення ситуації компанії на ринку; - відділ маркетингу існує лише в основному офісі
2. Автострахова діяльність	
- стабільне зростання надходжень за рахунок страхових премій та надання послуг авто- страхування; - наявність достатньої кількості трудових ресурсів; - розповсюджена страхова мережа, яка включає в себе більше 150 відділень; - автострахова діяльність здійснюється за наявності 24 ліцензій, які дають змогу вільно маневрувати на ринку	- недосконалість системи взаємодії з автостраховими посередниками; - відсутність чіткої мети та стратегій; - часткове «згортання» автострахової діяльності у зв'язку із ситуацією на ринку автострахування
3. Технології	
- високий рівень інноваційної діяльності стосовно інформаційної та клієнтської бази; - зручність, швидкість та простота електронної системи розрахунку ціни за послугами автострахування; - забезпеченість новітніми технологіями для вивчення ринку та функціонування на ньому	- технології, орієнтовані на автостраховий ринок країн СНГ; - недостатність технологічного оснащення у малих представництвах компанії

Джерело: систематизовано автором за [8]

Таблиця 4

Можливості та загрози компанії ПрАТ «СК «ВУСО»

Можливості	Загрози
1. Політичні	
- розробка правової бази для ланки автострахування	- низька ефективність виконання регулюючих заходів сегменту автострахування з боку держави
2. Соціальні	
- відносно високий рівень обов'язковості автострахування в Україні, що забезпечує актуальність даного виду діяльності	- низький рівень автострахової культури; - висока частота протиправних дій у вигляді автострахового шахрайства та реалізації різноманітних махінацій
3. Фінансово-економічні	
- можливість зайняти певну нішу на світовому ринку автострахування завдяки продажу якісних страхових продуктів; - наявність значних страхових резервів та резервного фонду, що дає перевагу серед інших страховиків в функціонуванні на ринку автострахування; - розвиток страхової компанії за різними напрямами автострахування; - зростання суми страхових премій; - розвиток та застосування прогресивних наукових розробок для підвищення платоспроможності та фінансової стійкості; - розвиток теоретико-методологічних та практичних засад ризик-менеджменту	- зменшення рівня конкурентоздатності вітчизняного сегменту автострахування у цілому із впливом на діяльність компанії; - втрата переваг порівняно з іноземними автостраховими компаніями; - слабкий розвиток ринкової інфраструктури автострахування; - відсутність стратегії розвитку тарифної політики компанії;
- посилення податкового навантаження, що значно зменшує чистих прибуток; - зростання фінансових ризиків автострахової діяльності	

Джерело: систематизовано автором за [8; 14]

імпорту автомобілів в Україну. Зростання курсу американського долара відносно гривні та відповідний перерахунок вартості автомобілів, інфляція призвели, з одного боку, до зростання суми страхових внесків та сум виплаченого страхового відшкодування, а з іншого – до зменшення кількості клієнтів компанії та погіршення інших показників діяльності.

Належний процес побудови адаптивного фінансового менеджменту та його застосування в управлінні страховою компанією призведе до ефективного використання фінансових ресурсів, інвестиційної привабливості та фінансової стійкості. Але необхідно завжди враховувати діяльність страховика специфіку державного апарату управління страховим ринком реалізацію сильних і слабких сторін компанії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» від 01.07.2004 № 1961-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon3.rada.gov.ua.
2. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.
3. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon2.rada.gov.ua.
4. Бондар А.Г. Страхування наземного транспорту: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку в Україні / А.Г. Бондар // Ефективна економіка. – 2013. – № 5.
5. Охріменко Ю.Л. Проблеми українського ринку страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
7. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.sfs.gov.ua.
8. Продан В.В. Визначення факторів впливу на ланку автострахування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rusnauka.com.
9. Фінансовий менеджмент: Методичні вказівки для самостійного вивчення курсу / Т.М. Мельник, І.О. Школьник, І.М. Боярко. – Суми : УАБС НБУ, 2006. – 178 с.
10. Берестовицька А.І. Теоретичні аспекти управління фінансовими ресурсами страхових компаній / А. І. Берестовицька // Матеріали Міжнародної Інтернет-конференції «Актуальні проблеми економіки, обліку та менеджменту». – Луцьк : ВІЕМ, 2011. – 204 с.
11. Толстеньова А.С. Поліпшення якості фінансового менеджменту страхових компаній / А.С. Толстеньова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/5_PNW_2010/Economics/59001.doc.htm.
12. Поліщук О.А., Лейміч Д.С. Організація управління фінансами страхових компаній в Україні / О.А. Поліщук, Д.С. Лейміч [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.confcontact.com/2013-kachestvo-economichnogo-rozvitku/7_polischuk.htm.
13. Івахненков С.В. Особливості фінансового контролінгу в стратегічному управлінні страховою компанією / С.В. Івахненков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1265&p=1.
14. ПрАТ «СК «ВУСО» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://smida.gov.ua/db/emitent/31650052.

УДК 336.71

Харун О.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

Дубицька О.В.
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

УНІВЕРСАЛІЗАЦІЯ ТА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

UNIVERSALIZATION AND SPECIALIZATION IN THE BANKING SECTOR

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутність універсалізації та спеціалізації банківської діяльності. Виокремлено особливі риси універсальної банківської системи. Розглянуто переваги та недоліки універсалізації та спеціалізації у банківській сфері. Охарактеризовано проблеми універсалізації та спеціалізації у банківській сфері на основі досвіду Великобританії, США, Японії, Франції та Німеччини.

Ключові слова: банк, універсалізація, спеціалізація, банківська система.

АННОТАЦИЯ

В статье определена сущность универсализации и специализации банковской деятельности. Выделены особые черты универсальной банковской системы. Рассмотрены преимущества и недостатки универсализации и специализации в банковской сфере. Охарактеризованы проблемы универсализации и специализации в банковской сфере на основе опыта Великобритании, США, Японии, Франции и Германии.

Ключевые слова: банк, универсализация, специализация, банковская система.

ANNOTATION

In the article the essence of universalization and specialization Banking. Thesis there is determined the particular features of the universal banking system. Advantages and disadvantages of universalization and specialization in banking. The characteristic problems of universalization and specialization in banking on the experience of the UK, USA, Japan, France and Germany.

Keywords: bank, universalization, specializing in the banking system.

Постановка проблеми. Розширення спектру фінансових послуг відбувається у двох напрямах – універсалізації та спеціалізації фінансових інститутів. Сучасні бізнес-ситуації розвитку фінансового посередництва складаються так, що кожна фінансова установа, прагнучи розширити свою сервісну нішу, водночас засвідчує свою присутність у нових секторах ринку фінансових послуг, набуваючи тим самим статусу універсальної фінансової структури. З іншого боку, щоб мати доступ до нових фінансових ресурсів, будь-який посередник вимушений спеціалізуватися та вдосконалювати свої активні та пасивні операції. Тобто універсалізація і спеціалізація, незважаючи на їх протилежність, поєднуються і доповнюються не тільки на рівні ринку в цілому, а й у рамках одного фінансового інституту.

У результаті поглиблення зазначених процесів виникає і стає однією з найактуальніших та найсуперечливіших (як у світовому просторі, так і на рівні України) проблема визначення типу банківської діяльності, найбільш ефективного в сучасних умовах – універсального чи спеціалізованого. Вивчення розвитку універсальної банківської справи на міжнародному рівні, виділення її загальних структурно-функціональних рис стає дуже важливим з огляду на необхідність встановлення стратегічного розвитку банківської системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми універсалізації та спеціалізації у банківській сфері розглянуто в наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних учених, як: А. Андрєєв, О. Васюренко, Л. Гуляєва, Є. Комарова, О. Лаврушин, А. Рогачева, Д. Пліон, C. Calomiris, I. Walter. Окремі питання розвитку банків України вивчали А. Мороз, Р. Гриценко, К. Павлюк, В. Кажан, С. Науменко та ін. Однак залишаються невирішеними питання універсалізації та спеціалізації у банківській сфері на основі досвіду високорозвинених країн

Мета статті полягає у дослідженні універсалізації та спеціалізації банківської сфери у світовому фінансовому просторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність універсалізації банківської справи полягає у розширенні кола джерел мобілізації банківського капіталу і сфери його застосування. Відбувається структурне зближення різних видів банківських і фінансових установ, на основі якого виникають універсальні кредитно-фінансові комплекси, що займаються трастовими операціями, інвестиційною діяльністю, лізингом, факторингом, різного роду консультаціями та іншими операціями. Водночас якщо проаналізувати діяльність транснаціональних банків, можна помітити, що глобальна тенденція до універсалізації у цілому успішно поєднується зі спеціалізацією відділень і дочірніх банків на окремих видах операцій та послуг [1, с. 35–37].

Зазначимо, що процес універсалізації банківської діяльності – це наслідок вичерпання екстенсивних напрямів її розвитку. Головними клієнтами ТНБ були і залишаються промислові корпорації, які потребують значної кількості послуг. Універсальний характер сучасних банківських інституцій сприяє тому, що ділові контакти між банківськими і промисловими

корпораціями неминуче переростають у відносини контролю перших над другими і рідко навпаки. Підтвердженням процесу універсалізації діяльності банків є, зокрема, такі дані. Банки Франції надають близько 150 видів банківських кредитів, у тому числі 32 – для обслуговування поточної діяльності підприємства, 73 – для інвестицій, 37 – для приватних осіб. Прискорення процесу універсалізації банків пов'язане також зі зростанням добробуту населення як країни базування, так і країни, котра приймає. Населення має кошти, щоб платити за банківські послуги, і розуміє переваги у користуванні послугами банку [2, с. 327].

Особлива риса універсальної банківської системи полягає в індивідуальних відносинах із приватними особами, фірмами та інституційними клієнтами. Універсальний банк має обслуговувати приватних осіб на різних стадіях фінансового життя: накопичення, базові послуги, ведення рахунків, виплати заборгованості, вклади та депозити для національних і міжнародних послуг, консультації стосовно оподаткування, пенсійні вклади, куди входять страхування і регулювання прав успадкування. Для юридичних осіб існує цілий цикл послуг: розміщення, консультування, венчурний капітал, кореспондентські відносини, коротко- та довгострокове фінансування, ринок капіталу, інвестиції, продаж фірм, злиття, регулювання прав успадкування [1, с. 35–37].

Відомий банківський діяч швейцарського і міжнародного масштабу Дьоріг Ханс-Ульріх характеризує «сфокусований» універсальний банк як тип банку майбутнього в усьому світі та визначає його 12 можливостей і переваг, до яких належать:

– постійність, стабільність і передбачуваність;
– традиції та досвід матричного менеджменту;
– значний капітал, високий рейтинг, добра репутація;
– сильні позиції на внутрішньому ринку;
– переваги масштабу;
– капілярний розподіл із широкою базою клієнтів;
– різноманітні комбінації продуктів у єдиній організації з власною «мережею»;
– інтегровані пакети рішення «з одних рук»;
– фінансове обслуговування, адекватне життєвим фазам;
– багато комерційних та інвестиційних банків, а також брокерів «ідуть в оборону»;
– універсальний банк як марка;
– привабливість для регулювання [3, с. 255].

Таким чином, переваги універсальної банківської системи полягають у наданні клієнту найширшого спектра послуг, серед яких є низькорентабельні операції; у більшій надійності вкладів, тому що банки розподіляють їх підприємницький ризик на кілька комерційних підрозділів; у вищій продуктивності банківської системи.

Є й недоліки універсальної банківської системи. Зокрема, можливі конфліктні ситуації (наприклад, під час консультування щодо вкладів клієнтів); можливі застереження влади у представників універсальних банків через велику кількість мандатів із правом голосу спостережних нарад, що можливо у разі депонування акцій.

Однак стабільність, наприклад, німецької банківської системи, де найбільші банки країни універсальні за своєю діяльністю, свідчить на користь універсалізації. У Великобританії, як показує аналіз, за останній час модель універсального банку стала домінуючою, а у США грані між універсальними і спеціалізованими банками дедалі більше стираються. В Японії розвиток банківської справи також відбувається в напрямі універсалізації [4, с. 53–60].

Зазначимо, що спеціалізація означає спрямування професійної діяльності у визначеному напрямі, що проявляється у відповідному розподілі праці за окремими операціями. Зазначене певною мірою стосується діяльності банківських установ.

У вітчизняній (як і в зарубіжній) юриспруденції та економічній практиці вирізняють універсальні та спеціалізовані банки. Так, згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність», за спеціалізацією банки класифікуються як ощадні, інвестиційні, іпотечні, розрахункові (клірингові). Банк набуває статусу спеціалізованого тоді, коли більше 50% його активів є активами одного типу, а стосовно ощадних спеціалізованих банків зафіксована вимога формування понад 50% пасивів за рахунок вкладів фізичних осіб. У всіх інших випадках банки є універсальними [5].

Функціонально вітчизняні банки розвиваються як універсальні фінансові установи. При цьому слід зауважити, що домінуюча концепція універсального банку зумовлюється не стільки клієнтським попитом, а переважно є наслідком зваженої бізнес-стратегії банку, що спрямована на амортизацію наслідків ринкових коливань циклічного характеру. В останні кільканадцять років спостерігається (і чим далі, тим глибше) трансформація банківської системи у напрямі відмови від спрощеного розуміння банківського сервісу як розрахунково-касового та депозитно-кредитного. Поступова диверсифікація спектру банківських послуг стає визначальним явищем. Проте основними з них є послуги щодо залучення та розміщення фінансових ресурсів. Перші з них значною мірою пов'язуються з наданням депозитних послуг під час формування ресурсної бази банків, також для цих цілей використовується емісія цінних паперів власного боргу, залучення синдикованих кредитів та акціонування. Операції розміщення капіталу охоплюють переважно кредитні послуги та меншою мірою інвестицій-

ні сек'юретизовані вкладення і сукупно утворюють кредитно-інвестиційний банківський портфель [6].

У XX ст. виявився нерівномірний розвиток окремих великих за економічним потенціалом держав світу. Провідне становище посіли США та Японія. Тісний зв'язок зі структурними змінами в господарстві, конкуренція з різного роду спеціалізованими кредитно-фінансовими установами постійно вимагали підтримки стійкості і ліквідності національних банківських систем. Пристосування до умов, що змінюються під час виконання для фінансово-промислового капіталу найважливіших функцій і операцій (емісійних, депозитних, кредитних, фондових), виключало можливість ослаблення ролі банків як особливих інститутів щодо створення кредитних грошей [5].

Уважаємо, що зростання обсягу наданих послуг і зміна їх якості, змішування операцій банків і небанківських установ, вплив участі держави у проведенні банківської політики були настільки різні в окремих країнах, що знадобилися міжнародні інститути, здатні забезпечити стабілізацію діяльності несформованого світового банківського співтовариства (Банк міжнародних розрахунків, створений у 1930 р., Міжнародний банк реконструкції та розвитку – у 1946 р., Міжнародний валютний фонд – у 1947 р.). Під дією глобальних деформацій (світових воєн і економічних криз) доводилося спрямовувати банківську діяльність у більш регульоване русло концентрації та спеціалізації (усунення конкуренції між великими банками, децентралізація за допомогою широкої банківської периферії, цільове використання за обсягом і характером додаткових грошових капіталів) [7, с. 117].

На прикладі англійського досвіду розвитку банків, що мав найбільш тривалий історичний період, простежуються процеси універсалізації та спеціалізації банківського капіталу. Вони мали важливі наслідки для появи банків у багатьох країнах Азії, Африки, Америки. Залежно від обраних методів діяльності, застосовуваних грошових операцій банки намагалися забезпечити собі стабільність і прибуток.

Спеціалізація банків Великобританії виразилася у виділенні клірингових банків (надання кредиту у формі овердрафту і короткострокових позик) та облікових будинків (здійснення вексельного кредиту). Подібне розмежування знижувало підприємницький ризик. Кліринговими називалися шість провідних депозитних банків, що були членами Лондонської клірингової (розрахункової) палати. Лібералізація правил торгівлі цінними паперами, посилення конкуренції у сфері традиційних операцій дали змогу кліринговим банкам розширити коло банківських і фінансових послуг. Організаційно клірингові банки обростали спеціалізованими дочірніми компаніями, перетворюючись на кредитно-фінансові конгломерати.

Облікові будинки, володіючи монопольною можливістю користуватися кредитами Банку Англії в обмін на посередництво у розміщенні казначейських векселів, виступали як досить гнучкі форми банківської діяльності. Поступова втрата монополії привела облікові будинки до необхідності диверсифікувати свою діяльність.

Одночасно з об'єктивним процесом спеціалізація як необхідний елемент банківського підприємництва в окремих європейських країнах виступає як елемент державного господарського регулювання.

У Франції в ході неодноразової націоналізації окремих видів банків вироблені державні принципи спеціалізації. У 80-х роках XX ст. проведено реорганізацію кредитних установ для усунення колишньої спеціалізації (депозитні, ділові, банки середньо- та довгострокового кредитування) і дано їх нову класифікацію. Для заохочення конкуренції здійснювалося зближення операцій банків і фінансових компаній. Для підвищення конкурентоспроможності країни на фінансових ринках світу був уведений статус універсального банку.

У Німеччині з другої половини 40-х років XX ст. на базі філій трьох провідних гросбанків утворені 30 самостійних регіональних банків. Строго обмежувалися операції банків межами земель, в яких вони функціонували. Пізніше повна легалізація гросбанків дала змогу відвоювати колишні позиції, у результаті з 30 залишилося лише дев'ять регіональних банків. Скасування обмежень у сфері відкриттів відділень остаточно посилило монопольні позиції гросбанків (1% загального числа комерційних банків і 40% їх активів).

У Радянському Союзі в 30–80-ті роки XX ст. державою створювалася й удосконалювалася система спеціалізованих банків. Наприкінці зазначеного періоду вона складалася із Зовнішторгбанку, Агропромбанку, Жилсоцбанку, Будбанку і Ощадбанку. Кожен із них представляв собою складну централізовану систему з розгалуженою мережею установ. Державою проводилися реорганізації прийнятої спеціалізації (розширення мережі відділень і контор, розмежування кола клієнтів і т. д.).

За рахунок великої мережі Держбанку (185 контор і 4 274 відділення) спецбанки в 80-ті роки розширили свою мережу, причому прикріплення здійснювалося залежно від того, клієнтура якого банку переважала в даному відділенні. З кінця десятиліття значна частина державних спеціалізованих банків і їх відділень була перетворена в комерційні банки та їхні філії. Завдяки прийнятим у 1990 р. союзному і російському законам про банки і банківську діяльність система комерційних банків стала поступово розвиватися [8].

Висновки. Отже, на нашу думку, універсальна діяльність банків має значні переваги: економія за рахунок зниження витрат, передусім унаслідок одночасного використання певних ресурсів (особливо інформації) для надання різних послуг; вигідність комплексного обслуговування для по-

купців, оскільки за комплексного обслуговування вдається уникнути дублювання трансакційних витрат, досягаючи значної економії; можливість підтримувати високу якість кредитного портфеля та фінансову стабільність банків за рахунок розширення джерел доходів; підтримка регулюючих органів для недопущення банкрутства. Враховуючи переваги універсальної банківської справи, визначено, що перспективним напрямом розвитку банківських інститутів є орієнтація на здійснення універсалізації банківської справи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрєєв А. Особливості становлення ринку банківських послуг / А. Андрєєв // Банківська справа. – 2011. – № 4. – С. 35–37.
2. Банківська енциклопедія / За ред. д.е.н., проф. А.М. Мороза. – К. : Лібра, 2010. – 327 с.
3. Васюренко О.В. Банківські операції : [навч. посіб.] / О.В. Васюренко. – К. : Знання, КОО, 2012. – 255 с.
4. Гуляєва Л.П. Універсалізація діяльності банків: проблеми та перспективи / Л.П. Гуляєва // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2008. – № 5(47). – С. 53–60.
5. Універсалізація банківської справи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buklib.net/books/25713/.
6. Перебудова міжнародної фінансової системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.if.ua/book/13/1202.html.
7. Лаврушин О.І. Бізнес, фінанси і банківська справа / О.І. Лаврушин. – К. : Знання-прес, 2011. – 117 с.
8. Універсалізація банківських операцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bukvar.su/jekonomika/page,7,208893-Universalizaciya-bankovskih-operaciiy.html.

УДК 336.226.322(477)

Єрохін К.Я.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-адміністрування та управління проектами
Університету економіки та права «КРОК»

Занора В.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

Поскрипко Ю.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-адміністрування та управління проектами
Університету економіки та права «КРОК»

РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ: ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

REFORMING THE VALUE ADDED TAX IN UKRAINE: PRACTICAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність та сучасний стан податку на додану вартість в економіці України. Зазначено, що податок на додану вартість є найзначнішим за обсягом з усіх податків. Визначено основні положення законодавства щодо функціонування податку на додану вартість. Виявлено основні проблеми, що пов'язані з адмініструванням податку. Визначено можливості та запропоновано напрями реформування адміністрування податку на додану вартість в Україні.

Ключові слова: податок на додану вартість, практичні аспекти, бюджет, непрямі податки, реформування.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы сущность и современное состояние налога на добавленную стоимость в экономике Украины. Указано, что налог на добавленную стоимость является самым значительным по объему из всех налогов. Определены основные положения законодательства по функционированию налога на добавленную стоимость. Выявлены основные проблемы, связанные с администрированием налога. Определены возможности и предложены направления реформирования администрирования налога на добавленную стоимость в Украине.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, практические аспекты, бюджет, непрямые налоги, реформирование.

ANNOTATION

The essence and the current state of value added tax in the Ukrainian economy are researched. It is indicated that the value added tax is the most significant in terms of all taxes. Identified the main law provisions of the value added tax functioning. Identified the main problems associated with the administration of the tax. The possibilities and directions of reforming the administration of value added tax in Ukraine, that based on the analysis, are offered.

Keywords: value added tax, practical aspects, budget, indirect taxes, reforming.

Постановка проблеми. Податок на додану вартість (ПДВ) за своєю сутністю є непрямим, що, по-перше, є необхідним для стимулювання експорту та підвищення притоку валюти в країну, а по-друге, для оподатковування доданої вартості товарів та послуг для кінцевих споживачів (не виробників). У сучасних економічних умовах податок на додану вартість в Україні розглядається переважно як інструмент формування державних доходів бюджету. Він є найзначнішим за обсягом з усіх податків, що нараховуються в державний бюджет України. Так, згідно зі статистичними даними, ПДВ становить до 50% від загальних надходжень до держбюджету (у 2012 р. сума ПДВ, що надійшла до бюджету України, становила 138,8 млрд. грн., а його частка в доходах державного бюджету – 61,6% [12]). Проте, незважаючи на важливу фіскальну роль цього податку, необхідно відзначити суттєву недосконалість наявної системи функціонування та адміністрування ПДВ [5; 6].

Основними проблемами функціонування податку на додану вартість є складний механізм його адміністрування [1] та непрозора система розрахунків за податком, зокрема ПДВ-рахунків та порядку відшкодування експортного податку на додану вартість у сучасних умовах. Необхідність вирішення визначених проблем актуалізує доцільність наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми адміністрування ПДВ досліджувалися в публікаціях таких іноземних та вітчизняних учених, як: A. Tait [26], В.Л. Андрущенко [20; 21], Ф.Ф. Бутинець [2], З.С. Варналій [18; 19], О.М. Жукевич [6], А.І. Крисоватий [9; 10], М.П. Кучерявенко [11], І.О. Луніна [13; 14], Т.Г. Молодченко [15], П.В. Мельник [18; 19; 21], А.М. Соколовська [23; 24] та ін. Зазначеній тематиці присвячено також дисертаційні дослідження останніх років таких науковців, як Л.Л. Тарангул [25], О.О. Амоша [1], Д.А. Дяковський [5], М.В. Лесько [12], О.І. Оксенюк [16], Т. М. Паянок [17].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз робіт, присвячених проблемам адміністрування ПДВ, свідчить про відсутність уніфікованих та визнаних підходів до реформування ПДВ в Україні [4–6]. Крім

того, науковцями не приділено достатньо уваги аналізу механізмів адміністрування ПДВ та непрозорій системі розрахунків за податком на додану вартість, а також вивченню та визначенню передумов реформування ПДВ в Україні.

Мета статті полягає у дослідженні сутності та сучасного стану податку на додану вартість в Україні, визначенні основних проблем функціонування податку на додану вартість у сучасних умовах та розробці напрямів його реформування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим джерелом формування бюджету держави є непрямі податки, що являють собою надбавки до ціни визначених товарів і послуг та сплачуються суб'єктами господарської діяльності – виробниками, торговими підприємствами за рахунок споживача під час переходу товару (послуги) зі сфери обігу у сферу споживання [24]. Одним із них є податок на додану вартість, що входить до ціни товарів (робіт, послуг) та сплачується покупцем, але його облік та перерахування до державного бюджету здійснює продавець.

В Україні податок на додану вартість упроваджено з 1991 р. Із моменту введення ставки податку на додану вартість змінювалися декілька разів. Так, Законом України «Про податок на додану вартість» (1991 р.) було встановлено ставку ПДВ у розмірі 28%, а в 1992 р. її було зменшено до 20%. Зважаючи на значний дефіцит бюджету, з 18.05.1993 її знову підвищили до 28%, що, своєю чергою, призвело до масового ухилення від сплати податку і викликало необхідність повторного зниження до рівня 20% [2; 8].

У світі спостерігаються тенденції реформування податкових систем у післякризовий період 2008–2014 рр. [14]. В Україні в 2015–2016 рр. зроблено спроби вдосконалення адміністрування ПДВ, зокрема Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (ПКУ) та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24 грудня 2015 р. № 909-VIII внесено суттєві зміни до ПКУ в частині визначення податкових зобов'язань із податку на додану вартість та їх сплати до бюджету. Міністерством фінансів України Наказом «Про затвердження форм та порядку заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість» від 28.01.2016 № 21 затверджена нова форма декларації з податку на додану вартість для забезпечення виконання нових правил оподаткування, запроваджених з 1 січня 2016 р. Ураховуючи, що останні зміни в оподаткуванні повною мірою можуть бути відображені лише в податковій декларації з податку на додану вартість, що затверджена Наказом № 21, податкова звітність із ПДВ починаючи зі звітного періоду «січень 2016 року» усіма платниками податку подається за новою формою в електронному вигляді [7].

Основні законодавчі нововведення щодо податку на додану вартість стосуються ставок ПДВ, що становитимуть 20%, 7% (для лікарських засобів) і 0%, при цьому перелік операцій, що підлягають оподаткуванню за нульовою ставкою (ст. 195 ПКУ) залишається без змін. Внесено низку змін у частині операцій, звільнених від оподаткування (ст. 197 ПКУ), зокрема не звільняються від оподаткування операції з постачання на митній території України та вивезення в митному режимі експорту зернових та технічних культур [22]. Повернення узгоджених сум бюджетного відшкодування здійснюватиметься в хронологічному порядку відповідно до черговості внесення заяв до кожного відповідного реєстру [7]. Своєю чергою, Державна фіскальна служба публікує на своєму сайті реєстри заяв про повернення суми бюджетного відшкодування [3].

Із точки зору авторів, основним недоліком наявної системи функціонування податку на додану вартість у сучасних умовах, як і у функціонуванні податкової системи України в цілому, є фіскалізація податків, коли основною метою є наповнення бюджету, тобто збільшення сум податків, як нарахованих, так і сплачених, без огляду на економічний складник податкової системи [23]. Одним зі шляхів посилення фіскальної функції є нестабільність законодавчого підґрунтя, що проявляється у неузгодженості та частих змінах порядку обчислення і сплати ПДВ, результатом яких є ускладнення правил і, як наслідок, збільшення сум податку до сплати, а в разі проведення перевірок – сум нарахованих штрафних санкцій.

Іншою суттєвою вадою адміністрування ПДВ в Україні є його корупційність. Відомо, що на практиці відшкодування ПДВ де-факто часто супроводжується неправомірною фінансовою винагородою («відкатами») посадовим особам, відповідальним за повернення коштів, а уникнення нарахування штрафних санкцій під час перевірок (які значною мірою нараховуються безпідставно) також можливе через неправомірну фінансову винагороду (хабарі) представникам фіскальних органів, які проводять перевірки. Із цієї точки зору подання податкової звітності з ПДВ за новою формою в електронному вигляді з 2016 р. є актуальним та досить прогресивним, але тільки за умов виконання усіма платниками податку та впровадження механізмів контролю.

У нашій державі, як і в багатьох інших країнах світу, податок на додану вартість є одним з основних джерел формування доходної частини бюджету, тому що нормальне функціонування цього податку є важливим для економіки країни. Наведемо дані щодо ПДВ у доходах державного бюджету за 2015 р. (табл. 1).

Як видно з табл. 1, податок на додану вартість нині є основним бюджетоутворюючим податком, що забезпечує понад половину податкових надходжень, навіть ураховуючи відшкодування цього податку.

Основними джерелами доходів бюджету України в 2015 р. є податок на додану вартість, який забезпечив надходження 179 млрд. грн., або 27% усіх бюджетних доходів, податок та збір на доходи фізичних осіб – 100 млрд. грн. (15%) та акцизний податок – 71 млрд. грн. (11%) [3].

Ураховуючи актуальні зміни в адмініструванні ПДВ, починаючи із січня 2016 р. доцільно розглянути показники податку на додану вартість у виконанні доходів державного бюджету України за І півріччя 2016 р. порівняно з аналогічним періодом попереднього року (табл. 2).

Як видно з табл. 2, актуальні зміни у податковому законодавстві на поточному етапі не призвели до оптимізації адміністрування ПДВ. Так, фактичне виконання плану ПДВ із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) з урахуванням державного відшкодування за І півріччя 2016 року становить 54,76% (83,46% у 2015 р.). Втрати ПДВ із вироблених в Україні товарів за І півріччя 2016 р. становили більше 17,6 млрд. грн. відносно І півріччя 2015 р. Надходження ПДВ з імпортованих на територію України товарів також суттєво знизилося порівняно з аналогічним періодом минулого року. Наведене може свідчити про недостатню ефективність запропонованих удосконалень або недостатній період для їх практичної імплементації (порівняти всі показники поточного та минулого років не є можливим унаслідок відсутності офіційної інформації, структурних змін у державному бюджеті та, відповідно, кодах бюджетної класифікації [3]).

На думку авторів (що співпадає з думкою низки вітчизняних економістів), одним із пріоритетних напрямів реформування податку на додану вартість є не заміна ПДВ, а вдосконалення механізму його стягнення [1; 16; 17]. Разом із тим серед науковців, які стоять на позиції збереження ПДВ, триває дискусія щодо розміру його ставки. Існує обґрунтована думка, що «ставка у 20% є досить високою порівняно зі ставками, прийнятими в Європі. Висока

Таблиця 1

Доходи державного бюджету України в 2015 р. [3]

Статті доходів	2015 р. факт, млрд. грн.	Темп росту до 2014 р., %
Податок та збір на доходи фізичних осіб	45,1	260,0
Податок на прибуток підприємств	34,8	87,1
Податок на додану вартість	246,9	130,4
Відшкодування ПДВ	-68,4	136,2
Акцизний податок із вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції)	38,8	138,1
Акцизний податок із увезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції)	24,3	144,3
Рентна плата за користування надрами	37,0	100,0
Ввізне мито	39,9	220,0
Кошти, що перераховуються Національним банком України відповідно до Закону України «Про Національний банк України»	61,8	170,0
Власні надходження бюджетних установ	26,4	119,5
Разом	534,7	149,7

Таблиця 2

ПДВ у виконанні доходів Державного бюджету України за І півріччя 2016 р. [3]

Код Бюджетної класифікації	Показники	Виконано за І півріччя 2016 р.	Виконано за І півріччя 2015 р.
	План на І півріччя з урахуванням змін	61 458 000 000,00	101 448 082 000,00
14060000	ПДВ із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) з урахуванням відшкодування	33 657 343 813,65	84 672 781 669,37
14060100	ПДВ із вироблених в Україні товарів	67 578 177 382,04	49 934 929 010,10
14060200	Відшкодування ПДВ	-36 132 201 964,53	-26 701 281 913,02
14060400	ПДВ з імпортованих на територію України товарів	3 150 872,50	61 437 682 226,10
14060500	ПДВ від інноваційних проектів	34,00	-15 570,00
14060800	ПДВ із постачання лікарських засобів	12 874,90	-
14060900	ПДВ сільгосппідприємств (крім 1, 2)	620 610 384,68	-
14061000	1) ПДВ сільгосп. від зернових	1 368 790 296,79	-
14061100	2) ПДВ сільгосп. від тваринництва	218 803 933,27	-
14070000	ПДВ із увезених товарів	80 618 337 661,01	-
14070100	ПДВ із увезених товарів (крім 3)	79 310 658 130,40	-
14070200	3) ПДВ від увезення лікарських засобів	1 307 679 530,61	-

ставка ПДВ значно здорожчує вітчизняну продукцію, що зменшує її конкурентоспроможність, і, відповідно, у багатьох випадках вона витісняється з ринку імпортною продукцією» [4, с. 318]. А «скорочення діючої ставки ПДВ сприятиме зменшенню податкового тиску і, отже, зменшенню ухилення від оподаткування та збільшенню його бази» [4, с. 318]. Водночас зниження ставки ПДВ могло б призвести у майбутньому до здешевлення вітчизняної продукції, зростання бюджетних надходжень за рахунок пожвавлення підприємництва, зменшення ухиляння від оподаткування, корупційних явищ та розширення попиту.

Крім того, що податок на додану вартість займає домінуючі позиції у національній та світовій економіці, він має й негативні аспекти, пов'язані з можливістю ухилення від сплати та корупційними явищами [6; 24].

Для обліку розрахунків із бюджетом використовується система ПДВ-рахунків, що разом зі складністю податкової системи держави та надмірною регламентацією процесу (процедури) стягнення податків призводить до збільшення помилок і штрафів, що пов'язані з адмініструванням податку на додану вартість.

Загальну схему механізму функціонування ПДВ-рахунків під час здійснення господарських операцій наведено на рис. 1.

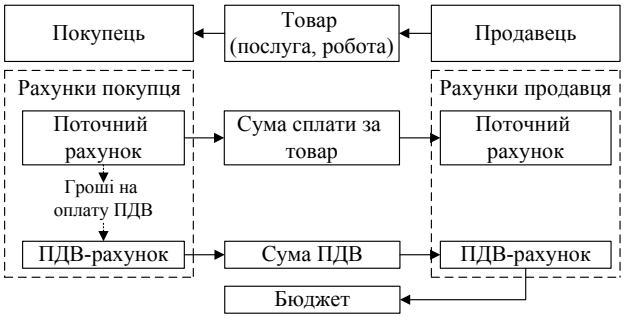


Рис. 1. Загальна структурно-логічна схема механізму функціонування ПДВ-рахунків під час здійснення господарських операцій

Джерело: складено авторами

На думку авторів, основні недоліки бюджетного відшкодування ПДВ пов'язані, з одного боку, з несвоєчасним поверненням (точніше здебільшого з відсутністю такого повернення) коштів для реальних експортерів, а з іншого – тягнуть за собою нанесення прямих збитків державі, зокрема у зв'язку з фіктивними операціями, необґрунтованим збільшенням експортних цін тощо. Крім цього, як зазначалося вище, бюджетне відшкодування ПДВ нині є достатньо корумпованим.

Виходячи з вищенаведеного, авторами визначено напрями та першочергові заходи реформування податку на додану вартість. По-перше, це зменшення податкового навантаження, зокрема ставки ПДВ, приведення ставки податку на додану вартість до рівня, який буде стимулювати економіку, та при цьому зменшить кінцеву ціну для споживача (порівняно з наявними умовами). Водночас зі зменшенням ставки також слід ретельно переглянути групи операцій, які сьогодні користуються пільгами з ПДВ. Із них варто залишити лише інноваційні, високотехнологічні та особливі види операцій, звільнення від податку на додану вартість яких буде стимулювати економіку в цілому та розвивати конкретні галузі. Зменшення ставки податку на додану вартість має призвести до зменшення цін на вітчизняну продукцію та збільшення попиту на неї, що, відповідно, позначиться на зростанні податкових надходжень до державного бюджету України за рахунок пожвавлення підприємництва.

По-друге, це максимальне спрощення правил нарахування та сплати ПДВ, що допоможе вирішити дві проблеми адміністрування податку на додану вартість:

- дасть змогу скоротити витрати на утримання апарату податкових і митних державних органів (у бюджеті на 2016 р. на утримання ДФС закладено 5,5 млрд. грн.);
- зменшить ресурси бізнесу на ведення обліку, проходження перевірок, судові оскарження дій фіскальних органів тощо; звільнені ресурси (а відповідно, і кошти) збільшать прибутковість бізнесу та можуть бути спрямовані в реальний сектор економіки.

По-третє, радикальне посилення відповідальності посадових осіб за корупційні дії за адміністрування ПДВ із визначенням, розробкою та впровадженням юридичних механізмів відповідальності (за неофіційними даними, у 2015 р. сума неправомірної фінансової винагороди за відшкодування ПДВ сягала 30–50% від отриманої суми, що розрахунково становить понад 20 млрд. грн.). Окрім того, прозорість та реальність відшкодування експортного ПДВ збільшить конкурентоспроможність експортоорієнтованих галузей економіки, що позитивно позначиться як на вітчизняній економіці в цілому, так і на валютному ринку зокрема.

Висновки. Дослідженнями встановлено, що проблема реформування податку на додану вартість є актуальною, а наявні підходи – недостатньо ефективними. Визначено, що основними проблемами адміністрування ПДВ на сьогодні є його недооцінка економічного складника податкової системи, складний механізм і непрозора система розрахунків, що створює передумови для недоотримання коштів державою та сприяє корупційним проявам. Визначено основні напрями та сучасні можливості реформування ПДВ, зокрема приведення ставки податку на додану вартість до рівня, який буде стимулювати економіку, спрощення правил адміністрування ПДВ та радикальне посилення відповідальності посадових осіб за корупційні дії за адміністрування податку на додану вартість.

Автори переконані, що без радикальних змін у системі функціонування податку на до-

дану вартість перманентно виникатиме ситуація, коли державі не вистачатиме коштів, що надходять від стягнення податку, а бізнес, для якого не створено відповідні умови у вигляді зменшення ставки, спрощення податкових правил та зниження корумпованості, змушений буде вишукувати нові шляхи «оптимізації» (уникнення) сплати ПДВ. У довгостроковій перспективі це може мати негативні наслідки і для держави, і для бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша О.О. Механізм оподаткування доданої вартості в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / О.О. Амоша ; Інститут екон. прогнозування НАН України – К., 2005. – 19 с.
2. Бухгалтерський податковий облік : [навч. посіб. для студ. спец. 7.050106 «Облік і аудит»] / За ред. д. е. н., проф. Ф.Ф. Бутинця, к. е. н., доц. С.Л. Берези ; 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир : ЖДТУ, 2004. – 384 с.
3. Виконання Державного бюджету / Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477.
4. Гончарюк А.О. Податок на додану вартість в контексті діючого законодавства України та проблеми бухгалтерського обліку / А.О. Гончарюк, А.О. Наріжня, Н.В. Черевик // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2008. – № 2(44). – С. 318–323.
5. Дяковський Д.А. Оподаткування доданої вартості в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / Д.А. Дяковський ; Нац. університет держ. податкової служби України. – Ірпінь, 2004. – 19 с.
6. Жукевич О.М. Актуальні проблеми застосування ПДВ в Україні / О.М. Жукевич // Економічний простір. – 2014. – № 22/2. – С. 258–264.
7. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19.
8. Іванов Ю.Б. Податковий облік і звітність : [консп. лекцій з навч. дисципліни для студ. спец. 6.050100 «Оподаткування» всіх форм навчання] / Ю.Б. Іванов, О.Є. Найденко. – Харків : ІНЖЕК, 2006. – 144 с.
9. Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні : [монографія] / А.І. Крисоватий // Фінанси. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 371 с.
10. Крисоватий А.І. Вдосконалення податку на додану вартість / А.І. Крисоватий // Фінанси України. – 1996. – № 9. – С. 96–101.
11. Кучерявенко М.П. Колізійні проблеми Податкового кодексу України / М.П. Кучерявенко // Фінансове право. – 2014. – № 2. – С. 7–10.
12. Лесько М.В. ПДВ та його вплив на господарську діяльність суб'єктів підприємництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / М.В. Лесько ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – К., 2014. – 19 с.
13. Луніна І.О. Податкова політика України у контексті створення умов для економічного зростання / І.О. Луніна // Економіка України. – 2000. – № 9. – С. 37–47.
14. Луніна І.О. Міжнародні тенденції реформування податкових систем у післякризовий період 2008–2014 рр. та уроки для України / І.О. Луніна, Н.Б. Фролова // Фінанси України. – 2015. – № 8. – С. 7–20.
15. Молодченко Т.Г. Реформування податкової системи в Україні: передумови й альтернативи / Т.Г. Молодченко // Актуальні проблеми державного управління. – 2010. – № 1. – С. 313–317.
16. Оксенюк О.І. Фіскальна ефективність податку на додану вартість в економіці України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / О.І. Оксенюк ; Львівський нац. університет ім. Івана Франка – Львів, 2016. – 20 с.
17. Паянок Т.М. Ефективність податку на додану вартість та напрями його реформування в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Т.М. Паянок ; Нац. університет держ. податкової служби України. – Ірпінь, 2014. – 16 с.
18. Податкова політика України : [навч. посіб.] / П.В. Мельник, З.С. Варналій, Л.Л. Тарангул [та ін.] ; за ред. П.В. Мельника. – К. : Знання України, 2010. – 505 с.
19. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи : [монографія] / П.В. Мельник, Л.П. Тарангул, З.С. Варналій ; за заг. ред. З.С. Варналія. – К. : Знання України, 2008. – 675 с.
20. Податкова система : [навч. посіб.] / За заг. ред. В.Л. Андрущенка. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 416 с.
21. Податкові важелі та стимули розвитку господарських систем (теоретичні засади та практика використання) : [монографія] / За заг. ред. В.Л. Андрущенка, В.М. Мельника. – Ірпінь: НУ ДПС, 2006. – 210 с.
22. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
23. Соколовська А.М. Податкова система України: теорія та практика становлення / А.М. Соколовська ; Наук.-дослід. фін. ін-т при М-ві фінансів України. – К., 2001. – 371 с.
24. Соколовська А.М. Основи теорії податків : [навч. посіб.] / А.М. Соколовська. – К. : Кондор, 2010. – 326 с.
25. Тарангул Л.Л. Податкова політика та економічний розвиток регіонів: теорія, методологія, практика : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.04.01 / Л.Л. Тарангул ; НАН України, Ін-т екон. прогнозування. – К., 2003. – 32 с.
26. Tait A.A. Value-Added Tax: International Practice and Problems / A.A. Tait. – Washington D.C.: International Monetary Fund, 1998. – 450 p.

УДК 336.71:336.279

Жердецька Л.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Постирнак І.С.
студентка
Одеського національного економічного університету

РОЗВИТОК МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА БАНКІВ

DEVELOPMENT OF BANK FAILURE PREDICTION MODELS

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено науково-методичні засади моделювання банкрутств економічних суб'єктів. Охарактеризовано окремі методики прогнозування банкрутств, надано їх порівняльну характеристику. Проаналізовано систему показників для побудови методики ранньої діагностики краху у розрізі платоспроможних та неплатоспроможних банків.

Ключові слова: банкрутство банків, оцінка фінансового стану, модель діагностики банкрутства, банківська криза.

АННОТАЦИЯ

В статье освещены научно-методические основы моделирования банкротств экономических субъектов. Охарактеризованы отдельные методики прогнозирования банкротств, предоставлена их сравнительная характеристика. Проанализирована система показателей для построения методики ранней диагностики краха в разрезе платежеспособных и неплатежеспособных банков.

Ключевые слова: банкротство банков, оценка финансового состояния, модель диагностики банкротства, банковский кризис.

ANNOTATION

The article highlights the scientific and methodological foundations of modeling bankruptcies of economic entities. The certain methods of bank failure predictions were characterized, their comparative features were given. The indexes system to construct techniques of early failure diagnosis in terms of solvent and insolvent banks was analyzed.

Keywords: bankruptcy of banks, financial condition assessment, bank failure prediction, banking crisis.

Постановка проблеми. Стабільна та ефективна робота банківської системи є одним із вагомих чинників сталого розвитку економіки, що забезпечує раціональний розподіл та рух фінансових ресурсів. Стійкість системи загалом залежить від фінансового стану її окремих учасників. Останніми роками негативний вплив світової фінансової кризи призвів до погіршення фінансового стану банківських установ; зокрема, в Україні вплив зовнішніх та внутрішніх факторів спричинив скорочення кількості банків у період 2008–2016 рр. більше ніж на 50%. Зазначене актуалізує питання дослідження моделей прогнозування банківських банкрутств. Варто зазначити, що регулюючі органи мають особливу зацікавленість в удосконаленні моделювання раннього попередження погіршення фінансового стану банків з низки причин. По-перше, це дасть змогу мінімізувати витрати на підтримку банку за рахунок раннього виявлення проблемного статусу та своєчасного втручання; по-друге, прогнозні моделі дають змогу краще зрозуміти причини погіршення фінансового стану та забезпечити найбільш раціональний розподіл ресурсів; по-третє, застосування методик завчасного прогнозування сприятиме покращенню організації інспекційних перевірок банків шляхом виявлення тих, які вимагають першочергової перевірки на місці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних вчених, які досліджували питання банкрутства суб'єктів господарювання, зокрема банків, слід відзначити Е. Альтмана, Р. Барра, У. Бівера, У. Бергера, А. Деміргук-Канта, Ю. Буздаліна, Д. Мартина, А. Пешковського, Р. Сайфуліна, А. Смольского, Є. Трєнєнкова, Д. Уілока, А. Шеремета. Цьому питанню присвячені роботи вітчизняних дослідників, а саме праці О. Васюренка, С. Козьменка, А. Мещерякова, В. Міщенка, А. Мороза, А. Єпіфанова, М. Савлука, І. Сала, С. Смирнова. Вивчення праць науковців дає змогу глибоко дослідити тему діагностики банкрутства банків і виявити питання, що залишаються невирішеними. Зокрема, недопрацьованим є понятійний апарат, потребує систематизації інструментарій ранньої діагностики банкрутства банків, також вкрай необхідною є розробка загальнодержавної методики прогнозування ймовірності банкрутства банків. Зазначене зумовлює актуальність та необхідність проведення подальшого дослідження проблеми ранньої діагностики банкрутства банків.

Мета статті полягає в оцінюванні моделей прогнозування банкрутства банків та обґрунтуванні системи показників для побудови моделі, яка б відповідала специфіці діяльності банків України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Початок сучасних досліджень прогнозування можливого банкрутства пов'язують із дослідженнями У. Бівера (1966 р.), який використовував фінансові коефіцієнти для визначення можливості настання неплатоспроможності нефінансових фірм.

Найбільш відомими методиками діагностики банкрутства є такі: дво- та п'ятифакторні моделі Е. Альтмана, дискримінантна модель Р. Ліса, тест Р. Таффлера, коефіцієнт У. Бівера, показ-

ник діагностики платоспроможності Ж. Конана й М. Гольдера, модель Г. Спрінгейта, дискримінантна модель О. Терещенка, модель Р. Сайфулліна – Г. Кадикова, О. Зайцевої тощо.

Z-модель Альтмана була розроблена Едвардом Альтманом у 1968 р. Загальна економічна суть моделі виражається функцією від певних показників, які характеризують економічний потенціал підприємства та результати їх роботи за досліджуваний період. Під час побудови своєї моделі Е. Альтман використав аналітичні дані щодо стану 66 американських компаній за період 1946–1965 рр. 33 компанії за цей період стали банкротами, решта залишились фінансово стійкими [2].

Однією з найбільш використовуваних моделей Альтмана є модель для компаній, акції яких не обертаються на фондовому ринку (1983 р.), яка є модифікацією п'ятифакторної моделі Альтмана. Вона має такий вигляд:

$$Z = 0{,}717 \times X_1 + 0{,}847 \times X_2 + 3{,}107 \times X_3 + 0{,}42 \times X_4 + 0{,}998 \times X_5,$$

де X_1 – оборотний капітал/сукупні активи (показник оцінює суму чистих ліквідних активів відносно сукупних активів); X_2 – нерозподілений прибуток/сукупні активи (характеризує рівень фінансового важеля об'єкта);X_3 – прибуток до оподаткування/сукупні активи (показник характеризує ефективність операційної діяльності об'єкта); X_4 – балансова вартість власного капіталу/позиковий капітал; X_5 – виручка від реалізації/сукупні активи (показник характеризує рентабельність активів).

При $Z < 1{,}23$ підприємство визнається банкрутом. При $1{,}23 < Z < 2{,}89$ ситуація невизначена. При $Z > 2{,}9$ компанія стабільна та фінансово стійка [2].

Модель Спрінгейта більш об'єктивно відображає фінансовий стан. Це пояснюється тим, що Альтман виводив дискримінантну функцію за показниками підприємств 50–60-х рр., до того ж вона орієнтована на використання для великих компаній і корпорацій, а модель Спрінгейта не накладає таких обмежень, і розроблена вона трохи пізніше з урахуванням та усуненням певних недоліків моделі Альтмана. Модель Спрінгейта описана такою функцією:

$$Z = 1{,}03 \times A + 3{,}07 \times B + 0{,}66 \times C + 0{,}4 \times D,$$

де A – робочий капітал/загальна вартість активів; B – прибуток до сплати відсотків та процентів/загальна вартість активів; C – прибуток до сплати податків/короткострокові зобов'язання; D – обсяг продажу/загальна вартість активів.

Якщо $Z < 0$, ймовірність банкрутства становить приблизно 50%. Якщо $Z = 0–1$, загрожує банкрутство, якщо не здійснити санацію. Якщо $1 < Z < 2$, фінансова стійкість порушилась, але за умови переходу на антикризове управління банкрутство не загрожує. Якщо $Z > 2$, підприємство фінансово стійке [7].

Модель Ліса для оцінки фінансового стану оцінює схильність підприємства до банкрутства на основі показників ділової активності та рентабельності. Модель Ліса має такий вигляд:

$$Z = 0{,}063 \times A + 0{,}092 \times B + 0{,}057 \times C + 0{,}001 \times D,$$

де A – оборотні активи/загальна вартість активів; B – операційний прибуток/загальна вартість активів; C – нерозподілений прибуток/загальна вартість активів; D – власний капітал/позиковий капітал.

Граничне значення показника в цій моделі становить 0,037. Тобто при значеннях Z нижче за 0,037 настає висока загроза банкрутства.

Модель Таффлера і Тішоу має такий вигляд:

$$Z = 0{,}53 \times A + 0{,}13 \times B + 0{,}18 \times C + 0{,}16 \times D,$$

де A – операційний прибуток/короткострокові зобов'язання; B – оборотні активи/загальна сума зобов'язань; C – короткострокові зобов'язання/загальна вартість активів; D – виручка від реалізації/загальна вартість активів.

При $Z < 0{,}2$ дуже висока ймовірність банкрутства.

При $Z > 0{,}3$ ймовірність банкрутства дуже низька [1].

У 2000 р. Юджин Кочак розробив багатофакторну модель прогнозування банкрутства банківських установ. В процесі дослідження було проаналізовано ступінь важливості 87 коефіцієнтів. Найбільш впливовими виявилися 8 з них. Статистичною базою були 84 банки, 50% яких мали позитивні показники фінансової діяльності, а решта стали банкрутами.

Ця модель має такий вигляд:

$$Z = 1{,}8601 \times V_1 - 2{,}008 \times V_6 + 4{,}7043 \times V_9 - 1{,}263 \times V_{11} + 1{,}4248 \times V_{46} + 2{,}3574 \times V_{56} - 1{,}656 \times V_{58} + 4{,}4307 \times V_{62},$$

де Z – показник ймовірності банкрутства; V_1 – чистий операційний прибуток/зобов'язання банку; V_6 – операційні витрати/ активи; V_9 – доходи по кредитам/активи; V_{11} – заробітні плати/активи; V_{46} – цінні папери/робочі активи; V_{56} – інші доходи (небанківська діяльність)/активи; V_{58} – прострочені кредити/активи; V_{62} – резервні фонди/неповернені кредити.

При $Z < 0$ настає високий ризик банкрутства.

Зарубіжні моделі мають ряд особливостей і недоліків, що обмежує можливості їх використання в сучасний реаліях України, а саме:

1) інформаційна база, що використовувалась під час розроблення моделей, стосувалась іноземних підприємств, які, відповідно, функціонували в інших, порівняно з українськими, економічних умовах;

2) статистичною базою для побудови моделей була інформація про стан підприємств за досить давній період; внаслідок цього функція, побудована з урахуванням коефіцієнтів, яких обчислено і виокремлено на основі застарілих даних, не може адекватно відображати стан підприємства в сучасних умовах;

3) деякі моделі мають обмеження щодо розмірів аналізованих підприємств.

Цю проблему використання зарубіжних методик у практиці оцінювання фінансового ста-

ну українських підприємств спробував вирішити вітчизняний економіст О. Терещенко. Ним була розроблена універсальна дискримінантна модель, яка є найбільш оптимальною для діагностики ризику банкрутства українських підприємств. На думку вченого, оптимальна дискримінантна функція повинна враховувати всі складові фінансового стану, а саме ліквідність, прибутковість, оборотність, структуру майна, капіталу тощо:

$$Z = 1{,}5\ X_1 + 0{,}08\ X_2 + 10\ X_3 + 5\ X_4 + 0{,}3\ X_5 + 0{,}1\ X_6,$$

де X_1 – грошовий потік/зобов'язання; X_2 – валюта балансу/зобов'язання; X_3 – чистий прибуток/баланс; X_4 – чистий прибуток/виручка; X_5 – виробничі запаси/виручка; X_6 – виручка/обіговість основного капіталу.

Якщо $Z > 2$, підприємство фінансово стійке, йому не загрожує банкрутство. Якщо $1 < Z < 2$, фінансова рівновага порушена, але за умови переходу підприємства на антикризове управління банкрутство йому не загрожує. Якщо $0 < Z < 1$, підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів. Якщо $Z < 0$, підприємству загрожує банкрутство [3].

Дискримінантна модель О. Терещенка має такі переваги: по-перше, простота у розрахунку; по-друге, базою під час розроблення моделі були дані щодо фінансового стану вітчизняних підприємств, тому модель враховує їх галузеві особливості; по-третє, за рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності вирішує проблему визначення критичних значень показників, які є індикатором ймовірності банкрутства підприємства конкретної галузі. Проте варто зауважити й щодо недоліків моделі, а саме щодо того, що акцент робиться на зменшенні помилкового віднесення фінансово неспроможних підприємств до групи стійких (така асиметричність має на меті убезпечити інвестора від ризикового вкладання коштів, але знижує точність прогнозу загалом), а також щодо існування широкого інтервалу невизначеності.

Таким чином, чим більш універсальною є модель, тим меншим є рівень її точності. Практика вимагає впровадження методологічних підходів, які є не стільки універсальними і простими, скільки ефективними.

Ще однією вітчизняною моделлю прогнозування банкрутства підприємств є модель Сайфулліна – Кадикова, в якій оцінка рівня фінансового стану здійснюється за рейтинговим числом R.

$$R = 2*K_1 + 0.1*K_2 + 0.08*K_3 + 0.45*K_4 + K_5,$$

де K_1 = (Власний капітал – Необоротні активи)/Оборотні активи; K_2 = Оборотні активи/Короткострокові зобов'язання; K_3 = Виручка від реалізації/Середньорічна вартість активів; K_4 = Чистий прибуток/Виручка; K_5 = Чистий прибуток/Власний капітал

При $R > 1$ фінансовий стан банку вважається задовільним, якщо $R < 1$, то незадовільним [4].

Зазначені вище моделі ілюструють особливості оцінки фінансового стану та прогнозування неплатоспроможності підприємств нефінансового сектору економіки. Водночас специфіка банківської діяльності вимагає адаптації показників, що використовуються, та інтерпретації результатів.

Необхідно зазначити, що під час побудови моделей прогнозування набуття банком статусу проблемного банки поділяють на такі групи: «у стані краху» ("failure", тобто «проблемні», «неплатоспроможні») та такі, що «не перебувають у стані краху» ("non-failure", тобто «непроблемні», «платоспроможні»). Ця класифікація банків може відбуватися залежно від рівня фінансових показників чи залежно від реалізації певної події (запроваджено тимчасову адміністрацію, визнано неплатоспроможним, банкрутом тощо). Основною метою побудови таких моделей є завчасне виявлення ознак погіршення фінансового стану для попередження зацікавлених сторін стосовно зростання ймовірності краху банку. На відміну від реального сектору, модель прогнозування банкрутства для банків уперше було розроблено П. Мейером та Х. Піфером (1970 р.). Подальшого розвитку моделювання набуло в працях А. Мартіна (1977 р.) та Дж. Хартвека (1977 р.), які оцінювали вплив окремих фінансових показників на ймовірність реалізації такої події, як банкрутство банку. Авторами як чинники, які дають змогу передбачити банкрутство, було обґрунтовано показники за рейтинговою системою CAMEL (табл. 1). Вагомим удосконаленням методик стало дослідження Р.С. Барра, Л.М. Сейфорда та Т.Ф. Сіемса, які додали до переліку змінних показник DEA (data envelopment analysis), що дає змогу оцінити якість банківського менеджменту. Показник DEA оцінює ефективність банків порівняно з іншими [8]. Дослідження А. Деміргук-Канта [9] присвячено оцінці виникнення криз на різних рівнях економічних систем, зокрема на рівні окремих банків. А. Деміргук-Кант у своїх дослідженнях визначив такі основні чинники, що підвищують ймовірність виникнення банківської кризи, як низький рівень зростання ВВП, високі процентні ставки, висока інфляція, чутливість до стану платіжного балансу та наявність явної системи страхування депозитів. Вплив останнього фактору можна пояснити таким чином: за наявності системи гарантування внесків банки прийматимуть на себе більший ризик, що й спричиняє більші збитки, а в окремих випадках – банкрутство. Крім того, як свідчать дані табл. 1, на ймовірність банкрутства впливають чинники, що характеризують кредитну активність та фінансові результати.

Схожі результати стосовно чинників краху отримали Д. Уіллок та П. Уілсон (2000 р.), а саме нижчий рівень капіталізації, вищі значення частки кредитів в активах, погана якість кредитів та низька рентабельність, наявність розгалуженої мережі філій дають змогу дивер-

сифікувати ризики та знижує ймовірність банкрутства [12].

До найбільш детальних сучасних досліджень, які б стосувалися європейських банків, варто віднести роботу таких авторів, як Ф. Бетз, С. Опріка, Т.А. Пелтонен та П. Сарлін (2013 р.) [14]. Автори не обмежилися лише подіями банкрутств, а класифікували події погіршення фінансового стану банків таким чином: крах (банкрутство, ліквідація, дефолт за визначенням Moody's та Fitch), злиття у випадку погіршення фінансового стану (інтервенції держави чи зі ставкою покриття менше 0), державна підтримка (вливання капіталу, захист активів, гарантія активів).

Варто зауважити, що остання подія займає найбільшу частку порівняно з іншими. Автори виділили три групи індикаторів: банківські (за напрямами CAMELS), специфічні для банків-

Таблиця 1

Розвиток методик оцінки діагностики банкрутства банків

Характеристики моделі	Моделі (автор та рік)					
	Martin (1977)	Hartweck (1977)	Pantalone and Platt (1987)	Barr, Seiford, Siems (1990)	A. Demirguc-Kunt, E. Detragiache, P._Gupta (2004)	Betz, Oprică, Peltonen, Sarlin (2013)
Залежна змінна	Епізоди банкрутств				Банківські кризи	Крахи банків
Чистий дохід / Загальні активи	-120,86	x	-71,39	-22,06	x	x
Списання з резервів / Операційний прибуток	7,89	x	x		x	x
Комерційні та промислові кредити / Загальні кредити	1,20	x	3,72		x	x
Капітал / Активи під ризиком	-35,63	x	x		x	-0,76
Резерви / Недохідні активи	x				x	-0,19
Витрати / Доходи	x				x	0,09
Резерви / Кредити	x				x	0,09
Віддача власного капіталу	x				x	-0,06
Операційний прибуток / ЧА	x	-69,49	x		x	x
Власний капітал / Чисті активи	x	14,86	-11,79		-0,0062	x
Динаміка прибутку / Чисті активи	x	-0,01	x		x	x
Динаміка чистих активів	x	-1,18	x		-0,0054	x
Динаміка кредитів	x				-0,075	
Динаміка депозитів	x				-0,065	x
Кредити / Капітал	x	0,26	x	-9,70	x	x
Кредити / Активи	x	x	7,71		-0,039	x
Ефективність менеджменту (DEA)	x	x	x	-7,77	x	x
Недохідні позички / Загальні активи	x	x	x	17,81	x	x
Великі депозити / Загальні активи	x	x	x	5,89	x	x
Прибуток / Середні загальні активи	x	x	x	X	-0,0072	0,12
Валовий прибуток / Загальні активи	x	x	x	x	-0,0077	x
Процентна маржа	x	x	x	x	-0,007	0,14
Непроцентні витрати / Активи	x	x	x	x	-0,0052	x
Готівка / Активи	x	x	x	x	-0,0076	x
Депозити / Активи	x	x	x	x	0,0161	0,01
Чисті кредити / Чисті активи	x	x	x	x	0,0259	x
Інші дохідні активи / Активи	x	x	x	x	0,0359	
Чисті короткострокові запозичення	x	x	x	x	x	0,18
Частка торгового доходу	x	x	x	x	x	-0,14
Макроекономічні фактори	-	-	-	-	-	+
Період дослідження	1970–1976 рр.	1973–1975 рр.	1983–1984 рр.	1986–1988 рр.	1991–1998 рр.	2000–2011 рр.
Кількість банкрутств	58	32	113	-	16 криз	194
Кількість стійких банків	5 642	177	226	-		28 832 спост.

Джерело: власна розробка, складено за даними [8–14]

ської системи країни та специфічні для країни макроекономічні чинники. Як свідчать дані табл. 1, результати схожі із попередніми дослідженнями; щодо відмінностей варто зауважити стосовно чинників, які пов'язані із стабільністю доходів (частка торгового доходу) та стабільності джерел фондування (чисті короткострокові запозичення).

Отже, за результатами оцінки процесів розвитку моделювання краху банків можна зробити такі висновки. Чинники виникнення кризових явищ відрізняються залежно від специфіки, умов, стадії розвитку економіки країни та банківського сектору зокрема. Початковим етапом розробки моделі є вибір та обґрунтування фінансових показників (табл. 2).

За даними табл. 2 можна зробити висновки щодо показників, які відрізняються залежно від того, чи віднесено банк до неплатоспроможних. Зокрема, це такі показники:

1) частка високоліквідних активів у загальних є значно меншою для неплатоспроможних банків, що свідчить про підвищений ризик їхніх активів;

2) кошти банків у структурі зобов'язань неплатоспроможних фінансових інститутів займа-

Таблиця 2

Окремі статистичні параметри показників оцінки фінансового стану банків України станом на 1 січня 2016 р., %

Показники	Платоспроможні					Неплатоспроможні				
	Середнє	Максимальне	Мінімальне	Медіана	Коефіцієнт варіації	Середнє	Максимальне	Мінімальне	Медіана	Коефіцієнт варіації
Кредити клієнтам/Чисті активи	55	96	0	59	0,42	47	81	1	52	0,56
Кредити клієнтам/Кошти клієнтів	141	785	0	99	1,04	152	379	58	84	0,78
Споживчі позички/Кредити клієнтам	13	100	0	4	1,67	9	24	0	5	0,97
Грошові кошти та їх екв./Чисті активи	14	96	0	10	0,99	5	11	1	4	0,76
Власний капітал/Чисті активи	28	100	-29	20	0,87	14	39	-14	15	1,51
Кошти банків/Зобов'язання	9	69	0	1	1,74	4	8	0	4	0,89
Частка позичок у ін. валюті до кредитів клієнтам	30	100	0	21	0,97	34	66	10	30	0,55
Частка депозитів у ін. валюті до коштів клієнтів	33	76	0	36	33,14	49	85	24	43	0,43
Резерви за позичками/Кредити клієнтам	17	99	0	11	1,05	39	99	8	24	0,85
Високоліквідні активи/Кошти клієнтів до запитання	77	420	1	45	1,05	44	78	14	42	0,49
Активи первинної та вторинної ліквідності/Кошти до запитання	101	931	0	40	1,49	53	84	14	57	0,49
Ліквідні активи/Зобов'язання	33	338	0	11	1,70	294	1065	6	52	1,36
Власний капітал /(Основні засоби + Немат. активи + Вкладення в АК та ДК)	669	3 060	-437	377	1,07	28	389	-276	0	7,48
Фінансовий результат/Активи	-2	31	-35	0	-4,03	-12	0	-35	-7	-1,02
Фінансовий результат/Власний капітал	-14	66	-306	1	-3,36	137	305	-4	123	0,92
Фінансовий результат/Статутний капітал	-10	58	-171	1	-3,20	-70	0	-167	-57	-0,92
Чистий процентний дохід (ЧПД)/ Робочі активи	20	301	-16	7	1,93	-4	12	-31	2	-4,33
Ставка розміщення – Ставка залучення	8	38	-7	6	0,97	-8	7	-32	-4	-1,60
ЧПД/Витрати на формування резервів	105	995	-851	68	2,92	72	296	-22	7	1,62
(ЧПД + ЧКом.Д)/Загальнобанківські витрати	121	321	-58	108	0,57	238	1047	-142	23	1,78
(ЧПД – Витрати на формування резервів)/Робочі активи	1	59	-83	1	33,92	-533	1	-2057	-37	-1,48
Власний капітал/Резерви за активними операціями	242	963	-7	129	1,04	175	720	-27	2	1,62

Джерело: власна розробка автора за даними [15]

ють незначну питому вагу, інші банки є більш інформованими стосовно фінансового стану контрагентів, тому уникають вкладання коштів у фінансово нестійкі установи;

3) частка депозитів та кредитів в іноземній валюті в структурі банківських операцій є вищою для неплатоспроможних банків;

4) рівень ліквідних активів для покриття зобов'язань у платоспроможних банків є вищим;

5) обсяги збитків та резервів за активними операціями у неплатоспроможних банків є катастрофічними, а спред та чиста процентна маржа здебільшого є від'ємними.

Водночас необхідно зауважити, що й серед платоспроможних банків є такі, які мають від'ємні значення власного капіталу, спреду та чистої процентної маржі. Зазначене потребує більш детального визначення залежної змінної під час побудови моделі прогнозування банкрутства, оскільки очевидно, що приблизно однакові значення окремих показників можуть мати банки як зі статусом неплатоспроможного, так і без нього.

Висновки. Отже, результати проведеного дослідження доводять необхідність розробки методики діагностики банкрутства банків, яка б ураховувала специфіку банків України. Така модель повинна забезпечити зіставність результатів для різних банків, зменшити вплив суб'єктивних чинників. Перевірка на основі такої моделі доповнюватиме методику стрес-тестування банків. Також кожен банк повинен розробити власну модель прогнозування ймовірності банкрутства для вчасного реагування на зміни та здійснення ефективних превентивних заходів. Аналіз стану банку на основі цих методик повинен бути регулярним і враховувати вплив усіх чинників. На основі результатів перевірки менеджмент банку розробляє комплекс заходів запобігання погіршення стану та виходу на траєкторію стабільного розвитку установи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз фінансового стану підприємства // Оцінка ймовірності банкрутства // Модель Таффлера і Тішоу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/bankrot_tafler/13-1-0-37.
2. Грабовецький Б. Економічний аналіз / Б. Грабовецький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1584072013120/ekonomika/ekonomichniy_analiz.
3. Грошина О. Використання дискримінантних моделей для прогнозування банкрутства підприємств / О. Грошина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67937.doc.htm.
4. Євенко Т. Методологічні аспекти прогнозування імовірності банкрутства банківських установ / Т. Євенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/pdf.
5. Методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України : Постанова Правління Національного банку України від 6 серпня 2009 р. № 460.
6. Примостка Л. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі : [монографія] / Л. Примостка. – К. : КНЕУ, 2002. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.twirpx.com/file/305010.
7. Трошина О. Використання дискримінантних моделей для прогнозування банкрутства підприємств / О. Трошина // Економічні науки. – № 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67937.doc.htm.
8. Forecasting Bank Failure: A Non-Parametric Frontier Estimation Approach / [R.S. Barr, L.M. Seiford, Th.F. Siems] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.cambridge.org/core/journals/forecasting-bank-failure-a-non-parametric-frontier-estimation.
9. Inside the crisis: An empirical analysis of banking systems in distress / [A. Demirguc-Kunt, E. Detragiache, P.Gupta]// Journal of International Money and Finance. – 2006. – № 25. – P. 702–718.
10. Wheelock D. Why do banks disappear? The determinants of U.S. bank failures and acquisitions / D. Wheelock, P. Wilson // The Review of Economics and Statistics. – 2000. – № 82. – P. 127–138.
11. Demyanyk Y. Financial crises and bank failures: a review of prediction methods / Y. Demyanyk, H. Iftekhar // Bank of Finland Research Discussion Papers. – 2009. – № 35. – 37 p.
12. Prediction Distress in European Banks / [F. Betz, S. Oprică, T.A. Peltonen, P. Sarlin] // Working Paper Series. – 1993. – № 1597 / October. – 35 p.
13. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693080.

УДК 330. 332

Конєва І.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Сумського національного аграрного університету

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМСТВ АПК: СТАН ТА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ

STATE FINANCIAL SUPPORT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES: STATE AND DEVELOPMENT STRATEGY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасний стан державного фінансування аграрних підприємств, його форми та напрями. Визначено проблеми державної фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Обґрунтовано стратегічні напрями розвитку аграрного сектору економіки України.

Ключові слова: державна фінансова підтримка, видатки бюджету, кредитування фермерських господарств, реформа державної підтримки, стратегія розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены современное состояние государственного финансирования аграрных предприятий, его формы и направления. Определены проблемы государственной финансовой поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей. Обоснованы стратегические направления развития аграрного сектора экономики Украины.

Ключевые слова: государственная финансовая поддержка, расходы бюджета, кредитование фермерских хозяйств, реформа государственной поддержки, стратегия развития.

ANNOTATION

The article describes the current state of public financing of agricultural enterprises, its shape and direction. Identify the problems of state financial support to agricultural producers. Informed strategic directions of development of agrarian sector of Ukraine's economy.

Keywords: state financial support, budget expenditures, loans to farms, reform of government support, development strategy.

Постановка проблеми. У сучасних умовах агропромисловий комплекс залишається одним із найважливіших секторів економіки. Стабільний розвиток аграрних підприємств гарантує продовольчу безпеку держави, сприяє перетворенню аграрного сектору на високоефективний та конкурентоспроможний сектор економіки на внутрішньому та зовнішньому ринках, формує ефективний ресурс зовнішньоекономічної діяльності, створює надійне джерело бюджетних надходжень і потужний виробничо-економічний потенціал для розвитку сільських територій та економіки держави загалом.

Аграрні підприємства функціонують в умовах економічної нестабільності та цінової невизначеності, тому важливою умовою їх розвитку є державна фінансова підтримка. Однією з проблем розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні є його недостатня державна підтримка. Сучасний вплив держави на галузі АПК характеризується недосконалістю, необґрунтованістю та недофінансуванням, що потребує перегляду форм і методів державної підтримки агропромислового комплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні аспекти рівня державної підтримки сільськогосподарських підприємств в Україні представлено в поглядах П.Т. Саблука, М.Я. Дем'яненка, А.Д. Діброва, О.Є. Гудзь, П.І. Гайдуцького, В.В. Юрчишина, О.М. Могильного В.К. Збарського, та інших вітчизняних вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте цілісної ефективної моделі державної фінансової підтримки аграрного сектору економіки немає, тому це питання потребує подальшого вивчення і вдосконалення. Водночас залишилася ще низка невирішених і недосліджених питань, які потребують більш детального аналізу щодо державної підтримки аграрних підприємств України.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану державної фінансової підтримки аграрних підприємств і обґрунтуванні стратегії розвитку аграрного сектору економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення сутності державної підтримки підприємств агропромислового комплексу висвітлюються в роботах багатьох вітчизняних вчених. За визначенням О.Є. Гудзь, державна підтримка аграрного сектору економіки як основний механізм реалізації державної аграрної політики є свідомим створенням сприятливих економічних, правових, організаційних та інших умов розвитку сільськогосподарського виробництва, забезпеченого матеріальними та фінансовими ресурсами [1 с. 60].

Державна фінансова підтримка розвитку агропромислового комплексу здійснюється за такими формами:

– непряма державна підтримка (надання податкових пільг);

– пряма державна підтримка (бюджетні асигнування, бюджетні позики).

Підтримка держави здійснюється у різноманітних напрямах, але завжди має загальнонаціональний характер. Основні засади бюджетного фінансування сільського господарства в Україні визначені в Законах України «Про державну підтримку сільського господарства України», «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року», а також у «Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року» тощо.

Мета сучасної аграрної політики нашої країни полягає у гарантуванні продовольчої безпеки країни, утвердженні пріоритетного розвитку агропромислового виробництва, створенні сучасного конкурентоспроможного агропромислового виробництва, виході на агропромисловий ринок світу. Безумовно, жоден із цих напрямів неможливо втілити в життя без державної фінансової підтримки розвитку аграрного сектору економіки.

Згідно з українським законодавством питома вага видатків на фінансування сільського господарства має становити не менше 5% видаткової частини Державного бюджету. Реальні обсяги фінансування не досягають задекларованих показників (табл. 1).

Очевидно, що останніми роками спостерігається негативна тенденція до зниження питомої ваги видатків Міністерства аграрної політики та продовольства у бюджетах України. Так, у 2016 році

Таблиця 1

Динаміка видатків загального фонду Державного бюджету України, млрд. грн.

Показники	Роки						Відхилення (+; -) 2017/2012
	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	
Видатки Державного бюджету (всього)	360,5	363,6	384,6	554,6	642,3	735,4	374,9
Міністерство аграрної політики та продовольства	8,6	8,4	3,5	1,7	1,6	5,5	-3,1
Відсоток до загального обсягу видатків	2,39	2,3	0,9	0,3	0,25	0,7	-1,69 в. п.

* Проект Закону України «Про Державний бюджет України на 2017 рік»

Джерело: складено автором за [2; 3; 4]

Таблиця 2

Фінансування видатків по Мінагрополітики України за рахунок коштів Загального фонду Державного бюджету, 2014–2017 роки, млн. грн.

Видатки	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017* рік	(+; -) 2017/2014
Апарат Міністерства аграрної політики та продовольства України	1 498,0	674,6	511,0	2 399,8	901,8
Загальне керівництво та управління у сфері АПК	45,1	45,7	85,5	122,3	77,2
Фінансова підтримка заходів в АПК шляхом здешевлення кредитів		300,0	285,0	300,0	300,0
Дослідження, прикладні науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням у сфері розвитку АПК, дослідження та експериментальні розробки у сфері АПК	63,1	46,5	50,5	71,5	8,4
Підвищення кваліфікації фахівців АПК	12,9	8,0	7,8	10,5	-2,4
Підготовка кадрів для АПК вищими навчальними закладами I–IV рівнів акредитації	1 345,7	–	–	–	-1 345,7
Ліквідація та екологічна реабілітація території впливу гірничих робіт державного підприємства «Солотвинський солерудник» Тячівського району Закарпатської області	2,7	2,7	3,0	8,0	5,3
Фінансова підтримка заходів в АПК	–	–	–	55,0	55,0
Оздоровлення та відпочинок дітей працівників АПК	7,5	–	–	–	-7,5
Організація і регулювання діяльності установ в системі АПК та забезпечення діяльності Аграрного фонду	16,4	15,9	49,3	74,5	58,1
Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників	–	–	–	75,0	75,0
Державна підтримка Всеукраїнського фізкультурно-спортивного товариства «Колос» на організацію та проведення роботи з розвитку фізичної культури і спорту серед сільського населення	4,5	5,7	–	–	-4,5
Державна підтримка галузі тваринництва	250,0	–	300,0	210,0	-40,0
Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників	–	–	–	1 473,0	14 73,0

* Проект Закону України «Про Державний бюджет України на 2017 рік»

Джерело: [2; 3; 4]

питома вага становила лише 0,25% до загального обсягу видатків Державного бюджету.

Зазначимо, що Проектом Закону України «Про Державний бюджет України на 2017рік» передбачено видатки загального фонду Держбюджету на суму 735,4 млрд. грн., а це на 374,9 млрд. грн. більше, ніж у 2012 році. Крім того, передбачені видатки Міністерства аграрної політики та продовольства у розмірі 5,5 млрд. грн. (0,7% до загального обсягу видатків), що на 3,1 млрд. грн. менше, ніж у 2012 році. Але порівняно з 2016 роком питома вага видатків на фінансування Мінагрополітики збільшилася на 3,9 в. п. [2].

Фінансування видатків з Міністерства аграрної політики здійснюється згідно з помісячним розписом асигнувань державного бюджету за рахунок коштів Загального фонду державного бюджету (табл. 2).

Проектом Закону України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» передбачено видатки у сумі 1473,0 млн. грн. на фінансову підтримку сільгосптоваровиробників. З 2015 року фінансування видатків на підготовку кадрів для АПК вищими навчальними закладами I–IV рівнів акредитації припинено, тому що ВНЗ, які раніше підпорядковувались Міністерству аграрної політики і продовольства, перейшли до Міністерства науки і освіти України [3].

Було припинено фінансування видатків за бюджетною програмою «Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними», але в проекті бюджету на 2017 рік поновлено фінансування на суму 75 млн. грн. Видатки за бюджетною програмою «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» у 2017 році становлять 1473,0 млн. грн. загального фонду бюджету [4].

Окрім того, проектом бюджету на 2017 рік передбачено залучення 400 млн. євро від Європейського інвестиційного банку на реалізацію інвестиційних проектів в агропромисловому комплексі.

Фінансування видатків у Мінагрополітики здійснюється також за рахунок коштів Спеціального фонду державного бюджету (табл. 3).

Загальний обсяг фінансування АПК за рахунок коштів Спеціального фонду держбюджету за останні два роки знизився на 294,6 млн. грн. З 2015 року було припинено виконання бюджетної програми фінансової підтримки галузі тваринництва. За період дослідження тільки у 2015 році були виділені кошти на збільшення статутного капіталу НАК «Украгролізинг» для закупівлі технічних засобів для агропромислового комплексу з подальшою передачею їх на умовах фінансового лізингу на суму 54,0 млн. грн.

Оптимізації фінансування аграрної науки держава має приділити підвищену увагу, оскільки це є запорукою відродження сільського господарства країни. Пріоритет у збільшенні

Таблиця 3

Фінансування видатків по Мінагрополітики України за рахунок коштів Спеціального фонду Державного бюджету, 2014–2017 роки, млн. грн.

Видатки	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	(+; -) 2017/2014
Апарат Міністерства аграрної політики та продовольства України	1 941,5	200,9	180,8	1 646,9	-294,6
Дослідження, прикладні науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням у сфері розвитку АПК, дослідження та експериментальні розробки у сфері АПК	33,5	35,3	37,2	48,5	15,0
Підвищення кваліфікації фахівців АПК	6,7	6,6	6,6	8,5	1,8
Підготовка кадрів для АПК вищими навчальними закладами I–IV рівнів акредитації	808,4	–	–	–	-808,4
Фінансова підтримка заходів в АПК	5,0	5,0	5,0	–	-5,0
Витрати Аграрного фонду, пов'язані з комплексом заходів із зберігання, перевезення, переробки та експорту об'єктів державного цінового регулювання державного інтервенційного фонду	100,0	100,0	100,0	51,4	-48,6
Збільшення статутного капіталу НАК «Украгролізинг» для закупівлі технічних засобів для АПК з подальшою передачею їх на умовах фінансового лізингу	–	54,0	–	–	х
Організація і регулювання діяльності установ в системі АПК та забезпечення діяльності Аграрного фонду	–	–	32,0	33,5	33,5
Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників	100,0	–	–	–	-100,0
Державна підтримка галузі тваринництва	888,0	–	–	–	-888,0
Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників	–	–	–	1 500,0	1 500,0

* Проект Закону України «Про Державний бюджет України на 2017 рік»

Джерело: [2; 3; 4]

обсягів фінансування наукових розробок у сфері АПК має бути надано тим, які забезпечують зростання доданої вартості, а саме розробкам у галузі племінного тваринництва, родючості ґрунтів. Необхідно забезпечити фінансування фундаментальних досліджень, розробки найважливіших новітніх технологій, а також інновацій [5, с. 163].

Основними причинами слабкої дієвості механізму державної підтримки АПК є недосконалість механізмів отримання та розподілу бюджетних коштів і порушення бюджетної дисципліни під час їх використання. Щорічна зміна порядку та механізмів виділення коштів з державного бюджету, їх громіздкість, запізніле затвердження і постійне протягом року внесення до них змін спричиняють несвоєчасне отримання коштів державної фінансової підтримки, неефективне їх використання і повернення наприкінці року до державного бюджету [6, с. 29].

Вагомим недоліком вітчизняної практики державного стимулювання аграрного сектору є також те, що нині практично згорнута реалізація заходів, спрямованих на підтримку дрібних сільськогосподарських підприємств, які відчувають найбільший дефіцит фінансових ресурсів. Отже, спостерігається монополізація аграрного виробництва, формування крупних агрохолдингів, які поступово витісняють із ринку дрібних виробників.

Міністерство аграрної політики та продовольства України розробило проект стратегії розвитку аграрного сектору «3 + 5», який включає в себе такі основні напрями, як земельна реформа, реформа державної підтримки та реформа державних підприємств.

Метою реформи державної підтримки є пряма підтримка дрібних виробників, створення умов для їхнього успішного господарювання та розвитку.

Розглянемо більш детально напрями, способи та результати реформи державної підтримки (табл. 4).

Безпосередню пряму фінансову підтримку фермерам уповноважений надавати Український державний фонд підтримки фермерських господарств. Цей фонд надає фінансову підтримку на поворотній основі, тобто це безвідсотковий кредит на 5 років. Гарантією повернення коштів стає застава майна фермера.

Фінансова підтримка надається на конкурсних засадах:

1) новоствореним фермерським господарствам та фермерським господарствам з відокремленими фермерськими садибами, фермерським господарствам, які провадять господарську діяльність та розташовані у гірських населених пунктах, на поліських територіях, – строком від трьох до п'яти років для виробництва, переробки і збуту виробленої продукції, провадження виробничої діяльності;

2) іншим фермерським господарствам – строком до п'яти років для придбання техніки, обладнання, поновлення обігових коштів, зокрема для придбання маточного поголів'я сільськогосподарських тварин (телиць, нетелей, корів, свиноматок, ярок, вівцематок, кізочок та козоматок) та проведення оцінки відповідності виробництва органічної продукції (сировини), виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, будівництва та реконструкції виробничих і невиробничих приміщень, для закладення багаторічних насаджень, розвитку кредитної та обслуговуючої кооперації, зокрема для сплати пайових внесків до пайових фондів сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, утворених фермерськими господарствами самостійно або разом з членами особистих селянських господарств, зрошення та меліорації земель.

Для підтримки вітчизняних фермерів держава щороку виділяє десятки мільйонів гривень на пільгові кредити. У Державному бюджеті України на 2014 рік передбачено 27,9 млн. гривень для надання фінансової підтримки фермерським господарствам на вигідних умовах (безвідсотковий кредит з терміном повернення до 5 років).

У 2015 році, згідно з рішеннями комісії, фінансову підтримку на поворотній основі отримали 158 фермерських господарств на загальну суму 25,6 млн. грн. Середній розмір підтримки на господарство склав 162,0 тис. грн.

Ці кошти надаватимуть на виробництво, переробку та збут продукції, купівлю сільгосптехніки, будівництво та ремонт тваринницьких приміщень і, головне, на поновлення обігових

Таблиця 4

Основні напрями реформи державної підтримки аграрного сектору економіки

НАПРЯМИ	СПОСОБИ	РЕЗУЛЬТАТИ
1) пряма державна підтримка малих та середніх фермерів, а не агрохолдингів; 2) підтримка дрібних виробників, які можуть створювати продукцію з доданою вартістю та нові робочі місця; 3) чітке фокусування на цільових групах, стабільність результатів підтримки.	1) фінансова підтримка за рахунок компенсації кредитних ставок; 2) використання державної інфраструктури; 3) фонд підтримки малих сільськогосподарських виробників; 4) розвиток страхування; 5) субсидування дрібних фермерів та інші програми стимулювання окремих напрямів.	1) стимулювання органічного виробництва; 2) конкурентоспроможність та процвітання дрібних фермерів; 3) прозорість розподілу підтримки.

Джерело: складено автором за [7]

коштів. Згідно з інформацією про використання бюджетних коштів кредитні кошти спрямовані на:

1) поновлення обігових коштів – 70,6% від загальної суми коштів;

2) придбання техніки – 12,5%;

3) провадження виробничої діяльності – 8,6%;

4) виробництво, переробку та збут продукції – 7,9%;

5) будівництво та реконструкцію приміщень – 0,4%.

Фінансова підтримка на конкурсних засадах на поворотній основі надається у розмірі, що не перевищує 500 тис. гривень, із забезпеченням виконання зобов'язання щодо повернення бюджетних коштів (табл. 5).

Таблиця 5

Надання державних кредитів фермерським господарствам

Відділення	Обсяг фінансової підтримки фермерських господарств на поворотній основі (тис. грн.)		
	2014 рік	2016 рік	Відхилення (+; -) 2016/2014
АР Крим	513,4	–	-513,4
Вінницьке	1 900,0	1 159,6	-740,4
Волинське	421,3	265,8	-155,5
Дніпропетровське	2 491,5	1 301,9	-1 189,6
Донецьке	1 118,7	558,4	-560,3
Житомирське	438,0	261	-177
Закарпатське	139,5	74,4	-65,1
Запорізьке	1 587,5	754,6	-832,9
Івано-Франківське	237,2	148,7	-88,5
Київське	1 230,4	721,4	-509,0
Кіровоградське	2 600,3	1 567,7	-1 032,6
Луганське	1 372,6	743,5	-629,1
Львівське	1 065,7	539,4	-526,3
Миколаївське	1 618,2	909,6	-708,6
Одеське	1 799,5	1 240,2	-559,3
Полтавське	1 607,0	908	-699
Рівненське	287,4	164,5	-122,9
Сумське	697,5	477,7	-219,8
Тернопільське	717,0	398,6	-318,4
Харківське	1 406,2	949,2	-457
Херсонське	1 423,0	708,7	-714,3
Хмельницьке	1 068,6	673,9	-394,7
Черкаське	1 233,2	716,6	-516,6
Чернівецьке	262,3	155	-107,3
Чернігівське	664,0	420,8	-243,2
Всього	**27 900,0**	**15 819,2**	**-12 080,8**

У 2016 році держава через цей фонд надала аграріям лише 15,8 мільйонів гривень, що на 12,1 млн. грн. менше, ніж у 2014 році [7].

У Єдиній комплексній стратегії розвитку агросектору, яку у 2015 році розробило Мінагрополітики, принципи диференційованого застосування податкової, прямої бюджетної та регуляторної політики до кожного типу господарств на селі відсутні. Невідкладним завданням уряду є перехід до реальної політики стимулювання багатоукладного та сталого розвитку українського села.

Необхідно швидко інтегрувати малих виробників в організований ринок, створити для них режими пільгового і навіть «нульового» оподаткування, пріоритетної підтримки, вищого за ступенем довіри контролю – нагляду. Потрібна кропітка робота з ними щодо кооперування та організації в спілки.

Слід чітко відмежувати середній бізнес, який не виходить за межі сільських громад та націлений на одержання більшої доданої вартості не з авансованої гривні, а з гектара. Цей тип господарювання є головним в питанні самоспроможності сільських громад і також потребує особливих податкових підходів. Це вимагає податкового примирення з великим агробізнесом. Він повинен розуміти, що держава диференціює податкове навантаження не проти них, а для збереження малого і середнього бізнесу на селі. Натомість вони позбавляться ноші соціальних угод та одержать велику кількість надійних малих партнерів [8].

Висновки. Отже, державна підтримка агропромислового комплексу є неодмінною умовою його сталого розвитку та забезпечення продовольчої безпеки держави. Державна фінансова підтримка аграрних підприємств в нашій країні характеризується недосконалістю і недостатністю фінансування галузевих складових АПК, тому її слід здійснювати шляхом відповідного фінансування галузі, виходячи з підвищення експортного потенціалу та конкурентоспроможності аграрного виробництва.

Потребують перегляду підходи до розподілу державних коштів в аграрній сфері, застосування адекватних механізмів здійснення та підвищення ефективності державної підтримки аграрних підприємств. Велике значення в цьому питанні матиме спрямування державної підтримки в бік дрібних сільськогосподарських підприємств, в бік розвитку фінансово-кредитних установ, які мають стати основним джерелом фінансових ресурсів, для забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку аграрного сектору національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гудзь О.Є. Фінансово-кредитна інфраструктура аграрної сфери України / О.Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 58–63.
2. Про Державний бюджет України на 2013 рік : Закон України від 6 грудня 2012 року № 5515-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5515-17.
3. Про Державний бюджет України на 2015 рік : Закон України від 28 грудня 2014 року № 80-VIII (зі змінами, внесеними згідно із Законами від 2 березня 2015 року № 217-VIII, від 7 квітня 2015 року № 278-VIII) / Верховна Рада України [Елек-

тронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80-19/print1429990264418008.
4. Про Державний бюджет України на 2017 рік : Проект Закону [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=60032&pf35401=406086.
5. Комарова І.В. Фінансове забезпечення аграрного сектора України за рахунок бюджетних коштів / І.В. Комарова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 4(16). – С. 161–165.
6. Збарський В.К. Державна підтримка сільського господарства / В.К. Збарський, В.П. Горьовий // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2010. – № 6 (255). – С. 27–31.
7. Стратегія розвитку аграрного сектора «3 + 5» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/node/16025.
8. Проект Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/node/16025.

УДК 336.15

Костенко О.А.
аспірант
Університету митної справи та фінансів

БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ОСНОВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

BUDGET DECENTRALIZATION IN TERMS OF THE TRANSFORMATION OF THE FINANCIAL FOUNDATIONS OF LOCAL SELF-GOVERNMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено та проаналізовано ряд змін, що відбулися після впровадження Бюджетного та Податкового кодексів, щодо передачі органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і закріплення стабільних джерел доходів для їх реалізації. Розглянуто позитивні та негативні наслідки бюджетно-податкової реформи в Україні.

Ключові слова: бюджетна децентралізація, місцеве самоврядування, трансферти, базова дотація, субвенції.

АННОТАЦИЯ

В статье определен и проанализирован ряд изменений, которые произошли после внедрения Бюджетного и Налогового кодексов, относительно передачи органам местного самоуправления дополнительных бюджетных полномочий и закрепления стабильных источников доходов для их реализации. Рассмотрены положительные и негативные последствия бюджетно-налоговой реформы в Украине.

Ключевые слова: бюджетная децентрализация, местное самоуправление, трансферты, базовая дотация, субвенции.

ANNOTATION

The article identified and analyzed a number of changes that have occurred since the implementation of the Budget and Tax Codes, concerning the transfer to local governments additional budget authority and secure a stable source of income for their implementation. We consider the positive and negative effects of fiscal reform in Ukraine.

Keywords: fiscal decentralization, local government, transfers, basic subsidy, subsidy.

Постановка проблеми. В умовах розбудови ринкової економіки та складного фінансового становища країни питання децентралізації набуло особливо гострого звучання. Процес євроінтеграції вимагає від української держави проведення глибинних реформ в економіці держави, у розвитку владних та громадських інститутів, суспільної свідомості загалом. Вирішення проблем територіального розвитку нині також залежить від ефективності реформ, які сприятимуть нарощенню внутрішнього потенціалу територій. Надмірно централізована регіональна політика вичерпала себе, вона не дає змогу повною мірою розкрити можливості регіонів і сфокусувати їх на вирішенні конкретних проблем. Учасники парламентських слухань «Децентралізація влади в Україні. Розширення прав місцевого самоврядування», які відбулися 12 жовтня 2005 року, відзначили, що «діяльності органів місцевого самоврядування бракує ефективності, що значною мірою обумовлено низькими обсягами бюджетного фінансування, недосконалістю механізму трансфертів фінансових ресурсів держави на рівень територіальної громади, недостатньою податковою базою та штучно обмеженою територіальною основою» [9].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему децентралізації бюджетних коштів та зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування досліджують як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, зокрема, такі як О. Василик, І. Луніна, О. Кириленко, В. Кравченко, Т. Сало, О. Слобожан, В. Оутс, Д. Кінг. Питання розвитку фінансової бази місцевих бюджетів як необхідної умови посилення соціальної захищеності населення регіону висвітлюють Л. Баранник та Т. Рудянова [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас механізми проведення бюджетної децентралізації залишаються не до кінця дослідженими, потребують переосмислення закономірності впливу інструментів та важелів бюджетної політики на розвиток регіонів.

Мета статті полягає в аналізі основних змін вітчизняного бюджетного законодавства щодо посилення фінансової самодостатності місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Низька ефективність бюджетної політики щодо розвитку регіонів України впродовж останніх років зумовлена низкою ключових чинників, а саме станом сучасного суспільства та наростаючою потребою в посиленні громадянського впливу на підготовку та прийняття публічних рішень; запитом на підвищення якості державного управління на всіх рівнях; євроінтеграційним курсом країни та необхідністю імплементації європейських стандартів місцевого самоврядування; хронічним дефіцитом фінансових ресурсів у органів місцевого самоврядування на виконання делегованих повноважень та нестабільністю їхніх власних доходних джерел; непрозорістю формування показників місцевих бюджетів та розподілом обсягів міжбюджетних трансфертів; обмеженим доступом місцевих бюджетів до ринку запозичень тощо. З іншого боку, практична затребуваність проведення реформ у цій сфері обумовлена низькою результативністю використання бюджетних ко-

штів, які є бар'єром ефективного управління бюджетними видатками на регіональному та місцевому рівнях [7, с. 52].

Проголошена Урядом реформа бюджетної системи спрямована на децентралізацію бюджетних коштів через перерозподіл видаткових повноважень між рівнями влади, джерел їх фінансування та забезпечення фінансової стійкості місцевих бюджетів. Це важливий крок до створення необхідних умов для децентралізації влади, що у подальшому дасть змогу наблизитися до європейських стандартів адміністративної та фінансової незалежності місцевих органів самоврядування [1].

Децентралізація влади та суттєве розширення повноважень територіальних громад обов'язково породжує бюджетну децентралізацію, тобто перерозподіл повноважень, ресурсів на всіх рівнях влади, підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів, зміцнення їх матеріальної та фінансової основи. Бюджетно-податкові новації (рис. 1), ухвалені Верховною Радою України наприкінці 2014 року, дали змогу виокремити такі напрями реформування: забезпечення автономії та фінансової самостійності місцевих бюджетів; закріплення стабільних джерел та розширення дохідної бази місцевих бюджетів; стимулювання громад до об'єднання та формування спроможних територіальних громад; децентралізація видаткових повноважень та чіткий розподіл компетенцій, сформований за принципом субсидіарності; запровадження нових видів трансфертів. Розглянемо, у чому полягає їх сутність.

Рис. 1. Бюджетно-податкові новації в Україні

Джерело: складено автором за джерелами [1; 2]

По-перше, ці новації є забезпеченням бюджетної автономії та фінансової самостійності місцевих бюджетів, що передбачає ряд заходів.

– Розширення функцій місцевого самоврядування, делегування їм окремих повноважень органів державної влади, а також здійснення контролю за їх виконанням потребують не лише збільшення доходів, але й зростання самостійності у вирішенні фінансових питань. Фінансову незалежність слід розуміти як незалежність від загальнодержавних органів влади щодо прийняття певних рішень із проблем місцевого самоврядування і забезпечення їх вирішення за допомогою відповідних коштів.

– Надання права місцевим органам влади здійснювати формування їх місцевих бюджетів на основі закріплених стабільних довгострокових дохідних джерел і видаткових повноважень та основних параметрів, визначених у проекті державного бюджету, поданому Урядом до Парламенту, починаючи з 15 вересня року, що передує плановому.

– Формування та затвердження місцевих бюджетів (незалежно від термінів прийняття Державного бюджету України) у строки, визначені місцевою владою, але не пізніше 25 грудня року, що передує плановому. У разі неприйняття до вказаного строку державного бюджету міжбюджетні трансферти враховуються місцевими радами в обсягах, визначених у державному бюджеті на попередній бюджетний період. Після прийняття державного бюджету показники місцевих бюджетів уточнюються у двотижневий строк.

– Розширення дохідних джерел, бази адміністрування та надання права органам місцевого самоврядування щодо регулювання (в рамках, визначених Податковим кодексом України) ставок місцевих податків та зборів.

– Систематизація видаткових повноважень та закріплення за кожною ланкою самоврядування відповідних функцій та фінансових ресурсів, необхідних для їх реалізації.

– Надання права самостійного вибору установи (в органах Казначейства чи установах банків) з обслуговування коштів бюджету розвитку місцевих бюджетів та власних надходжень бюджетних установ. Порядок обслуговування таких коштів в установах банків і перелік банків визначатиметься Кабінетом Міністрів України.

– Спрощення процедури надання місцевих гарантій та здійснення запозичень від міжнародних фінансових організацій шляхом запровадження принципу «мовчазної згоди» у разі неотримання висновку Мінфіну протягом місяця з дня подання заявки.

– Започаткування переходу від триступеневої до двоступеневої бюджетної моделі.

По-друге, закріплення стабільних джерел та розширення дохідної бази місцевих бюджетів (табл. 1).

За місцевими бюджетами закріплюється 10 відсотків податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки, які можуть бути спрямовані на регіональний розвиток територій. З урахуванням нерівномірності розміщення виробничих потужностей підприємств та реєстрації платників у великих містах податок зараховуватиметься до обласних бюджетів та бюджету м. Києва.

Міста обласного значення та райони матимуть однаковий відсоток відрахувань податку

Таблиця 1

Бюджетно-податкові зміни в Україні

Норматив / Ланка бюджету	чинні до 2015 року			чинні з 2015 року		
	Бюджет об'єднаної громади, району, міста обласного значення	**Обласний бюджет**	**Державний бюджет**	**Бюджет об'єднаної громади, району, міста обласного значення**	**Обласний бюджет**	**Державний бюджет**
ПДФО, %	75	25	0	60	15	25
ПНП, %			100		10	90
	Зараховувався до доходів спецфонду (бюджет розвитку)			Зараховувався до доходів загального фонду		
Екологічний податок, %	35		65	25	55	20
Акцизний податок з реалізації підакцизних товарів (2–5), %	–	–	–	100		
Плата за надання адмінпослуг			100	100		
Державне мито			100	100		
Єдиний податок	Зараховувався до доходів спецфонду (бюджет розвитку)			100		
Податок на майно (плата за землю, транспортний податок, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки)	100			100		

Джерело: складено автором за джерелами [1; 2]

на доходи фізичних осіб, а саме 60 відсотків, обласні – 15 відсотків, бюджет м. Києва – 20 відсотків.

З 2015 року запроваджується збір з роздрібного продажу підакцизних товарів (пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, нафтопродуктів) за ставкою 2–5% вартості реалізованого товару замість збору за виноградарство, садівництво та хмелярство, який надходитиме до місцевих бюджетів (близько 5,9 млрд. грн. відповідно до попередніх прогнозних розрахунків на 2015 рік). Також розширюється база оподаткування податку на нерухомість шляхом включення до оподаткування цим податком комерційного (нежитлового) майна (близько 2,7 млрд. грн. відповідно до попередніх прогнозних розрахунків на 2015 рік).

Місцеві бюджети отримуватимуть також базову дотацію для підвищення фіскальної спроможності їх бюджетів. Закріплення довгострокових стабільних джерел сприятиме запровадженню середньострокового планування на місцевому рівні.

Проект змін до Бюджетного кодексу України враховує також окремі норми проекту Закону № 4323а (щодо спрощення надання адміністративних послуг). Зокрема, стосовно передачі із загального фонду державного бюджету частини виконавчого збору, реєстраційного збору за державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців і плати за одержання інформації з державних реєстрів, держателем яких є Мін'юст, до спеціального фонду державного бюджету [10].

Отримавши такі фінансові інструменти, місцеві громади мали б стати зацікавленими в успішній діяльності підприємств приватного сектору, нарощуванні дохідної бази та, як наслідок, впливати на економічне зростання території. Проте у змінах до Бюджетного кодексу відсутні компенсаторні механізми за переданим до загального фонду єдиним податком. Це означає, що в місцевих бюджетах не буде такого потужного фінансового інструменту, як бюджет розвитку (в якому цей податок складав найбільшу питому вагу – понад 80%), що продукує загрози для розвитку територіальних громад [12].

По-третє, стимулювання громад до об'єднання та формування спроможних територіальних громад. У межах реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [4] здійснюється об'єднання територіальних громад згідно з Законом України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [3], котрий передбачає дотримання таких принципів: конституційності та законності; добровільності; економічної ефективності; державної підтримки; повсюдності місцевого самоврядування; прозорості та відкритості; відповідальності.

Запровадження прямих міжбюджетних відносин на двох рівнях: перший рівень – область; другий рівень – міста обласного значення/об'єднані громади/райони та надання громаді, об'єднаній відповідно до критеріїв, визначених в Законі України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», повноважень міста обласного значення (законопроект № 4070а).

Стимулюванню громад мають сприяти й можливість переходу на прямі міжбюджетні відносини з 2015 року для тих територіальних громад, які об'єднаються згідно із Законом «Про добровільне об'єднання територіальних громад» до 1 січня 2015 року; позбавлення права на виконання делегованих державою повноважень органів місцевого самоврядування в селах, селищах, містах районного значення, що не об'єдналися; визначення чіткого переліку повноважень, що делегуються державою органам місцевого самоврядування для виконання, та передбачення фінансового ресурсу, необхідного для реалізації таких повноважень; горизонтальне вирівнювання податкоспроможності бюджетів громад з одночасним стимулюванням до нарощування дохідної бази.

Водночас відсутність норм, які б чітко розмежовували компетенції органів об'єднаних громад і звичайних громад, створюють перешкоди для належного функціонування нових рад, особливо якщо обидва типи громад співіснують у межах одного району чи області [8].

По-четверте, децентралізація видаткових повноважень та чіткий розподіл компетенцій, сформований за принципом субсидіарності. Для досягнення належного рівня надання суспільно-економічних послуг на місцевому рівні виникає необхідність в комплексному підході до перерозподілу повноважень згідно з принципом субсидіарності як одного з найважливіших принципів організації інститутів влади. Він передбачає розподіл повноважень між органами різного територіального рівня, що дає змогу, з одного боку, максимально наблизити процес прийняття рішень до громадянина, з іншого – забезпечити належну організаційну, матеріальну та фінансову основу для надання населенню повних та якісних соціальних послуг відповідно до загальнодержавних стандартів з дотриманням пріоритетності низового рівня.

Передбачалося, що всі видаткові повноваження визначаються за рівнями місцевих бюджетів, окрім того, на рівень громад передається низка об'єктів (лабораторні центри, спортивні бази, спеціалізовані медико-санітарні частини). Однак для ефективного використання бюджетних коштів необхідно чітко визначити, за рахунок яких ресурсів та в яких обсягах здійснюватимуться відповідні повноваження.

По-п'яте, запровадження нових видів трансфертів. З Державного бюджету України місцевим бюджетам надаватимуться такі нові види трансфертів, як базова дотація; освітня субвенція; субвенція на підготовку робітничих кадрів; медична субвенція; субвенція на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру (рис. 2).

Оскільки до Державного бюджету 2015 року відійшла частина надходжень від доходів з ПДФО та скасовано дотацію вирівнювання, то як компенсацію місцеві бюджети отримали медичну та освітню субвенції. Вони надаються в межах обсягу, затвердженого Законом про Державний бюджет України. Розмір зазначених субвенцій затверджують окремо для всіх ланок бюджету та розподіляють між відповідними бюджетами на основі чітких формул (затверджених Кабінетом Міністрів України), що враховують певні параметри (кількість учнів, наповнюваність класів, видатки на охорону здоров'я тощо) та є максимально обмеженими (заробітна плата, ліки, енергоносії), тобто передбачають покриття тільки поточних видатків бюджетних установ. Ще одна новація – це базова дотація, яка надаватиметься з державного бюджету місцевим для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій. Для міст районного значення, селищних, сільських бюджетів вона надаватиметься лише за умови об'єднання та створення об'єднаних територіальних громад. Позитивно те, що залишки коштів за освітньою субвенцією та субвенцією на підготовку робітничих кадрів у кінці бюджетного року не вилучатимуться до державного бюджету та зможуть використовуватися на оновлення матеріально-технічної бази відповідних закладів, але за умови забезпечення у повному обсязі потреби у поточних видатках на бюджетний період за рахунок зазначених субвенцій; відсутності простроченої бюджетної заборгованості за захищеними видатками (ст. ст. 1032, 1033 Бюджетного кодексу України).

Окремо слід наголосити на тому, що з 2015 року для місцевих бюджетів було ліквідовано поділ доходів на кошик № 1 (закріплені) та кошик № 2 (власні). Міністерство фінансів України не визначає і не доводить індикативні показники виконання бюджетів, також скасовується такий інструмент бюджетної підтримки, як надання середньострокових позик.

Отже, можна констатувати, що процеси бюджетної децентралізації в Україні започатковані. Однак низка питань, пов'язаних із впливом бюджетної децентралізації на соціально-економічні процеси в регіонах, її оптимальним рів-

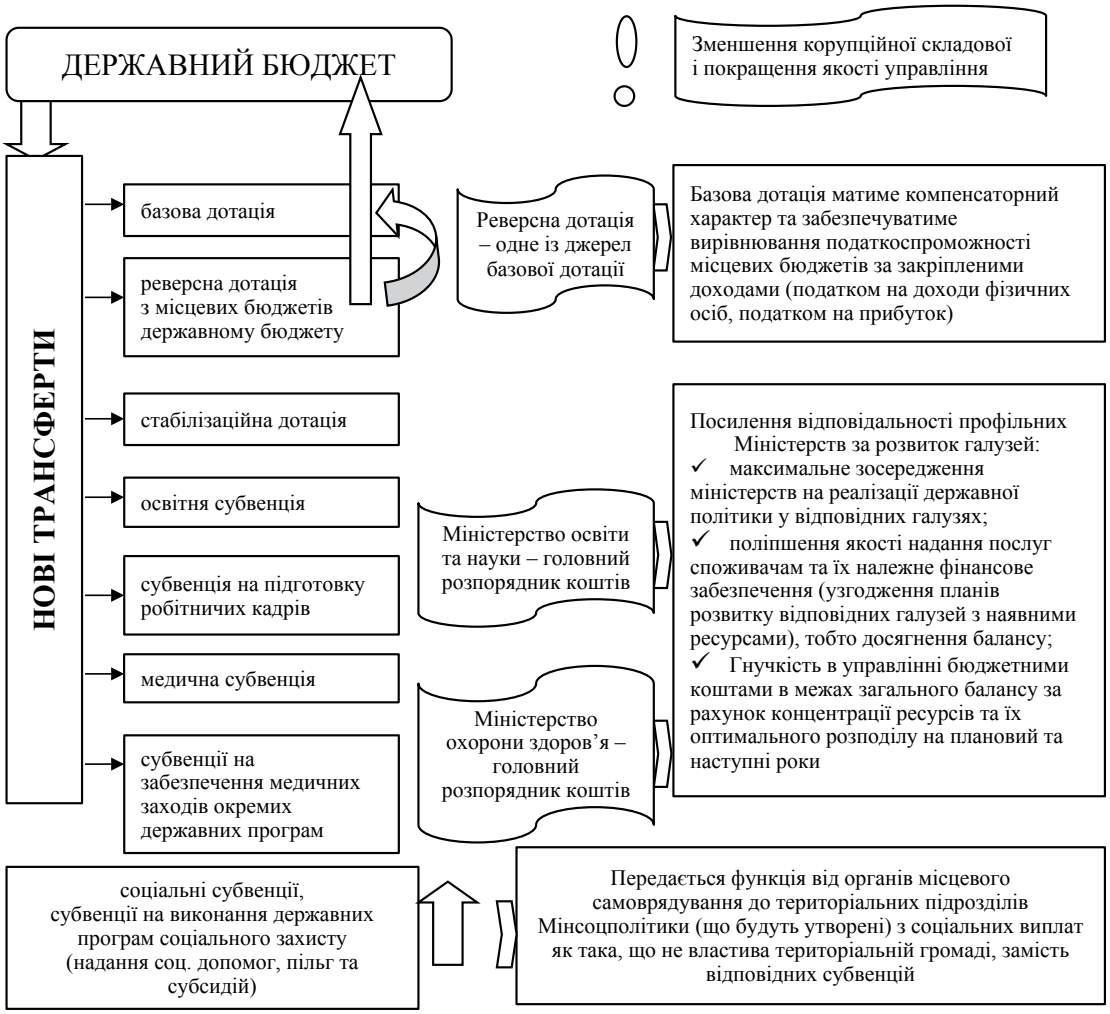


Рис. 2. Нова трансфертна політика

Джерело: складено автором за джерелами [1; 2]

нем та бажаною моделлю і, що не менш важливо, умовами та готовністю суспільства до її реалізації, залишаються невирішеними. Слід визнати, що бюджетна децентралізація – явище багатоаспектне та неоднозначне, має свої переваги перед централізацією та ризики, причому переваги на її користь дослідники розглядають, виходячи з двох позицій: зіставляючи переваги централізованого і децентралізованого способу надання суспільних благ [11, с. 20–21] та в контексті обґрунтування самостійності органів місцевого самоврядування [6, с. 23–31]. Так, домінуючою перевагою бюджетної децентралізації є можливість збільшення алокативної ефективності наданих суспільних послуг. Тобто органи місцевого самоврядування на місцях можуть підвищити благополуччя населення за рахунок задоволення їх індивідуальних вподобань. При цьому суспільні послуги можуть надаватися таким чином, щоб вони максимально відповідали інтересам населення, а також були якісними, а витрати – мінімальними [14, с. 237–274]. Окрім цього, передача повноважень на місця та самостійність у прийнятті рішень під час формування доходів та використання бюджетних коштів – це теж прерогатива бюджетної децентралізації. Територіальна наближеність влади до населення спонукає до посилення громадянської активності та підзвітності громаді, а обізнаність з проблемами сприяє ефективнішому їх задоволенню, аніж у централізованому випадку. Але, попри переваги бюджетної децентралізації, існують чималі ризики. Одним серед таких є домінування локальних інтересів над регіональними чи навіть загальнонаціональними. Згідно з оцінками експертів надмірна децентралізація бюджетної системи ускладнює реалізацію державою такої функції, як стабілізація та перерозподіл доходів [13, с. 201–220]. За умов фінансово-економічної нестабільності (кризи) цілі державної і регіональної (а тим паче – місцевої) влади в питанні реалізації бюджетної політики можуть мати різні пріоритети, а це може привести до зниження ефективності політики вирівнювання бюджетної забезпеченості та посилення диференціації регіонального розвитку.

Розширюючи повноваження органів влади на «місцях» щодо прийняття управлінських рішень стосовно формування та використання бюджетних ресурсів (бюджетна автономія), необхідно чітко розуміти переваги та ризики від реалізації такої бюджетної політики; визначати необхідний та достатній рівень її впровадження, адже фактично йдеться про ефективне управління (розподіл) бюджетними коштами, а поглиблення бюджетної децентралізації здатне спричинити горизонтальну бюджетну конкуренцію між регіонами та в майбутньому викликати горизонтальний бюджетний дисбаланс, а також, що не менш важливо, про готовність центральної влади країни та суспільства загалом до таких змін. Безумовно, для кожної окремої країни (регіону) на певному етапі розвитку реалізація принципів бюджетної децентралізації має свої переваги та ризики. Оцінюючи переваги й недоліки процесів централізації / децентралізації, чи не найбільшою проблемою вважаємо знаходження балансу між цими конкуруючими підходами реалізації бюджетної політики. Видається, що для певного етапу розвитку конкретної території існує оптимальний набір параметрів, що характеризує нерозривність їх існування.

Необхідно ще раз акцентувати увагу на тому, що бюджетна децентралізація є запорукою децентралізації влади, становлення ефективної системи місцевих фінансів і – що найважливіше – інструментом регулювання регіонального розвитку.

Висновки. Отже, саме бюджетна децентралізація передбачає стимулювання регіонів до фінансової автономії, пошуку додаткових власних ресурсів, активізації внутрішнього потенціалу розвитку; дає змогу балансувати потреби та можливості регіонів. Детальний аналіз бюджетно-податкових новацій, зумовлених потребою вдосконалення бюджетного законодавства у зв'язку з проведенням реформи місцевого самоврядування і територіальної організації влади, в основу якої закладено ідею децентралізації влади та розширення повноважень територіальних громад, засвідчив доцільність внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів України та їх своєчасність. Проводити реформи у такий складний час – дуже складно, але цей шлях пройшли всі розвинуті країни світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : Закон України від 28 грудня 2014 року № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws.
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28 грудня 2014 року [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/71-19/conv.
3. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України від 5 лютого 2015 року № 157-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/157-19.
4. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 року № 333-р [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80.
5. Баранник Л. Розвиток фінансової бази місцевих бюджетів як необхідна умова посилення соціальної захищеності населення регіону / Л. Баранник, Т. Рудянова // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2013. – № 1. – С. 92–104.
6. Луніна І. Формування місцевих бюджетів в контексті завдань адміністративно-територіальної реформи / І. Луніна // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 23–31.

7. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні / наук. ред. В. Кравців. – Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України», 2016. – 218 с.
8. Ткачук А. Про першочергові законопроекти в сфері децентралізації / А. Ткачук // Інститут громадянського суспільства. – 2015 [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.csi.org.ua/?p=6010.
9. Про Рекомендації парламентських слухань «Децентралізація влади в Україні. Розширення прав місцевого самоврядування» : Постанова Верховної Ради України від 15 грудня 2005 року № 3227-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3227-iv.
10. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247843254&cat_id=244277212.
11. Христенко В. Межбюджетные отношения в управлении региональными финансами: опыт, проблемы, перспективы / В. Христенко. – М. : Дело, 2002. – 608 с.
12. Що приховує бюджетна децентралізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cpsa.org.ua/novyny/schopryhovuje-byudzhetna-detsentralizatsiya.
13. Prud'homme R. The Dangers of Decentralization / R. Prud'homme // The World Bank Research Observer. – 1995. – № 10 (2). – P. 201–220.
14. Thiessen U. Fiscal Decentralization and Economic Growth in High Income OECD Countries / U. Thiessen // Fiscal Studies. – 2003. – № 24. – P. 237–274.

УДК 336.71:330

Костогриз В.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи
Черкаського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ОСОБЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ З ПЛАТІЖНИМИ КАРТКАМИ

FEATURES OF THE INTERNAL AUDIT TRANSACTIONS WITH PAYMENT CARDS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості внутрішнього аудиту операцій банку з платіжними картками в сучасних умовах розвитку економіки. Проведено аналіз розвитку ринку платіжних карток в Україні. Виділено мету та основні завдання внутрішнього аудиту операцій банку з платіжними картками. Визначено основні напрями, що потребують розробки комплексу заходів внутрішнього аудиту діяльності банку з платіжними картками в сучасних умовах розвитку фінансового ринку.

Ключові слова: внутрішній аудит, платіжна картка, картковий бізнес, шахрайства з платіжними картками, аудит маркетингових заходів.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности внутреннего аудита операций банка с платежными картами в современных условиях развития экономики. Проведен анализ развития рынка платежных карт в Украине. Выделены цель и основные задания внутреннего аудита операций банка с платежными картами. Определены основные направления, требующие разработки комплекса внутреннего аудита деятельности банка с платежными картами в современных условиях развития рынка.

Ключевые слова: внутренний аудит, платежная карта, карточный бизнес, мошенничества с платежными картами, аудит маркетинговых мероприятий.

ANNOTATION

In the article we investigated the features of the internal audit of bank operations with payment cards in the current conditions of the economy. The analysis of the development of payment cards market in Ukraine was conducted. We highlighted the purpose and the main objectives of the internal audit of bank operations with payment cards. We determined the main areas that need working out a set of the internal audit of bank payment cards in the current conditions of the financial market.

Keywords: internal audit, payment card, business card, payment card fraud, auditing marketing efforts.

Постановка проблеми. Масове впровадження карткових продуктів відкриває широкі можливості у підвищенні зручності, прискоренні та контролі за розрахунками та грошовими потоками держави, населення та фінансових інститутів. Розрахункові операції з використанням платіжних карток значно розширили спектр банківських фінансових послуг та збільшили можливості отримання банківського прибутку. Наростання масштабів операцій з використанням платіжних карток сьогодні вимагає постійних досліджень та запровадження єдиної системи контролю та аудиту в українських банках, яка була б спрямована саме на виявлення і мінімізацію всіх основних видів карткового ризику, зменшення втрат від його можливої реалізації, підвищення ефективності роботи банку на ринку платіжних карток та створення конкурентних передумов діяльності банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних науковців та економістів проблемами розвитку платіжних карток займались В. Міщенко, А. Мороз, А. Герасимович, А. Гальчинський, О. Сокольська, Ф. Бутинець, О. Махаєва, І. Парасій-Вергуненко, В. Харченко, В. Кравець, В. Шеломенцев, В. Берніков та інші вчені. У своїх працях дослідники основну увагу концентрують на класифікації платіжних карток, перевагах та недоліках, технічних аспектах випуску та використання платіжних карток, особливостях прояву карткового ризику в банківській сфері.

Значний вплив на становлення і розвиток теоретико-методологічних основ аналізу і аудиту діяльності банків на ринку платіжних карток зробили дослідження М. Баканова, О. Васюренка, О. Скаска, О. Кіреєва, В. Бондара, А. Головача, М. Денисенка, Л. Кіндрацької, В. Кириленка, Г. Табачук та інших вчених. Так, в працях І. Кириченко [3] розкрито особливе значення системи внутрішнього контролю та аудиту діяльності банку на картковому ринку. У статті О. Сарахман, О. Волкової [5] запропонована програма аудиту ефективності операцій банку з платіжними картками.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість праць, присвячених проблематиці розвитку карткового бізнесу, існує теоретична та практична необхідність дослідження та удосконалення організації внутрішнього аудиту операцій банку з платіжними картками з урахуванням сучасних умов та проблем розвитку банківської системи та економіки України загалом.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей внутрішнього аудиту операцій банку з платіжними картками, виділенні основних напрямів, що потребують розробки комплексу заходів внутрішнього аудиту в сучасних умовах розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок платіжних карток в Україні стрімко розвивається. Згідно з даними Національного

банку України навіть за умови зменшення банків-членів карткових платіжних систем в Україні за період 2010–2015 років зі 146 до 128 фінансових установ кількість платіжних карток в обігу продовжує зростати. Станом на 1 січня 2015 року в обігу функціонувало 70 551 тис. шт. платіжних карток, що на 63% більше, ніж у 2010 році. Кількість активних карток на початку 2015 року становила 33 043 тис. шт., що на 11,9% більше, ніж на початку 2010 року [4].

Зменшення кількості карток в обігу в 2015–2016 роках на 18,5% можна пояснити різким зменшенням кількості банків учасників (на 28% у вказаному періоді). При цьому кількість активних платіжних карток станом на 1 липня 2016 року зменшилась лише на 6% порівняно з попереднім роком (табл. 1). Також можливими причинами зменшення кількості карток є зменшення кількості населення України, пересичення ринку платіжних карток, зменшення активності використання кредитних карток.

У зв'язку зі скороченням кількості платіжних карток в обігу та з економічною необхідністю закриття своїх відділень або переходу на більш функціональні системи дистрибуції карток (такі як, наприклад, платіжні термінали, IBox) виникла необхідність у зменшенні кількості банкоматів, що обслуговують платіжні картки. Так, станом на 1 січня 2014 року в Україні була максимальна кількість банкоматів, а саме 40 350 шт., що до липня 2016 року зменшилась на 16,5%, тобто до кількості 33 628 штук. Кількість терміналів стрімко зростає й на початку липня становила 207 279 штук.

Специфічною особливістю України є значне переважання кількості карток з магнітною стрічкою над платіжними картками з вбудованим чіпом. Зокрема, станом на 1 липня 2016 року кількість карток з магнітною смужкою становила 89,5% від загальної кількості карток в обігу. Безконтактні картки займають зовсім незначну кількість – лише 5,4% (табл. 2).

Безперечним лідером за кількістю емітованих карток в Україні є «Приватбанк» – в липні 2016 року його частка на ринку банківських платіжних карток становила 52%, або 29 714 тис. шт. Станом на 1 липня 2016 року АТ «Ощадбанк» випустив 8 433 тис. карток, АТ «Райффайзен Банк Аваль» – 4 737 тис. карток, АТ «УкрСиббанк» – 2 006 838 тис. карток, ПАТ «ПУМБ» – 1 930 тис. карток тощо (рис. 1). Ці установи мають також найбільш розвинену мережу банкоматів.

Загальне наростання масштабів операцій з використанням платіжних карток сьогодні вимагає запровадження єдиної системи контролю та аудиту в українських банках, яка була б спрямована саме на виявлення і мінімізацію всіх основних видів карткового ризику і зменшення втрат від його можливої реалізації.

Таблиця 1

Загальні дані про кількість платіжних карток

Дані станом на дату	Банки-члени карткових платіжних систем (шт.)	Держателі платіжних карток (тис. осіб)	Платіжні картки (в обігу) (тис. шт.)	Платіжні картки (активні) (тис. шт.)
1 січня 2010 року	146	39 395	44 469	29 104
1 січня 2011 року	141	39 942	46 375	29 405
1 січня 2012 року	142	35 179	57 893	34 850
1 січня 2013 року	142	44 339	69 826	33 106
1 січня 2014 року	143	49 719	69 726	35 622
1 січня 2015 року	128	51 649	70 551	33 042
1 січня 2016 року	98	43 058	59 307	30 838
1 липня 2016 року	92	41 345	57 493	30 876

Джерело: [4]

Таблиця 2

Загальні дані про кількість платіжних карток за видами носіїв інформації

Дані станом на дату	Усього	За видами носіїв інформації					
		з магнітною смугою	з магнітною смугою та чіпом		з чіпом		у мережі Інтернет
			усього	з них безконтактних	усього	з них безконтактних	
1 січня 2010 року	29104	27092	588	–	1348	–	76
1 січня 2011 року	29405	27438	602	–	1236	–	129
1 січня 2012 року	34850	32022	653	–	1188	–	987
1 січня 2013 року	33106	31238	1014	-	741	–	113
1 січня 2014 року	35622	33277	1536	–	623	17	185
1 січня 2015 року	33042	30009	2370	1090	416	0	248
1 січня 2016 року	30838	27586	2766	1406	194	45	291
1 липня 2016 року	30876	27648	2865	1677	90	2	272

Джерело: [4]

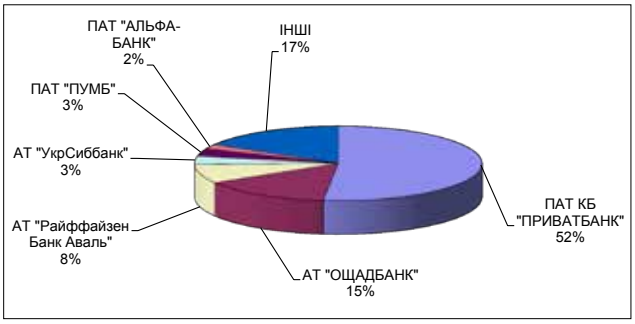


Рис. 1. Банки-члени платіжних систем щодо кількості платіжних карток станом на 1 липня 2016 року

Джерело: [4]

Головною метою внутрішнього аудиту діяльності банку на ринку платіжних карток в сучасних умовах виступає оцінка рівня системи внутрішнього контролю, повноти і своєчасності відображення інформації у зведених документах, сприяння підвищенню ефективності роботи банку з операціями з платіжними картками, створення конкурентних передумов діяльності банку на ринку платіжних карток.

Основними цілями внутрішнього аудиту діяльності банку на ринку платіжних карток повинні бути:

– оцінка організаційної структури банку (функціональність і взаємодія підрозділів, які забезпечують випуск та обслуговування платіжних карток);

– дотримання вимог чинного законодавства щодо реєстрації угод про членство у міжнародних платіжних системах, порядку відкриття рахунків, здійснення емісії та еквайрингу платіжних карток;

– дотримання операційних правил платіжних систем;

– дотримання правил безпеки на всіх ділянках технологічного процесу (виробництво карток, процесування трансакцій, авторизація, оброблення електронних документів та взаємодія з платіжною системою);

– оцінка конкурентної позиції на ринку платіжних карток;

– оцінка окупності капіталовкладень у розвиток карткових технологій (процесингова система, обладнання для персоналізації платіжних карток, термінальне обладнання);

– дотримання порядку ведення бухгалтерського обліку та достовірності звітності [3];

– оцінка якості карткового портфеля;

– оцінка відповідності кваліфікації співробітників обов'язкам, що вони повинні виконувати;

– оцінка ІТ-пі дтримки;

– перевірка діючих бізнес-процесів.

Окрім того, в сучасних умовах розвитку карткового бізнесу набуває особливої актуальності питання управління ризиками та створення дієвої системи внутрішнього контролю. Передусім це пов'язано зі зростанням випадків шахрайства, що спричиняє значні збитки як банків, так і його клієнтів.

Так, у 2015 році українські банки отримали 181 млн. грн. збитків від шахрайських операцій з платіжними картами. Це становило всього 0,0147% від обсягу транзакцій у цьому періоді, який дорівнював 1,2 трлн. грн., але порівняно з 2014 роком розмір збитків зріс удвічі. Загалом у 2015 році 47 банків (порівняно з 39 банками у 2014 році) отримали збитки від карткового шахрайства [2].

Згідно з інформацією Національного банку України в банківській системі України найбільш розповсюдженими є такі види шахрайств у сфері карткового бізнесу:

1) банкоматне шахрайство, що включає скімінг (виготовлення, збут та встановлення на банкомати пристроїв зчитування/копіювання інформації з магнітної смуги платіжної картки та отримання ПІН-коду до неї); використання «білого пластику» для «клонування» платіжної картки та зняття готівки в банкоматах; Transaction Reversal Fraud (втручання в роботу банкомата під час проведення операцій з видачі готівки, яке залишає незмінним баланс карткового рахунку за фактичного отримання готівки зловмисником); Cash Trapping (заклеювання диспансеру банкомата для присвоєння зловмисником готівки, яка була списана з карткового рахунку законного утримувача картки);

2) шахрайські операції в торговельно-сервісних мережах, що включають укладання фіктивних угод торговельного еквайрінгу для обслуговування підроблених платіжних карток; викрадення реквізитів платіжних карток, зокрема із застосуванням технічних засобів їх «клонування»; операції на суму нижче встановленого ліміту без проведення авторизації; використання у платіжних системах втрачених/викрадених/підроблених платіжних карток;

3) шахрайство в мережі Інтернет, що включає викрадення реквізитів платіжних карток; проведення операцій із використанням викрадених реквізитів платіжних карток; діяльність щодо створення програмних засобів для викрадення реквізитів платіжних карток (фітинг – створення фіктивних WEB-сайтів та здійснення фальсифікованої інформаційної розсилки повідомлень, поширення комп'ютерних вірусів та троянських програм, перехоплення трафіку тощо);

4) шахрайські схеми в системах дистанційного банківського обслуговування, такі як впровадження комп'ютерних вірусів та троянських програм для прихованого перехоплення управління ПК клієнта з встановленим програмним забезпеченням дистанційного банківського обслуговування (віруси на кшталт Gamker і Carberp, банківські трояни для крадіжки інформації (Neverquest)); відкриття рахунків, проведення несанкціонованих операцій та отримання готівки в результаті неправомірних операцій у системах дистанційного банків-

ського обслуговування; незаконне отримання платежів від закордонних відправників через міжнародну систему SWIFT внаслідок втручання у роботу комп'ютерів та клієнтських систем дистанційного банківського обслуговування закордонних банків [1].

Відповідно, постійного контролю та внутрішнього аудиту потребують процеси функціонування платіжних карток, такі як ступені захисту картки, технологічні особливості картки, комунікаційні можливості банку-емітента та банку-еквайра, технічне устаткування та технологічне забезпечення торговельно-сервісної мережі. Такий підхід вимагає з боку банку певних ресурсних витрат на доопрацювання програмного забезпечення, розробку нових технологій з управління параметрами картки, доопрацювання програмного забезпечення call-center тощо.

Одним з дієвих методів функціонування ефективної системи внутрішнього контролю є моніторинг операцій та їх відхилень від стандартних параметрів. Моніторинг має проводитися постійно за параметрами, встановленими правилами відповідної платіжної системи. Аудитор повинен оцінити, наскільки система моніторингу забезпечує оперативне виявлення шахрайських дій та повноту і правильність формування звітності [3]. В сучасних умовах виникає необхідність впровадження спеціалізованих систем моніторингу, що використовують технології «соціальної інженерії» та передових інформаційних технологій, рекомендованих міжнародними платіжними системами. Наприклад, для програмних систем, які було створено фахівцями Процесингового центру «Українська фінансова мережа», розроблені ефективні критерії виявлення підозрілих та / або шахрайських трансакцій, засновані на рекомендаціях VISA International Risk Management (застосування методів статистичного аналізу, негайна реакція на події, статистична обробка потоку трансакцій з метою виявлення закономірностей в поведінці карток, банкоматів, терміналів за визначеними параметрами). Моніторинг при цьому здійснюється за допомогою систем "IFM", "Online Reporting" та "UFN Acquirer GUARD" [1].

Результатом моніторингу ризиків мають бути звіти, які ґрунтуються на зіставленні усієї наявної інформації про ризик, про факти збитків та результати ідентифікації ризиків. Такі звіти використовуються для надання інформації членам правління, топ-менеджменту, операційному ризик-менеджеру і додатковим адресатам.

Операції банків з платіжними картками вимагають великих вкладень та інвестицій, що необхідні для випуску безпосередньо карток, роботи засобів обробки інформації, функціонування технічної та технологічної інфраструктури, забезпечення затратомістких методів контролю за обладнанням і операціями. Головними задачами аудиту ефективності системи платіжних карток в сучасних умовах є перевірка:

1) термінів окупності дорогого устаткування;

2) витрат на служби, що забезпечують операції з картками (інкасація, каса, бухгалтерія);

3) витрат на забезпечення процесингу платежів, підтримки ліній зв'язку і кореспондентських відносин;

4) вартості комплектації обладнаної торговельної точки або місця установки банкомату [6].

В умовах жорсткого конкурентного середовища, обмеження бюджету та необхідності переходу на нецінові методи конкуренції виникає необхідність постійного аналізу, контролю та внутрішнього аудиту наявності та виконання стратегічних маркетингових програм діяльності банку, складеної на основі дослідження і прогнозування фінансового ринку, аналізу внутрішнього та зовнішнього стану банківської установи, стратегії та тактики конкурентної поведінки на ринку.

Аудит маркетингових заходів до операцій банку з платіжними картками є систематизованим, критичним та об'єктивним вивченням середовища, цілей та стратегій діяльності банку у сфері маркетингу операцій з платіжними картками для виявлення можливостей, проблем та розробки плану розвитку, за допомогою якого можливо засобами маркетингу покращити становище банку на ринку платіжних карток.

Аудиторами повинні бути перевірені наявність та виконання маркетингових програм під час впровадження системи карткових розрахунків, що повинні включати:

1) виявлення найбільш прибуткових ринків та їх оцінку можливості збуту послуг з використанням пластикових карт;

2) визначення сегментів потенційних споживачів банківських послуг на основі використання пластикових карт;

3) розробку комплексу маркетингу, що полягає у формуванні гнучкого та здатного до модифікацій асортименту карткового портфелю, дослідженні та використанні ефективних систем дистрибуції карткових продуктів, виробленні гнучкої тарифної політики та широкого використання ефективних інструментів просування карткових програм;

4) розробку комплексу заходів щодо збільшення активності власників карт з метою збільшення фінансової віддачі карткових програм;

5) кооперацію на взаємовигідній основі з іншими емітентами з метою розширення мережі обслуговування, зменшення витрат і спільної боротьби з шахрайством.

Висновки. Таким чином, дослідження показали стрімкий розвиток ринку платіжних карток в Україні. Наростання масштабів операцій з використанням платіжних карток вимагає постійних досліджень та запровадження ефективної системи контролю та аудиту в українських банках. Застосування в практичній діяльності розглянутих напрямів вдосконалення внутрішнього аудиту операцій банку з платіжними картками дасть змогу розши-

рити можливості їх використання, підвищити ефективність роботи банку на ринку платіжних карток, мінімізувати втрати від операцій банку, пов'язаних із можливістю шахрайств у картковому бізнесі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галіцейська Ю. Особливості прояву карткового ризику в сфері банківської діяльності: міжнародні аспекти та вітчизняні реалії / Ю. Галіцейська, О. Леськів // Вісник Одеського національного університету. – 2014. – Т. 19. – Вип. 2/5. – С. 118–122.
2. «Карткові» шахраї завдали банкам 180 мільйонів гривень збитків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/news/2016/02/26/583169.
3. Кириченко І. Аудит карткового бізнесу / І. Кириченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Uproz/2010_2/ u1002kir.pdf.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category;jsessionid=A5CD71ECD93CAC0A72297282526B146?cat_id=79219.
5. Сарахман О. Методика проведення аудиту карткових операцій комерційних банків / О. Сарахман, О. Волкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://repozytorium.ukw.edu.pl/bitstream/handle/item/3796/Method%20of%20audit%20of%20commercial%20banks%20card%20transactions.pdf?sequence=1.
6. Сарахман О. Аудит операцій банків України з платіжними картками / О. Сарахман, Л. Мороз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2016_03_31_lviv/sekcija_section_8_2016_03_31/audit_operacij_bankiv_ukrajini_z_platizhnimi_kartkami/122-1-0-1870.

УДК 336.13

Куряча Н.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

НАУКОВІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ УМОВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМЦІВ

SCIENTIFIC BASIS OF FORMATION CONDITIONS OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AND PENSION PROVISION OF ENTREPRENEURS

АНОТАЦІЯ

Вирішення кожною окремою державою світу суперечності між виробничою ефективністю і соціальною справедливістю в західній економічній літературі зведено до таких чотирьох принципів реалізації державою соціальної справедливості, як егалітарний; роулсіанський; утилітарний; ринковий. Пенсійне забезпечення, що є основною складовою системи соціального забезпечення населення в Україні, є стратегічною системою.

Ключові слова: пенсійне забезпечення, соціальний дохід, система соціального забезпечення, соціальний захист, соціальна політика, пенсійна система, підприємництво.

АННОТАЦИЯ

Решение каждым отдельным государством мира противоречия между производственной эффективностью и социальной справедливостью в западной экономической литературе сведено к таким четырем принципам реализации государством социальной справедливости, как эгалитарный; роулсианский; утилитарный; рыночный. Пенсионное обеспечение, являясь основной составной частью системы социального обеспечения населения в Украине, является стратегической системой.

Ключевые слова: пенсионное обеспечение, социальный доход, система социального обеспечения, социальная защита, социальная политика, пенсионная система, предпринимательство.

ANNOTATION

Addressing every single state in the world the contradiction between production efficiency and social justice in the Western economic literature reduced to four principles of implementation of state social equity, egalitarian; roulsiansky; utilitarian; market. Pension provision, being a major component of social security of the population in Ukraine is a strategic system.

Keywords: pensions, social income, social security system, social protection, social policy, pension system, entrepreneurship.

Постановка проблеми. Формування теорії розвитку соціальних відносин у підприємницький діяльності тісно пов'язане з розвитком теоретичних основ справедливого розподілу матеріальних благ і розвитком ідей держави загального достатку. Ідеї справедливого розподілу матеріальних благ ґрунтувались на становленні філософії загальних цивільних прав, яка бурхливо стала розвиватися після буржуазно-демократичних революцій (Дж. Локк – представник цієї філософії – стверджував, що суспільство повинне піклуватися про кожного індивідуума, розглядаючи його як мету свого існування).

Соціал-демократи Німеччини В. Зомбарт, А. Вагнер, Л. Брентано розширили філософію цивільних прав та зробили спроби розробки власної схеми розвитку суспільства за допомогою соціальної політики держави у розвитку підприємництва. В. Зомбарт передбачив ідею створення концепції соціальної ринкової економіки [1].

Продовжив розвиток ідеї соціальної політики К. Каутський. К. Маркс визначав, що уявлення про права людини повинне охоплювати, крім цивільного аспекту, також і «соціальний».

Вперше словосполучення «соціальний дохід» з'явилося задовго до його сучасного смислового значення і було використано французьким економістом Ж.Б. Сейєм у праці «Трактат політичної економії», де він зазначав, що у створенні вартості беруть участь три чинники, а саме праця, капітал, природа, які забезпечують соціальні доходи у вигляді зарплати, прибутку та земельної ренти.

Соціальну теорію розподілу обґрунтував М.І. Туган-Барановський у роботі «Основи політичної економії». В основу теорії покладено такі два чинники, як продуктивність суспільної праці і система соціальних відносин.

У процесі розвитку економічних відносин теоретичне обґрунтування необхідності соціального забезпечення підприємців та непрацездатних громадян виникло в кінці XIX – на початку XX століття, тобто в період інтенсивного процесу індустріального розвитку та зростання чисельності робітників найманої праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін «соціальне забезпечення» застосовується і в Концепції соціального забезпечення громадян України. Особливості розвитку системи загальнообов'язкового державного соціального страхування було досліджено Е.М. Лібановою [7, с. 61].

І.Л. Сазонець у монографії «Фінансовий механізм пенсійної системи України в умовах трансформації світової економіки» визначає соціальне забезпечення таким чином: «Під кутом зору економіки соціальне забезпечення – це організаційні заходи держави зі створення соціальних фондів і використання їх за цільовим призначенням». Вчений стверджує, що «пенсійні відносини є основним видом суспільних відносин, які складають систему соціального забезпечення. Відносини в сфері пенсійного забезпечення стали єдиним внутрішньо узгодженим і взаємопов'язаним самостійним видом суспільних відносин» [8].

В роботі Б.О. Надточія, Л.А. Демчука «Пенсія в Україні. Коментар до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»» [6] формується концепція щодо функціонування солідарної системи загальнообов'язкового державного страхування, подаються основні принципи введення цієї системи.

В.Л. Міненко в роботі «Реформування пенсійного забезпечення як чинник підвищення рівня зайнятості та розвитку ринку праці в Україні» стверджує: «У різних державах світу існують системи пенсійного забезпечення, в діяльності яких уряд відіграє вирішальну роль. Проте між цими системами існують суттєві відмінності, які відображають різні економічні умови, політичні структури, особливості розподілу відповідальності між державним і приватним секторами, а також історичний розвиток кожної країни» [5].

Негативні тенденції в сфері пенсійного забезпечення в Україні так визначаються Л.В. Шаульською: «Сьогодення характеризується багатьма накопиченими в сфері формування і розвитку трудового потенціалу проблемами, що зумовлюють деформацію соціального середовища, перешкоджають сталому структурно-інноваційному розвитку економіки» [10, с. 21].

В монографії за загальною редакцією Ю.В. Макогона [4] наголошується на загальних соціальних протиріччях між зростанням населення та його старінням. Праця та підприємницька діяльність перетворюються на дефіцитний ресурс суспільства. Наприклад, згідно з розрахунками ООН населення планети за наступні 50 років зросте на 3 мільярди, тобто в 1,5 рази порівняно з початком XXI століття, отже, буде складати більше 9 млрд. осіб, у 2100 році – 10,4 млрд. осіб. Авторами відзначено, що в країнах «третього світу», на відміну від розвинутих країн, проблема розриву між економічним станом країни та демографічним зростанням стоїть дуже гостро. «Прогнозується демографічне старіння населення, а нинішні темпи цього процесу не мають аналогів в історії людства. Це впливає на економічне зростання, збереження, ринки праці, пенсії, охорону здоров'я. У глобальному масштабі чисельність людей похилого віку зростає значно швидше, ніж чисельність населення загалом».

Мета статті полягає у більш уважному дослідженні наукових засад формування соціальних умов розвитку підприємництва та пенсійного забезпечення підприємців.

Виклад основного матеріалу дослідження. У XX столітті через розвиток продуктивних сил і виробничих відносин під дією науково-технічного прогресу місце і роль соціального доходу в процесі справедливого розподілу отримали подальший розвиток. В цей час теоретичне обґрунтування поняття соціального доходу стало залежати від соціального статусу країн світу, тобто поділу країн на соціалістичні і капіталістичні.

Існують такі чотири принципи реалізації державою соціальної справедливості, як егалітарний; роулсіанський; утилітарний; ринковий.

Егалітарний принцип означає, що в суспільстві відсутня нерівність у розподілі доходів, а державна соціальна справедливість будується на «зрівняльному» принципі.

Роулсіанський – відносна економічна нерівність допустима лише тоді, коли вона сприяє досягненню вищого абсолютного рівня життя бідними членами суспільства.

Утилітарний – загальна корисність максимізується не у разі рівного розподілу багатства між членами суспільства, а в результаті пропорційного (відповідно до різних функцій корисності його розподілу).

Ринковий – розподіл доходів припускає відповідність доходу кожного власника фактору виробництва граничному продукту, отриманому від даного фактору. Таким чином, у цьому випадку допустима значна нерівність у розподілі доходів, який посилюється ринком.

Збільшення кількості найманих працівників супроводжується змінами вікової структури працездатного населення, а саме в його складі систематично збільшується доля пристарілих, що вимагає їх соціального захисту. Термін «соціальне забезпечення», який означає форму матеріального забезпечення непрацездатних громадян, офіційно закріплений у міжнародному Пакті про економічні, соціальні та культурні права, ухваленому Генеральною Асамблеєю ООН 16 грудня 1966 року.

Конституцією України право на соціальний захист забезпечується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ та організацій, а також бюджетних та інших джерел фінансування соціального захисту населення. Рівноправ'я людей різного соціального статусу незалежно від громадянства, походження є важливим на шляху світового розвитку у сфері соціального забезпечення.

Одним з найважливіших факторів, під дією яких значною мірою зростає необхідність соціального захисту, його роль в житті людей, є різке зниження рівня забезпеченості економічно неактивної частини населення (пристарілих, непрацездатних та безробітних). Втрата основного та єдиного джерела засобів існування, яким є заробіток, ставить робітника та його сім'ю у винятково тяжке матеріальне положення, несе з собою убогість та бідність. Через це введення розвиток пенсійного забезпечення був і залишається одним з пріоритетних напрямів соціальної політики та діяльності будь-якої держави.

У Європейському Союзі діють загальні принципи щодо системи пенсійного забезпечення, кожна країна будує своє законодавство, виходячи з обсягу внесків до відповідних інститутів.

Однією з перших спроб введення системи пенсійного забезпечення у світі було прийняття німецьким урядом під керівництвом

О. фон Бісмарка в кінці XIX століття системи соціального страхування. Ця система використовувалася для працівників промисловості та була обов'язковою. В період з 1883 року до 1889 року з'являються медичні каси, каси взаємодопомоги. Ця система виявилася досить дієвою і стала поштовхом для створення аналогічних систем в інших країнах Європи. Наприклад, у Великобританії та Австралії перші державні пенсії почали виплачувати у 1908 році. Система використала спосіб «виплати на ходу», а саме виплати здійснювались з поточних доходів працюючих громадян тим, хто не працює. Фінансування бюджетів пенсійного забезпечення здійснюється під час використання відшкодувань з поточних доходів підприємств. Цей спосіб потім було використано в системі пенсійного забезпечення США, а саме було запроваджено президентом США Франкліном Рузвельтом одразу після «Великої депресії» у 1935 році, коли був прийнятий закон про обов'язкове пенсійне страхування, при цьому пенсії почали виплачувати з 1940 року. Цей спосіб був використаний державами Західної Європи, а також пострадянськими країнами та країнами Центральної та Східної Європи у 90-х роках, тому що ці держави мали соціально орієнтовану економіку і використали цю систему якості системи соціального забезпечення. Згідно з даними Міжнародної організації праці більша частина країн використовує цей спосіб «виплати на ходу». Причому частково сплачують внески роботодавці і частково – роботодавці і працівники. Ця система є розподільчою і не передбачає створення фондів для подальшого інвестування коштів і отримання інвестиційного доходу. Акумульовані таким способом кошти тільки покривають поточні виплати пенсіонерам і можуть також бути задіяними для покриття дефіциту у несприятливі роки. Ця система є солідарною. Д.М. Сандлер у роботі «Сучасні принципи організації й регулювання пенсійного забезпечення» зазначає, що «перевага сформованих на цій онові великих розподільчих пенсійних систем укладається в незалежності розмірів пенсій від результатів функціонування фінансових ринків і діяльності керівництва пенсійних фондів» [9].

Спочатку держава не була задіяна у цьому процесі. Процес впровадження принципів участі держави у розвитку системи пенсійного забезпечення підприємців починається з 30-х років XX століття. Цей період характеризується формуванням багатьох національних систем пенсійного забезпечення. Пенсійні виплати забезпечуються страховими внесками громадян. Вирішенню цієї проблеми присвячені Атлантична хартія, Філадельфійська декларація Міжнародної організації праці. У 1935 році міжнародна організація праці виступила з ініціативою створення координаційної системи законодавства зі встановлення пенсій по старості, інвалідності, на випадок втрати годувальника. Багато західних країн приєдналися до процесу проведення реформ у цій сфері. Передував у цьому питанні уряд Англії. Особливий внесок було зроблено англійським політичним діячем, економістом, ім'ям якого було названо План Бевериджа із соціального забезпечення у 1942 році. Користуючись цим планом, уряд прийняв ряд документів щодо однакового соціального захисту громадян Англії, включаючи і захист від втрати заробітку, і положення про умови виплати пенсій, і встановлення їх однакового розміру. З впровадженням нової системи пенсійного забезпечення розширився вплив професіональних груп, більшу роль у цьому процесі стали відігравати роботодавці та держава.

Однак під час подальшого розвитку економіки, обсягів підприємницької діяльності держава вже не в змозі була виконувати усі функції. Тому вона повинна була делегувати деякі з них корпораціям та спеціалізованим організаціям, залишивши собі функції розподілу фондів пенсійного забезпечення.

Іншою системою пенсійного забезпечення є система, побудована на принципі накопичення коштів. Переважно за цією системою виплачується додаткова до державної пенсії. Причому виплачувана пенсія визначається за допомогою ділення накопиченого капіталу на коефіцієнт дожиття, який враховує середню тривалість життя населення. Якщо пенсіонер проживе довше, ніж зазначений період, то в періоді, що залишився, він отримає від держави розподільчу пенсію. У разі ранньої смерті кошти залишаються у загальному фонді. Позитивним фактором, що впливає на вибір накопичувальної системи як однієї з основних пенсійних систем, є те, що акумульовані й інвестовані кошти є потужним фінансовим механізмом для економічного росту країни на міжнародній арені. Але при цьому потрібен стійкий баланс між активами та зобов'язаннями.

Пенсійна система колишнього СРСР та України не могла вже вирішувати всі соціальні питання суспільства. Солідарна пенсійна система, що побудована за принципом солідарності поколінь, де поточні виплати пенсіонерам здійснюються за рахунок пенсійних відрахувань працюючих, розмір пенсії залежить від демографічної ситуації, встановлених відсотків відрахувань на соціальне страхування та можливостей держави, повинна бути доповнена новою системою з новими можливостями.

У статті І.Л. Сазонця, О.А. Джусова «Інвестиційна система пенсійного забезпечення: Україна та іноземний досвід» [8] описується досвід пенсійного страхування США та Німеччини в контексті виявлення напрямів вдосконалення пенсійної системи України. По-перше, для планування пенсійної системи в Україні треба враховувати демографічні особливості країни. По-друге, для успішної реалізації пенсійних накопичувальних схем необхідним є виконання умов політичної, економічної стабільності, стійкості національної валюти, низького рівня інфляції. По-третє,

високорозвиненою повинна бути фінансова інфраструктура. По-четверте, податкова система підлягає значному вдосконаленню. По-п'яте, необхідним є гарантування виплат з використанням державного контролю. По-шосте, потрібно мати високий рівень довіри населення.

Велике значення у вирішенні проблеми пенсійного забезпечення має соціальна політика корпорацій. Серед основних ініціатив соціальної діяльності корпорацій Ф. Котлер та Лі Ненсі виділяють просування доброчинної справи, доброчинного маркетингу, корпоративного соціального маркетингу, корпоративної філантропії, волонтерської роботи на користь громадян, соціально-відповідальні підходи ведення бізнесу. Вчені стверджують, що компанія на власний розсуд запроваджує практику ведення бізнесу та робить інвестиції, зокрема, на додаткове пенсійне забезпечення своїх працівників, які сприяють зростанню добробуту в громаді та збереженню довкілля [2, с. 91].

Висновки. Проведене нами дослідження показує, що пенсійна система в міжнародній економіці може бути ефективною під час використання засобів особистого страхування за умови обов'язкової підтримки держави, що дасть змогу підвищити рівень добробуту населення.

Велику роль в заохоченні трудящих до виплати пенсійних внесків відіграють строки, періоди начислення та обсяги внесків кожного. На розмір пенсії повинні впливати умови праці, рівень шкідливості, персональні підвищення пенсії за особливі досягнення працівника, а також можливість підвищеної небезпеки або шкідливості праці. Необхідно побудувати пенсійну систему таким чином, щоб розмір внесків збільшувався зі збільшенням стажу роботи, віку працівника. Причому зі зростанням суми внесків ця сума ще збільшується за умови наявності розрахунків виплат за допомогою методу складного відсотка. Хоча на першому етапі від системи вимагається регулярність та сума нагромадження внесків. Суттєвим фактором введення нової пенсійної системи є зростання довіри до неї населення країни.

На якісні та кількісні параметри формування пенсій мають вплив багато показників, серед яких слід назвати рівень заробітної плати, характер її зміни, вік виходу на пенсію, обсяги внесків, характер відрахувань, професійні специфікації, значення коефіцієнта заміщення рівня пенсії відносно рівня заробітної плати. Всі ці параметри мають бути прогнозованими, виходячи з сьогоднішньої ситуації в країні.

На успішність реформування пенсійної системи великий вплив здійснюють соціальне самопочуття, соціальні очікування, соціальна позиція. Соціальний настрій допомагає зробити загальну суспільну оцінку на предмет введення тих чи інших реформ у країні. Тому так важливо враховувати думку громадян щодо того чи іншого питання з пенсійних перетворень. Щодо цього багато науковців вживають інструмент анкетування для виявлення позиції громадян стосовно того чи іншого питання пенсійних перевершень в країні.

Таким чином, на основі аналізу думок названих авторів класичної економічної науки та економічної науки України про становлення та розвиток пенсійних систем у підприємницькій діяльності можна стверджувати, що система пенсійного забезпечення нового типу – це багаторівнева пенсійна система, яка має за мету виконання основних принципів соціального захисту населення з делегуванням певних функцій корпораціям та державі, має великий потенціал у створенні пенсійних фондів з акумульованих коштів, що є потужним фінансовим механізмом для економічного зростання підприємництва та бізнесу. При цьому держава гарантує виконання усіх зобов'язань з пенсійного забезпечення як за накопичувальною, так і за розподільчою системою. Визначення основних параметрів нарахування пенсій проводиться з використанням новітніх технологій. Функціонування системи пенсійного забезпечення в країні повинно регулюватися за допомогою відповідної нормативно-законодавчої бази.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Звіт 2009 року щодо старіння населення: економічні та бюджетні прогнози для 27 країн ЄС (2008–2060) = (Англ. 2009 Ageing Report: economic and budgetary projections for the EU 27 (2008–2060)[Електронний ресурс].–Режим доступу:http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication14992_en.pdf.
2. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі ; пер. з англ. С.В. Яринич. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.
3. Луцький Р.П. Досвід реформування системи пенсійного забезпечення в країнах Європейського Союзу / Р.П. Луцький // Університетські наукові записки. – 2005. – № 4 (16). – С. 176–179.
4. Макогон Ю.В. Внешнеэкономическая деятельность и внешнеэкономические связи Украины / Ю.В. Макогон // Экономист. – 2001. – № 12.– С. 70–73.
5. Міненко В.Л. Реформування пенсійного забезпечення як чинник підвищення рівня зайнятості та розвитку ринку праці в Україні / В.Л. Міненко // Економіка та держава. – 2007. – № 3. – С. 71–73.
6. Надточій Б.О. Пенсія в Україні. Коментар до закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» / Б.О. Надточій, Л.А. Демчук. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – 512 с.
7. Національна система загальнообов'язкового державного соціального страхування: сучасні проблеми та стратегія розвитку : [монографія] / відп. ред. Е.М. Лібанова. – К. : Ін-т демогр. та соц. досліджень, 2006. – 179 с.
8. Сазонець О.М. Сутність глобалізації в контексті розвитку світової економіки / О.М. Сазонець // Європейська інтеграція і перспективи розвитку економічного потенціалу України на сучасному етапі : мат. І Міжнар. наук.-практ. конф. (19 травня 2007 року). – Дніпропетровськ, 2007. – С. 32–34.
9. Сандлер Д.М. Сучасні принципи організації й регулювання пенсійного забезпечення / Д.М. Сандлер // Економіка та держава. – 2007. – № 11. – Спецвипуск. – С. 98–100.
10. Шаульська Л.В. Трудовий потенціал як чинник інноваційного розвитку / Л.В. Шаульська // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – 2005. – Т. 8. – № 9. – С. 256–262.

УДК 336.273

Лубкей Н.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування
Тернопільського національного економічного університету

ДЕРЖАВНІ ЦІННІ ПАПЕРИ ЯК ІНСТРУМЕНТ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

PUBLIC SECTOR SECURITIES AS A TOOL OF THE STATE DEBT POLICY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність та види боргових державних цінних паперів. З'ясовано особливості застосування цінних паперів як інструмента боргової політики держави. Проведено ретроспективний аналіз формування ринку боргових державних цінних паперів в Україні. Розглянуто основні проблеми розвитку вітчизняного ринку державних цінних паперів на сучасному етапі. Надано рекомендації щодо підвищення ефективності використання державних цінних паперів як інструмента боргової політики держави.

Ключові слова: державні цінні папери, ринок боргових державних цінних паперів, управління державним боргом, боргова політика, облігації внутрішньої державної позики, облігації зовнішньої державної позики, казначейські зобов'язання.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность и виды долговых государственных ценных бумаг. Выяснены особенности применения ценных бумаг как инструмента долговой политики государства. Проведен ретроспективный анализ формирования рынка долговых государственных ценных бумаг в Украине. Рассмотрены основные проблемы развития отечественного рынка государственных ценных бумаг на современном этапе. Даны рекомендации по повышению эффективности использования государственных ценных бумаг в качестве инструмента долговой политики государства.

Ключевые слова: государственные ценные бумаги, рынок долговых государственных ценных бумаг, управление государственным долгом, долговая политика, облигации внутреннего государственного займа, облигации внешнего государственного займа, казначейские обязательства.

ANNOTATION

The article deals with the essence and types of the debt public sector securities. The features of the usage of securities as a tool of the state debt policy are determined. The formation of the debt public sector securities market in Ukraine in retrospective is analyzed. The main problems of the development of the domestic public sector securities market at present stage are determined. As a result of this research the recommendations to improve the efficiency of public sector securities as a tool of the state debt policy are submitted.

Keywords: public sector securities, debt public sector securities market, debt management, debt policy, internal government bonds, external government bonds, treasury bills.

Постановка проблеми. На сучасному етапі багато країн знаходяться в умовах постійно зростаючої державної заборгованості, що актуалізує питання проведення ними ефективної боргової політики. Серед інструментів боргової політики держави важливе місце посідають державні цінні папери. Світова практика налічує значну кількість різноманітних боргових цінних паперів, які впродовж століть випускались урядами різних держав. Сьогодні тенденція до глобалізації фінансових ринків сприяє уніфікації окремих видів державних боргових цінних паперів на міжнародному рівні. Проте кожна країна, реалізуючи свою боргову політику, формує власний унікальний портфель цінних паперів. Необхідність критичного ставлення до обсягу та структури такого портфеля за наявності надмірного боргового тягаря, який справляє негативний вплив на соціально-економічний розвиток держави, є очевидною. Підвищення ефективності використання державою цінних паперів як інструмента власної боргової політики сприятиме вирішенню проблем державної заборгованості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти розвитку ринку боргових державних цінних паперів, особливості їх застосування як інструмента боргової політики держави досліджували такі вітчизняні вчені, як: І. Белоусова, Т. Богдан, Ж. Гарбар, Л. Губанова, О. Карапетян, О. Кириченко, О. Олійник, О. Прутська, В. Руденко, О. Сьомченков та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій, присвячених питанням використання державою боргових цінних паперів для залучення додаткових фінансових ресурсів, динамічність розвитку фінансових ринків та загострення проблем державної заборгованості у багатьох країнах світу вимагають постійної уваги з боку науковців до найбільш гнучких та часто застосовуваних на практиці кредитних інструментів – державних боргових цінних паперів.

Мета статті полягає у дослідженні сутності та видів державних боргових цінних паперів, вивченні особливостей та проблем розвитку ринку державних боргових цінних паперів в Україні, а також визначенні напрямів підвищення ефективності його функціонування на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Переважаюча частка у структурі державного боргу сучасних держав – це заборгованість, сформована внаслідок використання державних боргових цінних паперів, які є досить ефективним борговим інструментом держави. Наприклад, у США та Великобританії державні цінні

папери є дуже популярними серед населення, у зв'язку з чим більше 90% усіх державних запозичень даних країн здійснюється через використання емісії цінних паперів.

Загалом фондовий ринок у сучасному його розумінні сформувався наприкінці XVI ст. Його утворення було пов'язане зі збільшенням емісійної активності провідних держав світу та появою акціонерних товариств. Найдавнішими вважаються Амстердамська (1611 р.) та Лондонська (1773 р.) фондові біржі. На останній до середини XIX ст. переважно відбувалася торгівля державними облігаціями [1, с. 44]. Таким чином, державні боргові цінні папери мають досить тривалу історію розвитку.

Торкаючись питання сутності державних боргових цінних паперів, варто зазначити, що більшість учених у своїх дослідженнях наводять визначення державних цінних паперів загалом. Так, О. Кириченко, І. Белоусова та

В. Кудрицький указують, що державні цінні папери – це папери, емітовані урядом та його центральними установами, а також урядовими органами нижчих рівнів [2]. Ми вважаємо, що потрібно окремо розглядати боргові державні цінні папери, які випускаються на загальнодержавному рівні, та боргові цінні папери, що випускають місцеві органи влади, оскільки в Україні державний борг не включає місцеві боргові зобов'язання. У Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок» подано таке визначення: «Боргові цінні папери – це цінні папери, що посвідчують відносини позики та передбачають зобов'язання емітента чи особи, яка видала неемісійний цінний папір, сплатити у визначений строк кошти, передати товари або надати послуги відповідно до зобов'язання» [3]. Вказане визначення також є більш широким та включає всі боргові цінні папери, а не лише державні. Виходячи із зазначених трактувань, уважаємо, що державні боргові цінні папери – це емітовані центральними органами влади цінні папери, що засвідчують зобов'язання держави сплатити їх власнику певну суму у визначений строк.

Якщо порівнювати державні боргові цінні папери з отриманням кредиту, то вони мають такі переваги перед останнім:

– більш гнучкий борговий інструмент (є багато видів боргових цінних паперів, що дає змогу обрати найбільш підходящий із них для певного випадку);

– сприяють розширенню кола інвесторів та дають змогу мобілізувати значні кошти для фінансування заходів, які непідсильні чи неприйнятні для приватного капіталу;

– значна мобільність та диверсифікація (через те, що випуск цінних паперів не прив'язаний до кредитора, а лише до позичальника, його можна розміщувати серед широкого кола інвесторів; у подальшому державні цінні папери можуть розміщуватися на вторинних фондових ринках);

– дані боргові цінні папери випускаються на умовах, що визначаються виключно державою, а їх покупці лише приймають їх під час придбання (або ж не приймають та не придбавають їх).

Загалом у міжнародній практиці найбільш популярними серед державних боргових цінних паперів є державні облігації, які являють собою свідоцтво про надання державі позики їх власниками. Облігації випускаються державними органами влади для мобілізації додаткових коштів до державного бюджету. Державні облігації вважаються надійними цінними паперами, оскільки держава гарантує їх погашення, і тому користуються попитом.

Існує значна кількість видів державних облігацій. Залежно від порядку обігу на фінансовому ринку державні облігації поділяють на ринкові, котрі вільно продаються на ринку, та неринкові, які не підлягають відкритому продажу. Так, Казначейство США випускає ринкові облігації та неринкові ощадні облігації федерального уряду (savings bonds).

За формою виплати доходу державні облігації поділяють на:

– процентні (дохід за цінним папером установлюється у відсотках до його номінальної вартості);

– дисконтні (державні цінні папери реалізуються за ціною, нижчою від їх номінальної вартості, а погашаються за номінальною вартістю);

– виграшні (дохід отримують власники облігацій, які в результаті проведення тиражу виявилися виграшними);

– безпроцентні/цільові (не передбачають виплату доходів, але гарантують одержання товару, на який не задовольняється попит на ринку);

– безпрограшні (випускаються за умови, що протягом строку дії позики виграшними будуть усі облігації);

– процентно-виграшні (виплачується частина доходу по купонах, а інша частина – у формі виграшів).

Варто зазначити, що на практиці для кожної країни характерна певна специфіка стосовно визначення умов емісії та розповсюдження державних облігацій, яка зумовлюється історичними особливостями, рівнем економічного розвитку країни та фінансового ринку, політичною ситуацією тощо.

Тому, наприклад, у Великобританії державні облігації gilts, згідно з критерієм умов емісії, виплати відсотків і погашення поділяють на:

- звичайні (conventional gilts);
- індексовані (index-linked gilts);
- з подвійною датою погашення (double-dated gilts);
- без дати погашення (undated gilts);
- облігації з відривними купонами (gilt strips).

Державні облігації класифікують також за терміном обігу. Згідно з українською класифі-

кацією, вони бувають: короткострокові (з терміном обігу до одного року); середньострокові (від одного до п'яти років) та довгострокові (понад п'ять років).

У США класифікація державних облігацій за строками погашення дещо відрізняється. Так, на фінансовому ринку даної держави в обігу знаходяться такі види державних облігацій:

– векселі – облігації з терміном обертання до одного року (bills);

– ноти – іменні облігації з терміном погашення до 10 років (notes);

– бонди – іменні облігації з терміном обігу понад 10 років (bonds).

У Великобританії державні облігації за критерієм терміну їх обігу поділяють на короткострокові (із строком погашення до п'яти років), середньострокові (зі строком погашення від п'яти до 15 років), довгострокові (із терміном обігу більше 15 років) та безстрокові.

У Німеччині найбільш розповсюдженими є довгострокові урядові облігації (Bunds) та середньострокові державні облігації (Bobls). Меншою мірою використовуються інші державні боргові цінні папери, серед яких: двохрічні казначейські ноти, шестимісячні федеральні безкупонні облігації, одно- та дворічні фінансові векселі, федеральні ощадні облігації (розповсюджуються серед населення).

На фондовому ринку Китаю обертаються три основних види державних облігацій [4, с. 204]:

– казначейські облігації (випускаються для покриття дефіциту бюджету);

– ноти центрального банку (використовуються Китайським народним банком як інструмент регулювання курсу національної валюти, грошової маси та відсоткової ставки);

– фінансові облігації.

Ринок державних облігацій у Китаї бурхливо розвивається, на ньому з'являються новітні види державних облігацій. Зокрема, набули розповсюдження «зелені» облігації, метою випуску яких є акумулювання коштів для фінансування заходів з охорони навколишнього природного середовища, програм щодо зменшення шкідливого впливу на клімат та заходів з адаптації навколишнього середовища до економічних перетворень.

Окрім державних облігацій, у зарубіжних країнах активно використовуються й інші боргові державні цінні папери, наприклад казначейські векселі чи ощадні сертифікати.

Досвід зарубіжних країн стосовно здійснення позик із застосуванням державних цінних паперів може бути корисним для України під час розроблення її боргової стратегії та заходів із реструктуризації державного боргу. Зокрема, його слід брати до уваги під час розширення інструментарію державних цінних паперів; для стимулювання інвестиційної активності населення; для забезпечення посилення інвестиційної спрямованості державних облігацій, надавши їм чітке цільове призначення. Для цього можна скористатися прикладом Китаю стосовно випуску «зелених» облігацій.

Початок формування ринку державних цінних паперів України датується 1994 р. Саме у цей час уряд випустив державні облігації у доларах США на суму 1,4 млрд. дол. США для вирішення проблем покриття заборгованості за імпортований із Росії газ [5, с. 139].

Основними державними борговими цінними паперами, які випускаються урядом України, є:

– облігації внутрішньої державної позики (ОВДП);

– облігації зовнішньої державної позики (ОЗДП);

– казначейські зобов'язання.

У 1995 р. уперше в незалежній Україні було здійснено розміщення облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) за їх номінальною вартістю на суму 293,8 млн. грн. Зазначені ОВДП були відсотковими та передбачали щоквартальну сплату відсотків (у межах 63–145% річних), випускалися в електронній формі з терміном погашення три, шість і дев'ять місяців. Короткотерміновий характер випущених ОВДП та надто високий рівень їх дохідності стали причиною того, що вже в 1995 р. виплати за даними цінними паперами становили 140,7 млн. грн. Із початком формування ринку державних цінних паперів в Україні починає функціонувати також і вторинний ринок ОВДП – перші торги відбуваються на фондовій секції Української міжбанківської валютної біржі.

У 1997 р. уряд емітував облігації внутрішньої державної ощадної позики з метою залучення заощаджень фізичних осіб для фінансування бюджетних видатків.

У цілому у світі державні цінні папери є високонадійними, а тому їх дохідність є відносно невеликою. В Україні ж спостерігався зворотній ефект. Через відсутність довіри до державних цінних паперів на фоні високих темпів інфляції та трансформаційних перетворень в економіці дохід по ОВДП в Україні був надзвичайно високий. Такий дохід швидше притаманний спекулятивним цінним паперам. З іншого боку, брак коштів на обслуговування боргових зобов'язань по ОВДП підштовхували уряд та Національний банк України до випуску нових облігацій для погашення попередніх. Вибудувана таким чином фінансова піраміда забезпечувала надвисокі доходи покупцям вітчизняних державних облігацій, але не вирішувала проблеми хронічного бюджетного дефіциту. Більш того, у 1998 р. ОВДП вичерпують себе як джерело фінансування дефіциту бюджету, а уряд вимушений реструктуризувати внутрішній борг шляхом обміну ОВДП на конверсійні дисконтні облігації. У подальшому урядом було змінено підходи та принципи випуску державних облігацій, що знайшло відображення у формуванні основних засад функціонування ринку ОВДП та сприяло підвищенню ефективності їх застосування як інструменту регулювання.

В Україні щороку здійснюється випуск та розміщення ОВДП (табл. 1).

Таблиця 1

Розміщення ОВДП на первинному ринку в Україні впродовж 2007–2015 рр.

Період	Обсяг розміщення ОВДП на первинному ринку, млн. грн.	Кошти, залучені до державного бюджету	
		Сума, млн. грн.	Частка, %
2007 р.	3 623	3 623	100
2008 р.	23 542	9 772	41,5
2009 р.	74 533	18 841	25,3
2010 р.	70 657	40 424	57,2
2011 р.	50 260	28 906	57,5
2012 р.	42 948	35 948	83,7
2013 р.	65 221	50 521	77,5
2014 р.	218 046	67 120	30,9
2015 р.	85 015	9 978	11,8

Джерело: складено автором за даними [6]

Дані, наведені в табл. 1, свідчать про те, що впродовж аналізованого періоду лише в 2007 р. усі кошти від емісії ОВДП були спрямовані до державного бюджету, у подальшому ж ОВДП застосовувались і для інших цілей. Зокрема, акумульовані за рахунок державних облігацій кошти використовувалися для формування статутного капіталу банків. Також Кабінетом Міністрів випускались ОВДП для реструктуризації залишку заборгованості перед НБУ шляхом передачі йому облігацій.

Окрім ОВДП, урядом України регулярно здійснюється випуск облігацій зовнішньої державної позики (ОЗДП). Згідно з вітчизняним законодавством, ОЗДП України – це державні боргові цінні папери, які розміщуються на міжнародних фондових ринках та підтверджують зобов'язання України відшкодувати їх пред'явникам номінальну вартість цих цінних паперів із виплатою доходу відповідно до умов випуску. Рішення щодо умов випуску та розміщення ОЗДП приймається з дотриманням норм та вимог Бюджетного кодексу України [7]. Умови випуску ОЗДП, що включають вид запозичення, його відсоткову ставку, валюту та строк, затверджує Кабінет Міністрів України відповідними постановами.

У глобальному аспекті зовнішні державні облігації є одним із видів міжнародних облігацій. Останні являють собою облігації, які розміщуються на міжнародному фінансовому ринку. Емітентами міжнародних облігацій, окрім урядів суверенних держав, можуть виступати наднаціональні інституції, транснаціональні корпорації тощо.

На ринку міжнародних облігацій обертаються такі основні види фінансових інструментів: іноземні облігації, єврооблігації та глобальні облігації. Іноземні облігації емітують позичальники-нерезиденти на внутрішньому ринку облігацій у валюті даного ринку. Особливістю єврооблігацій, що відрізняє їх від іноземних облігацій, є те, що дані цінні папери випускаються одразу на декількох національних ринках облігацій, а валюта їх випуску не є місцевою для інвесторів. Глобальні облігації – це високонадійні середньо- чи довгострокові боргові цінні папери, що одночасно розміщуються на провідних фінансових ринках різних країн.

В Україні впродовж останніх років активно та регулярно здійснюються випуски єврооблігацій.

Станом на 31.08.2016 у структурі державного боргу України заборгованість за випущеними ОЗДП (2013, 2014 та 2015 рр. сумарно) становила 18,04 млрд. дол. США [8].

У листопаді 2015 р. було проведено масштабну реструктуризацію зовнішнього державного боргу України, внаслідок якої було передбачено здійснити додаткову емісію нових облігацій та державних деривативів для власників старих облігацій на загальну суму близько 430 млн. дол. США. Таким чином, було успішно проведено реструктуризацію 13 із 14 серій ОЗДП та гарантованих державою єврооблігацій, які увійшли до периметру реструктуризації. У результаті реструктуризації було передбачено списання боргів на суму 3 млрд. дол. США, відтермінування платежів на суму 8,5 млрд. дол. США на чотири роки, випуск нових євробондів замість реструктуризованих та деривативів, прив'язаних до зростання ВВП [9].

Отже, стосовно використання урядом України зовнішніх державних облігацій як інструмента боргової політики, можна відзначити певні прогресивні зрушення: по-перше, було успішно проведено переговори стосовно реструктуризації зовнішнього боргу, у тому числі і щодо нових випусків державних цінних паперів в обмін на старі; по-друге, слід відмітити диверсифікацію видів боргових цінних паперів. Однак ефективність застосування деривативів, прив'язаних до зростання ВВП, на нашу думку, буде низькою з огляду на динаміку ВВП.

В Україні за час її незалежності було здійснено декілька випусків казначейських зобов'язань. Дані цінні папери є короткотерміновими та випускалися на строк один-два роки. Щодо валюти випуску, то казначейські зобов'язання в Україні випускалися в гривнях та доларах США [10–12]. Так, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про випуск казначейських зобов'язань» від 05.09.2012 № 836 було випущено казначейські зобов'язання у документарній формі на суму 200 млн. доларів США зі строком обігу 24 місяці.

У 2014 р. в Україні було випущено казначейські зобов'язання «Військові» в кількості 100 тис. шт. номінальною вартістю 1 000 грн. Це цінні папери на пред'явника, їх було емітовано однією серією В у документарній формі загальним обсягом 100 млн. грн. із строком обігу 24 місяці [12].

Таким чином, стосовно казначейських зобов'язань уряд також удався до диверсифікації та здійснив випуск особливих «військових» зобов'язань, які мають визначене цільове спрямування, відображене в їх назві, та стимулюють населення до придбання даних цінних паперів, апелюючи до їх патріотичних настроїв.

Проведений аналіз свідчить про певну позитивну динаміку в побудові ринку боргових державних цінних паперів в Україні, проте його розвиток стикається з низкою проблем, основними з яких є:

– недосконала нормативно-правова база, котра регламентує функціонування вітчизняного ринку боргових державних цінних паперів;

– недостатня представленість та активність інституційних інвесторів на даному ринку;

– низька поінформованість населення з питань функціонування ринку боргових державних цінних паперів;

– невисока ліквідність державних цінних паперів;

– низький рівень доходів населення;

– недовіра потенційних покупців державних цінних паперів до даних фінансових інструментів;

– обмеженість вторинного ринку боргових державних цінних паперів;

– низькі кредитні рейтинги України тощо.

Насправді державні органи влади й управління стикаються з досить складними перепонами на шляху до стимулювання розвитку вітчизняного ринку боргових державних цінних паперів, які обтяжуються економічними проблемами, складною політичною та військовою ситуацією, надмірним борговим тягарем.

Передумовами ефективного функціонування вітчизняного ринку боргових державних цінних паперів є: вдосконалення нормативно-правового забезпечення функціонування ринку державних цінних паперів; проведення виваженої політики держави у питаннях випуску боргових цінних паперів, яка б сприяла формуванню позитивного іміджу даних інструментів та відновленню довіри населення; побудова механізму ефективної взаємодії учасників даного ринку (держави та ринкових структур).

Висновки. Отже, державні боргові цінні папери емітуються центральними органами влади та є підтвердженням боргових зобов'язань держави. Вони мають тривалу історію розвитку та широке застосування у міжнародній практиці, що пов'язано з наявністю низки переваг даного фінансового інструменту перед кредитом (більша гнучкість, мобільність, диверсифікація, ринковий характер тощо). Існує велика кількість видів державних боргових цінних паперів. Кожна країна обирає найбільш прийнятні для неї боргові фінансові інструменти. Ринки боргових цінних паперів держави мають особливості розвитку в кожній країні.

В Україні ринок державних боргових цінних паперів розвинутий недостатньо, а ефективній його побудові перешкоджає низка об'єктивних та суб'єктивних проблем. Для подолання таких перепон Україні необхідно обрати такі напрями розвитку ринку державних боргових цінних паперів:

– зважений підхід до використання державних цінних паперів для залучення позик;

– акцент на довготермінові облігації з невисокою дохідністю;

– курс на підвищення довіри до держави як до позичальника, підвищення надійності українських державних цінних паперів, підвищення суверенного кредитного рейтингу;

– забезпечення інвестиційної спрямованості боргових цінних паперів держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управління державним боргом : [навч. посіб.] / О.О. Прутська [та ін] ; за ред. О.О. Прутської. – К. : ЦУЛ, 2010. – 216 с.
2. Кириченко О. Державні цінні папери у контексті розвитку ринку боргових зобов'язань / О. Кириченко, І. Белоусова, В. Кудрицький // Україна фінансова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/ analit_mat/rzp/148.htm.
3. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-15 (у редакції від 01.05.2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15.
4. Данилюк М.М. Державні цінні папери як інструменти фінансування держави в зарубіжних країнах і в Україні / М.М. Данилюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 6. – Ч. 4. – С. 203–206.
5. Гарбар Ж.В. Аналіз сучасного стану ринку державних цінних паперів в Україні / Ж.В. Гарбар // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 18. – № 1. – С. 136–146.
6. Аналітичний огляд ринку облігацій України за 2015 рік НРА «Рюрик» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/ bonds_4_kv_2015.pdf.
7. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-17 (у редакції від 13.03.2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
8. Державний та гарантований державою борг України станом на 31.08.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.
9. Інформація щодо облігацій зовнішньої державної позики та державних деривативів, що перебувають в обігу (станом на 31.05.2016) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.
10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про випуск казначейських зобов'язань» від 10.01.2002 № 15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/15-2002-%D0%BF.
11. Постанова Кабінету Міністрів України «Про випуск казначейських зобов'язань» від 05.09.2012 № 836 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/836-2012-%D0%BF.
12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про випуск казначейських зобов'язань «Військові» від 01.04.2014 № 100 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/100-2014-%D0%BF.

УДК 338.2

Мурашко О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління персоналом
ДВНЗ «Університет менеджменту освіти»

РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В ЕКОНОМІЦІ ДЕРЖАВИ

THE ROLE AND IMPORTANCE OF TAX SYSTEM IN THE STATE'S ECONOMY

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто сутність і функції податків, теоретичні і практичні питання, пов'язані з системою оподаткування, податковою політикою держави. Висвітлена вирішальна роль податків при формуванні доходів державного бюджету.

Ключові слова: податки, порядок оподаткування, система оподаткування, ставка податку, податкова політика.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены суть и функции налогов, теоретические и практические вопросы, связанные с системой налогообложения, налоговой политикой государства. Освещена решающая роль налогов при формировании доходов государственного бюджета.

Ключевые слова: налоги, порядок налогообложения, система налогообложения, налоговая ставка, налоговая политика.

ANNOTATION

This article considers the essence and functions of taxes, theoretical and practical issues related to the taxation system, tax policy of the state. It is shown the decisive role of taxes in formation of state budget revenues.

Keywords: taxes, taxation, tax system, tax rate, tax policy.

Об'єктивною реальністю розвитку суспільства є те, що за існуючих соціально економічних умов підприємницькі структури та громадяни мають (змушені) віддавати частку своїх доходів на державні суспільні потреби, а натомість одержувати від суспільства інші блага і послуги.

Історія розвитку цивілізацій свідчить, що в різні періоди розвитку суспільства система податків формувалась і розвивалась разом з державотворенням та відповідала особливостям даного періоду. Вже в давні часи були і інші джерела державних доходів – доходні прерогативи казни.

Державні доходи можуть формуватись різними методами, серед яких податковий має найбільше бюджетне значення. Відповідно до бюджетної класифікації в Україні доходи бюджету поділяються на: податкові; неподаткові; доходи від операцій з капіталом; трансферти (рис. 1).

До податкових доходів – передбачені податковим законодавством України (і країни) податки, збори та інші обов'язкові платежі.

Неподатковими доходами визнаються: 1) доходи від власності та підприємницької діяльності; 2) адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу; 3) надходження від штрафів та фінансових санкцій; 4) інші неподаткові надходження; 5) власні надходження бюджетних установ.

Доходи від операцій з капіталом – кошти, які отримує держава від продажу землі та майна, яке належить державі.

Трансферти – кошти, одержані від інших органів державної влади (тобто це перерозподіл бюджетних коштів між різними суб'єктами бюджетної системи в межах України), інших держав або міжнародних організацій. Трансфертами у зарубіжних країнах називають фінансові ресурси, що передаються з бюджету центрального уряду до бюджетів місцевого самоврядування, а також із бюджетів територіальних одиниць вищого адміністративного рівня до бюджетів адміністративних одиниць нижчого рівня.

За недостатності коштів, які отримує держава за рахунок зазначених доходів, для фінансування видатків можуть використані: грошова емісія (наслідок - інфляція) або залучатись запозичені кошти, фактично - позики (при значних розмірах, вони можуть негативно впливати на інвестиції і сприяти збільшенню податкового навантаження в майбутньому для їх погашення).

Отже, в умовах ринкових відносин, коли державна власність не є домінуючою, основним методом формування доходів держави є податки, які складають 75%-90% доходів бюджету і які

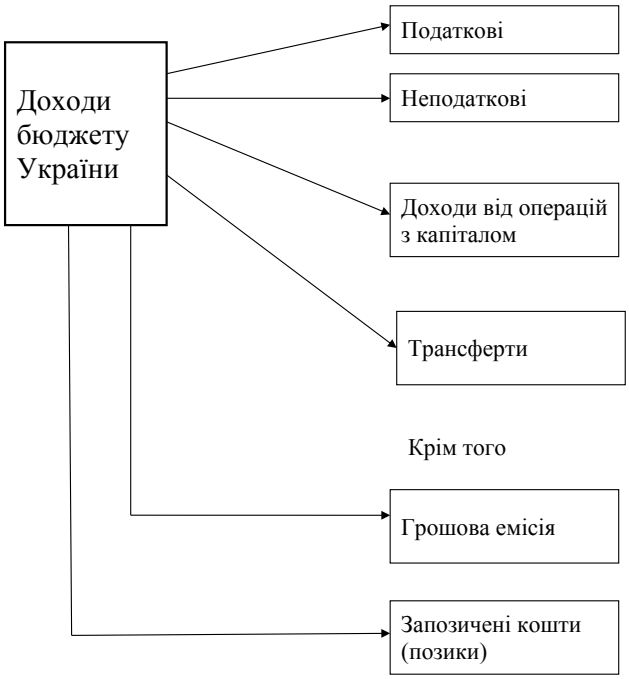


Рис. 1. Джерела формування доходів бюджету

в кожній країні становлять податкову систему. Наразі податки стали об'єктивним елементом економічних відносин між державою та підприємництвом – юридичними і фізичними особами. Важливою складовою процесу розбудови економіки України та її євроінтеграції є формування сучасної вітчизняної системи оподаткування, яка забезпечує необхідними фінансовими ресурсами економічний та соціальний розвиток держави і виконання нею своїх функцій.

За економічним змістом податки – це фінансові відносини між державою і платниками податків, що виникають з метою створення державного фонду грошових коштів, необхідних для виконання державою її функцій. Інтерпретація податків через термін "відносини" характерна для пострадянських економістів. Західні економісти трактують податки як обов'язкові платежі, які є основним джерелом державних доходів, які можуть бути використані для фінансування суспільних благ і послуг, а також для впливу на соціально- економічні процеси. За трактовкою російських економістів: «Налоги - обязательные, безвозмездные, невозвратные, собираемые на регулярной основе платежи, взыскиваемые уполномоченными государственными учреждениями с целью удовлетворения потребностей государства в финансовых ресурсах».

Податковий кодекс України, який є основним нормативним документом, регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, дає таке визначення поняття податку та збору:

«Податком є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно до цього Кодексу».

«Збором (платою, внеском) є обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди». Зокрема це внески на державне соціальне страхування.

Податковий Кодекс також визначає загальні засади встановлення податків і зборів, платників податків тощо.

Платниками податків є як юридичні так і фізичні особи.

Надалі під категорією податки слід розуміти не лише термін податки, а і внески, збори та інші обов'язкові платежі, або - платежі податкового характеру. Отже податки – дуже важлива річ, яка стосується кожного підприємця і кожного громадянина.

Сутність податків проявляється в їх функціях. Отже, основними функціями податків є: фіскальна (наповнення бюджету) і розподільча (регулювання економіки); а також – соціальна, стимулююча, контрольна, антимонопольна, антиінфляційна, виховна. Серед економістів немає єдиної думки щодо функцій податків, але при різних трактуваннях сутність податків залишається незмінною.

Однак реалізація тільки фіскальної функції податків має об'єктивні і суб'єктивні обмеження. За недостатності податкових надходжень і неможливості скорочення державних витрат доводиться залучати інші джерела державних доходів, про що було зазначено вище.

Таким чином, доля коштів, які надходять до бюджету за рахунок реалізації фіскальної функції податків в період спаду ділової активності – знижується, оскільки величина податкових надходжень до бюджету безпосередньо залежить від величини доходів платників.

Регулююча функція має особливо важливе значення в умовах антикризового регулювання, активного впливу держави на економічні і соціальні процеси. Дана функція пов'язана в часовому аспекті з розподілом податків між юридичними і фізичними особами, сферами і галузями економіки; вона дозволяє регулювати доходи різних груп населення. Податкове регулювання реалізується через систему пільг і систему податкових платежів. Регулююча функція податків проявляється не тільки в сфері бізнесу, але і через платоспроможність фізичних осіб – на ринку попиту і пропозиції на різні товари і послуги.

Соціальна функція податків тісно пов'язана з фіскальною і регулюючою функціями. Податки стягуються в більшому розмірі із забезпечених верств населення, при цьому значна їх частка повинна у вигляді соціальної допомоги надходити до малозабезпечених верств населення.

До механізмів реалізації соціальної функції податків можна віднести доходи, які не оподатковуються; разом з тим існують доходи, по яким податки стягуються по підвищеним ставкам або ж навпаки – не стягуються.

Значення соціальної функції значно зростає в періоди економічної кризи, коли більша частина населення потребує соціального захисту.

Контрольна функція створює передумови для дотримання і обгрунтованого розподілу доходів різних суб'єктів економіки. Завдяки їй оцінюється ефективність кожного «податкового джерела» і «податкового пресу» в цілому, оцінюється необхідність внесення змін в податкову систему і податкову політику.

Але варто зазначити, що контрольну функцію податків невірно ототожнювати з податковим контролем, який здійснюють податкові служби.

Поряд з цим в економічній літературі згадуються інші функції податків, зокрема – антимонопольна, антиінфляційна, виховна. Але виховна функція податків є питанням компетенції педагогів.

Таке теоретичне визначення функцій ще не означає, що саме в заданому напрямку буде діяти прийнята на законодавчому рівні податкова система. Дієвість системи оподаткування в конкретній країні визначається не тільки наукою і теорією, але і практикою та дотриманням основних принципів оподаткування.

Поняття податкової системи.

Податкова система – це сукупність різних видів податків, зборів та інших платежів, які віднесені до податкових. Вимога – податки повинні бути взаємопов'язані між собою, доповнювати один одного. Визначальною базою побудови податкової системи є обсяг коштів, які потребує держава для виконання своїх функцій (таке твердження є досить дискусійне).

Незважаючи на те, що принципи побудови податкової системи держави є дискусійними серед економістів, існують різні погляди з різних позицій, проте основне в їх поглядах є спільним, адже сутність і функції податків залишаються незмінними. Основними функціями податків є: фіскальна (наповнення бюджету) і розподільча (регулювання економіки). Податкова система держави з ринковою економікою повинна бути побудована на таких основних принципах, недотримання яких призведе обов'язково до неефективності всієї податкової системи держави. В зв'язку з цим основними принципами є:

– принцип обов'язковості сплати податків і платежів;

– принцип рівності усіх платників перед законом та недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації;

– принцип рівномірності (рівномірність надходжень по періодам);

– принцип соціальної справедливості (платниками податків мають бути всі члени суспільства, котрі отримують доходи);

принцип наукової обґрунтованості;

принцип економічності оподаткування (обсяг надходжень від податків та зборів значно перевищує витрати на їх адміністрування);

– принцип стабільності;

– принцип доступності (чіткий і зрозумілий порядок і механізм оподаткування).

Принципи побудови податкової системи раніше, до 2011 року були визначені в Законі України "Про систему оподаткування". Зараз основні засади податкового законодавства в Україні визначені в Податковому Кодексі України, який набув чинності з 2011 року. Але практика становлення і розвитку податкової системи в Україні свідчить про досить декларативний характер цих принципів. Зокрема, часті зміни чинного податкового законодавства не відповідають принципу стабільності, (стабільність - зміни до будь-яких елементів податків не можуть вноситися пізніш як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки. Податки, їх ставки, а також податкові пільги не можуть змінюватися протягом бюджетного року). Формулювання і трактування нормативних актів щодо порядку оподаткування – не відповідає принципу доступності, про який в Кодексі не згадується. Тому обґрунтованими можна вважати твердження і дані міжнародних експертів, що податкове законодавство України щодо доступності і розуміння викладеного в нормативних актах входило до останніх країн світу. Не діє фактично і принцип соціальної справедливості по відношенню до незаможних верств населення і пересічних громадян, отже і не виконується соціальна функція податків, що особливо спостерігається в період кризи і т.д.

Зазначені фактори щодо податкового законодавства не можуть негативно не впливати на економіку країни як в цілому так і на кожний суб'єкт господарювання і платника податків.

Українським аналітичним центром визнано, що дійсно в 2010 році Україна займала 1-ше місце по кількості податків. Після цього було проведено ряд реформ і і по кількості податків Україна фактично зрівнялась з більшістю країн світу. Однак зменшення кількості податків ще не означає зменшення податкового тиску, що визначається ставками податків. Крім того – це не означає спрощення механізму стягнення податків. І в зв'язку з цим виникають питання. Дійсно високі в нас податки чи ні? Наскільки наша податкова система відрізняється від систем інших, в першу чергу розвинених, країн світу? Що заважає бізнесу нормально працювати?

Окремо слід сказати про спрощену систему оподаткування. Як зазначала Оксана Продан – народний депутат, член комітету з питань податкової і митної політики: «Спрощена система оподаткування – не пільга (як вважають немало високо посадовців). Це можливість маленьким підприємцям працювати легально, це можливість розвивати економіку, створювати нові робочі місця, впроваджувати нові технології. Це підґрунтя для креативної економіки. Спрощенка – це можливість працювати в умовах складної загальної системи сплати податків...Коли загальна система оподаткування стане прозорою і дешевою в обслуговуванні, на ній почнуть працювати без примусу». Із зазначеним вище важко не погодитись. Але разом з тим за допомогою малого бізнесу і спрощеної системи оподаткування олігархи і можновладці мають додаткову можливість ухилятись від оподаткування. Як вважає значна кількість практичних працівників, зокрема бухгалтери і менеджери, вихід – в створенні прозорого, зрозумілого порядку і механізму оподаткування бізнесу. Але на жаль, в нашій країні це не виходить за межі слів і обіцянок, як правило перед виборами.

Отже на сьогодні залишаються відкритими такі непрості питання для нашої економіки, бізнесу і людей, які фактично і є платниками податків.

При вирішенні цих питань (на державному рівні) варто згадати досить відому криву Лаффера, що відображає графічно залежність між податковими надходженнями і динамікою ставок податку. Сутність такої залежності – наявність оптимального рівня оподаткування, при якому податкові надходження до бюджету досягнуть максимуму. Залежність ця визначена американським економістом Артуром Лаффером наприкінці XX ст., хоча він сам визнавав,

що ця ідея присутня вже у Дж.Кейнса (початок XX ст.) і навіть у арабського вченого Ібн Хальду (середньовіччя).

Така залежність показує, що:

1) Збільшення ставки податку ще не означає збільшення надходжень від такого податку в бюджет.

2) Податки, точніше їх ставки повинні бути обґрунтованими, інакше при явно завищених ставках збільшується частка тіньової економіки, від чого бюджет країни тільки програє.

Розвинуті економічно держави продовжують удосконалювати свою систему оподаткування шляхом зміни і регулювання податкової політики. В економічному аспекті Україна при цьому не є винятком. З одного боку ясно, що неможливо створити ідеальну податкову систему, але можна суттєво зменшити існуючі проблеми, якщо враховувати особливості і специфіку економічних відносин у суспільстві в кожному періоді часу.

Тому обґрунтованим у вищому навчальному закладі є виділення предмету податкова система в окрему дисципліну. При цьому потрібно робити орієнтир не лише на діяльність в сфері освіти, а і на діяльність в інших галузях, особливо на діяльність суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
2. Закон України "Про збір і облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" від 08.07.10 р. № 2464-VI.
3. Данілов О.Д., Фліссак Н.П., Податкова система та шляхи її реформування: навч. пос. – К.: Парламентське видавництво, 2010. – 216 с.
4. Економічна енциклопедія. У 3 т. / Ред. Кол.: Гаврилишин Б.Д., Мочерний С.В., Устенко О.А. та ін., К.: видав. центр Академія; Тернопіль: Акад. народного господарства, 2000. – Т. 1 А(абандон) – К (концентрація виробництва). – 863 с.
5. Податкова система. Навчальний посібник. / За ред. д.е.н., проф. В.Л. Андрущенка, Видавництво «Центр учбової літератури», Київ, 2015. – 409 с.
6. Іртищева І.О. Стратегічне антикризове управління як основа підвищення конкурентоспроможності національної економіки / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 146-149.

УДК 336.225.66

Найденко О.Є.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри оподаткування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Торяник О.В.
студент
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ВПЛИВ ПОДАТКОВИХ ПІЛЬГ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

INFLUENCE TAX BENEFITS ON PERFORMANCE OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблеми пільгового оподаткування підприємств. Виділено підходи до трактування терміну «податкова пільга». Охарактеризовано види податкових пільг відповідно до законодавства. Проаналізовано результати діяльності підприємств та втрати бюджету внаслідок пільгового оподаткування, що дало змогу виділити сектори економіки, які першочергово потребують підтримки з боку держави.

Ключові слова: податкові пільги, втрати бюджету, податкове стимулювання, фінансові результати підприємств, види економічної діяльності.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы проблемы льготного налогообложения предприятий. Выделены подходы к трактовке понятия «налоговая льгота». Охарактеризованы виды налоговых льгот в соответствии с законодательством. Проанализированы результаты деятельности предприятий и потери бюджета от льготного налогообложения, что позволило выделить секторы экономики, которые в первую очередь нуждаются в поддержке со стороны государства.

Ключевые слова: налоговые льготы, потери бюджета, налоговое стимулирование, финансовые результаты предприятий, виды экономической деятельности.

ANNOTATION

The problems of preferential taxation of enterprises were explored. Approaches to the definition of the concept «tax deduction» are considered. Forms of tax deduction by law were described. The performance of enterprises and budget losses for preferential taxation were analyzed. It revealed a number of sectors of the economy which need the support from government first and foremost.

Keywords: tax benefits, budget losses, tax incentives, enterprise's financial results, economic activities.

Постановка проблеми. Розвиток підприємств реального сектору економіки знаходиться під впливом багатьох факторів: економічних, соціальних, політичних тощо.

Головним чинником впливу на розвиток підприємств реального сектору економіки вчені вважають податкову політику держави, оскільки в умовах нестабільної економіки саме за рахунок оподаткування забезпечується додаткове наповнення бюджету країни. Однак у більшості країн світу податкова політика спрямована на активізування ділової активності підприємств, зростання темпів виробництва, інноваційний розвиток. Реалізація таких напрямів здійснюється за допомогою інструментів державного регулювання, зокрема податкових пільг.

Податкові пільги в країнах ЄС надаються переважно для стимулювання розвитку окремих видів діяльності, секторів та галузей економіки, що має сприяти зростанню конкурентоспроможності виробників і, як наслідок, конкурентоспроможності економіки.

Усі підходи до оцінювання ефективності пільгового оподаткування ґрунтуються на порівнянні показників діяльності платників податків, які мають право на використання пільг, та тих, хто таким правом не наділений [9, с. 156], тому цілком логічно, що платники податків, які отримують підтримку з боку держави у вигляді податкових пільг, мають значно більше шансів для покращення показників фінансово-економічної діяльності. Вважаємо за необхідне проаналізувати доцільність надання податкових пільг окремим галузям економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності пільгового оподаткування підприємств займалися багато вчених. Так, Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк [8; 7, с. 240] стверджують, що «податкові пільги є винятками із загальних правил оподаткування, які надають платнику можливість зменшити суму податку (збору), що підлягає сплаті, або звільняють його від виконання окремих обов'язків та правил, пов'язаних з оподаткуванням. Результатом застосування пільг може бути як зменшення податкового зобов'язання платника податків, так і поліпшення фінансових показників діяльності такого платника без зміни суми податкового зобов'язання, яке підлягає сплаті до бюджету».

Д.М. Серебрянський [10] уважає, що «податкові пільги – це сукупність фіскальних дій держави, не закладених у загальноприйнятих основах прибуткового оподаткування підприємств, що в кінцевому результаті призводять до повного або часткового звільнення прибутку від оподаткування, з метою активізації державних, територіальних чи галузевих пріоритетних напрямів фінансово-господарської діяльності, що реалізуються протягом визначеного законом терміну».

В.І. Гуреєв [3, с. 16] зауважує, що «податкова пільга як складова частина системи оподаткування забезпечує фінансово-економічне стимулювання підприємницької діяльності платників податків шляхом зменшення ваги податкових зобов'язань».

На думку А.М. Соколовської [11, с. 49], «пільгове оподаткування підприємств дає змогу окремим категоріям платників отримати переваги, спрямовані на зменшення податкового тягаря».

Однак у роботах цих науковців недостатньо повно розглянуто питання стосовно впливу пільгового оподаткування на результати діяльності підприємств реального сектору економіки в розрізі видів економічної діяльності

Мета статті полягає в аналізі впливу пільгового оподаткування на результати діяльності суб'єктів господарювання.

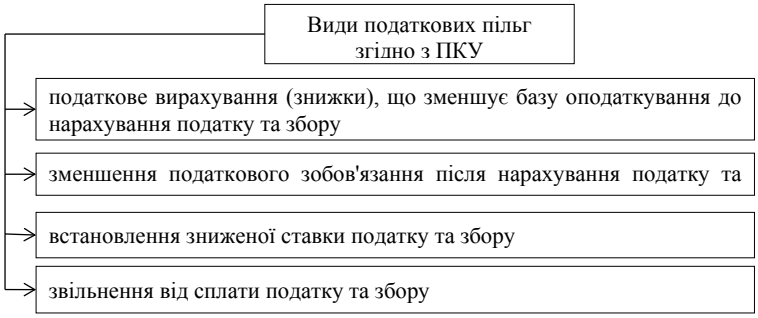


Рис. 1. Види податкових пільг відповідно до норм ПКУ

Виклад основного матеріалу дослідження. У чинному законодавстві (ст. 30 ПКУ) зазначено, що «податкова пільга – це передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності підстав. Підставами для надання податкових пільг є особливості, що характеризують певну групу платників податків, вид їх діяльності, об'єкт оподаткування або характер та суспільне значення здійснюваних ними витрат» [1].

Платник податків може використовувати податкову пільгу з моменту виникнення відповідних підстав для її застосування і на протязі всього строку її дії. Також він може відмовитися від використання податкової пільги чи зупинити її використання на один або декілька податкових періодів. Податкові пільги, не використані платником податків, не можуть бути перенесені на інші податкові періоди, зараховані як майбутні податки та збори або відшкодовані з бюджету [1].

Як відомо, податкове законодавство (ст. 30.6 ПКУ) визначає чотири види податкової пільги (рис. 1).

Слід зазначити, що такий вид податкової пільги, як податкові вирахування, не застосовується в ПКУ, а в рамках податку на доходи фізичних осіб діє тільки податкова знижка.

Таблиця 1

Динаміка фінансових результатів підприємств та втрат доходів бюджету внаслідок надання податкових пільг за видами економічної діяльності

Вид діяльності	Фінансові результати до оподаткування, млн. грн.			Втрати доходів бюджету внаслідок надання податкових пільг, млн. грн.		
	01.01.14	01.01.15	01.01.16	01.01.14	01.01.15	01.01.16
сільське, лісове та рибне господарство	15147,3	21677,4	103455,7	13610,44	18638,39	39915,95
промисловість	13698,3	-166414	-179073,1	6435,99	4189,7	3802,59
будівництво	-5126,6	-27288,4	-27450,7	245,32	404,7	447,41
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	-6047,5	-128134,8	-86341,7	5275,51	2129,48	2520,28
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	834,3	-19703,9	-14184,6	1092,98	1003,73	956,07
тимчасове розміщування й організація харчування	-1270,5	-6579	-6300,9	249,84	177,02	136,18
інформація та телекомунікації	6817,6	-15373,9	-10074,8	578,74	466,16	435,77
фінансова та страхова діяльність	24041,2	35960,6	-3702,7	1179,64	1497,96	88,64
операції з нерухомим майном	-9571,4	-105597,6	-57039,9	63,36	78,71	203,57
професійна, наукова та технічна діяльність	-6823,8	-98958,1	-48086,6	706,24	198,97	475,72
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-1224,8	-9219,4	-7244,7	113,19	126,54	688,68
освіта	140,2	82,6	-68,5	1862,55	1637,16	2399,06
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-31,9	-1111	-967,8	830,49	765,66	1319,02
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-1280,4	-2911,4	-3319,7	40,41	30,13	221,48
надання інших видів послуг	-18,8	-16,1	299,7	94,99	103,33	45,54

Джерело: складено на основі [4; 5]

Відповідно до Порядку обліку сум податків та зборів, не сплачених суб'єктом господарювання до бюджету у зв'язку з отриманням податкових пільг (далі – Порядок № 1233) [2], платник податків подає до контролюючих органів Звіт про суми податкових пільг за три, шість, дев'ять і дванадцять календарних місяців протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового періоду.

Податкові пільги є важливим інструментом податкового стимулювання в різних секторах економіки. Державна фіскальна служба України щоквартально формує та затверджує довідник пільг, однак податкові пільги розподілені нерівномірно.

Під час розподілу податкових пільг ураховуються два основні аспекти: необхідність держави підтримувати конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників та надання податкових пільг для сприяння розвитку підприємств того чи іншого сектору економіки [6].

Проте відсутність у нормативно-правовій базі здебільшого цільового призначення вивільнених коштів та кінцевих результатів для підприємств чи секторів економіки від надання їм податкових пільг зазначені кошти витрачаються керівниками підприємств на власний розсуд.

Розглянемо динаміку фінансових результатів підприємств та втрат доходів бюджету внаслідок надання податкових пільг за видами економічної діяльності протягом останніх трьох років (табл. 1).

Найбільші втрати доходів бюджету від надання пільг протягом досліджуваного періоду спостерігається у сфері сільського (лісового, рибного) господарства. У 2015 р. порівняно з минулим роком утрати бюджету збільшилися в два рази. Незважаючи на це, фінансовий результат до оподаткування підприємств, що здійснюють діяльність у даній сфері, має позитивну тенденцію: за останній рік показник виріс більш ніж у 4,5 рази.

Слід зауважити, що значна частина пільг у сфері сільського (лісового, рибного) господарства надається в рамках ПДВ. Питома вага пільг із ПДВ на протязі досліджуваного періоду у сфері сільського (лісового, рибного) господарства становить від 30% до 32%; торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – від 12,8% до 17,4%; транспорту – від 12% до 16%.

Сільськогосподарські підприємства, основною діяльністю яких є постачання вироблених (наданих) сільськогосподарських товарів/послуг на власних (орендованих) основних фондах, а також на давальницьких умовах, в якій питома вага становить не менш 75% вартості всіх товарів/послуг, поставлених протягом попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів сукупно, мають змогу накопичувати нарахований ПДВ на спеціальних рахунках (у визначеному законодавством обсязі), а не сплачувати до бюджету і використовувати його для відшкодування вхідного ПДВ та інших цілей [1]. Суми ПДВ, що підлягають перерахуванню на спеціальні рахунки та до державного бюджету, представлено на рис. 2.

Ця пільга необхідна для підтримки сільськогосподарського виробника, а не для того, щоб знизити кінцеву ціну для споживача. Однак слід зазначити, що вивільнені кошти підприємства можуть використовувати практично довільно. Це не сприяє стимулюванню сільськогосподарських товаровиробників до здійснення інноваційної діяльності, яка є вкрай необхідною.

Де-факто спеціальний режим оподаткування ПДВ є єдиною дієвою системою державної підтримки сільськогосподарських підприємств. Продукція агропромислового комплексу України сьогодні в змозі конкурувати на світових та європейських ринках (навіть в умовах обмежень ЄС у вигляді квот), тому ця галузь економіки потребує підтримки, а скасування цього режиму, на якому наполягає Міжнародний валютний фонд, призведе до зменшення виробництва сільськогосподарської продукції, її експорту та зменшить сальдо платіжного балансу України.

Щодо інших видів економічної діяльності, то показник фінансового результату мав від'ємне

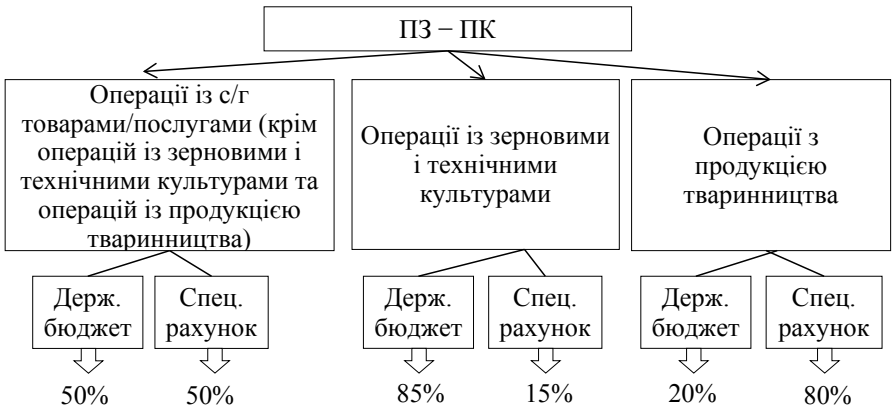


Рис. 2. Розподіл сум ПДВ між державним бюджетом та спеціальним рахунком підприємства

значення. Винятком стало надання інших видів послуг, де показник від'ємного значення перейшов в додатне, при цьому сума втрат від надання пільг зменшилася на 55,93%.

Найгірші тенденції спостерігаються в таких сферах народного господарства, як освіта, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок. Окрім від'ємних значень фінансового результату, які зростали в кожній із цих галузей економіки (зменшення на 16,97% та 14,02% відповідно), бюджет зазнав значних утрат доходів від надання податкових пільг цим галузям. У сфері освіти втрати збільшилися на 46,54%, а у сфері мистецтва, спорту – майже в 7,5 рази.

Тобто можна зробити висновок, що пільги іноді не мають ефекту стимулювання. У зв'язку із цим постає питання доцільності їх надання, часу дії пільги, відповідальності підприємств, що входять до галузей, яким надаються податкові пільги, необхідності формування переліку контрольних показників діяльності, яких мають досягати суб'єкти господарювання завдяки застосуванню податкових пільг.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дало авторам змогу виділити галузі економіки, які першочергово потребують підтримки з боку держави.

Податкові пільги повинні надаватися на визначений час та зобов'язувати їх отримувачів покращувати результати діяльності, модернізувати виробництво, застосовуючи нові технології, обладнання. Коли податкова пільга має економічний характер, а не виступає в ролі соціальної допомоги, то це призведе до збільшення податкових надходжень до бюджету.

У подальших дослідженнях увага буде приділена аналізу критеріїв надання податкових пільг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
2. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку обліку сум податків та зборів, не сплачених суб'єктом господарювання до бюджету у зв'язку з отриманням податкових пільг від 27.12.2010 № 1233 [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1233-2010-%D0%BF.
3. Гуреев В.И. Налоговое право / В.И. Гуреев. – М. : Экономика, 2005. – 252 с.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
5. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://sfs.gov.ua/.
6. Желізняк Р.Й. Податкове стимулювання інноваційної діяльності підприємств / Р.Й. Желізняк [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/12/aref_zheliznyak.pdf.
7. Іванов Ю.Б Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій : [навч. посіб.] / Ю.Б. Іванов, І.А. Майбуров. – Х. : ІНЖЕК, 2010. – 492 с.
8. Крисоватий А.І. Новітня парадигма преференційного оподаткування / А.І. Крисоватий [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/.
9. Необхідність та передумови інвентаризації податкових пільг у системі оподаткування України : зб. наук. праць за матер. наук.-практ. круглого столу (5 березня 2013 р.) ; НДІ фінансового права. – К. : Алерта, 2013. – 160 с.
10. Серебрянський Д.М. Оподаткування прибутку підприємств та його вплив на інвестиційну діяльність в ринкових умовах / Д.М. Серебрянський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ndi-fp.asta.edu.ua/files/doc/publications/Diss_SDM_2006.pdf.
11. Соколовська А.М. Основи теорії податків : [навч. посіб.] / А.М. Соловська. – К. : 2010. – 326 с.

УДК 368:338

Непочатенко О.О.
доктор економічних наук, професор,
Уманський національний університет садівництва

Юдін В.К.
аспірант кафедри фінансів банківської справи та страхування
Уманського національного університету садівництва

МОДЕЛІ СТРАХУВАННЯ В ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

INSURANCE MODELS IN THE FIELD OF AGRICULTURAL PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості функціонування сільськогосподарського сегменту страхового ринку в зарубіжних країнах. Визначено можливість залучення та адаптації зарубіжного досвіду державної фінансової підтримки до страхового ринку України в рамках базових моделей страхування.

Ключові слова: ризик, страховик, страхувальник, страхування з державною підтримкою, страховий тариф, страховий продукт, страхування майна, ризики під час страхування майна сільськогосподарських товаровиробників.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности функционирования сельскохозяйственного сегмента страхового рынка в зарубежных странах. Определена возможность привлечения и адаптации зарубежного опыта государственной финансовой поддержки к страховому рынку Украины в рамках базовых моделей страхования.

Ключевые слова: риск, страховщик, страхователь, страхование с государственной поддержкой, страховой тариф, страховой продукт, страхование имущества, риски при страховании имущества сельскохозяйственных товаропроизводителей.

ANNOTATION

The article states the performance features of agricultural segment on the foreign insurance market. In addition specified the possibility and customization of the foreign experience in the sphere of State financial support of Ukrainian insurance market within a framework of standard insurance models.

Keywords: risk, Insurer, Insured, insurance with State support, insurance rate, insurance product, property insurance, and property risks insurance of agro producers.

Постановка проблеми. Україна має значний потенціал для розвитку сільського господарства та подальшого впливу на європейські ринки. Вона переживає період глибоких змін. При цьому одним з елементів ринкової моделі аграрного сектору є створення нової системи страхування для зниження рівня ризикованості виробничої діяльності. Один із найскладніших і найбільш ризикових видів страхування – це страхування сільськогосподарських ризиків, і сьогодні в Україні все більше починають усвідомлювати, що їх необхідно страхувати. Агрострахування є одним із важливих засобів зменшення ризиків у сільськогосподарському виробництві. Проте, незважаючи на суттєву необхідність даного захисту, у нашій країні лише робляться перші кроки у цьому складному ринковому сегменті. Слід зазначити, що сільськогосподарське страхування розвивалося в усьому світі як головний інструмент управління ризиками для зменшення негативного впливу погоди та природних факторів. Сповільнений розвиток страхування в аграрній сфері України пояснюється відсутністю повноцінного законодавчого забезпечення, недоліками в організації та координації співпраці головних учасників ринку страхових послуг в аграрному секторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомі напрацювання щодо страхування в аграрній сфері здійснили В. Базилевич, О. Гудзь, М. Дем'яненко, М. Мних, С. Навроцький, С. Осадець та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим варто розглянути можливість залучення позитивних елементів страхування з державною фінансовою підтримкою в аграрній сфері у розрізі моделей.

Мета статті полягає у вивченні та узагальненні особливостей функціонування сільськогосподарського сегменту страхового ринку зарубіжних країн та наданні рекомендацій щодо вдосконалення страхування з державною фінансовою підтримкою в аграрному секторі України з урахуванням зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільськогосподарське страхування є специфічним видом страхування, яке об'єднує декілька підгалузей. Виділення сільськогосподарського страхування в окремий клас здійснюється за принципами формування комплексних видів страхування. До таких видів належать морське, космічне, авіаційне, медичне тощо.

Сільськогосподарське страхування – розгалужене поняття, до його складу входить багато різних видів страхування, як майнових, так і відповідальності. Тому воно є підгалуззю як майнового страхування так і страхування відповідальності (рис. 1), які, своєю чергою, виступають субкатегоріями страхування.

Відповідно, сільськогосподарське страхування, перебуваючи в субпідрядному зв'язку з даними галузями страхування, має ті ж ознаки і функції, якими володіє категорія страхування.

Отже, сільськогосподарське страхування – це насамперед система економічних відносин

Рис. 1. Місце сільськогосподарського страхування в загальній системі страхування

між конкретними суб'єктами господарювання, де, з одного боку, виступають страховики – фінансово-кредитні установи, а з іншого – страхувальники – сільськогосподарські підприємства, орендарі, селянські (фермерські) господарства, які за певну плату передають свої ризики майнових, фінансових утрат у сільськогосподарській діяльності для отримання відшкодування у разі настання страхового випадку.

Сільськогосподарське страхування характеризується комплексністю, оскільки включає в себе страхування врожаю культур та багаторічних насаджень, тварин, машин, будинків, транспортних засобів, насіння, готової продукції, відповідальності товаровиробника та ін.

Світовий досвід у галузі страхування сільськогосподарського виробництва свідчить про функціонування в багатьох країнах національних систем страхування сільськогосподарських ризиків. При цьому кожна країна створює власну, необхідну їй систему страхового захисту сільськогосподарського виробництва (табл. 1).

Із табл. 1 видно, що нині у світі виокремилися різні підходи до підтримки та розвитку страхування в аграрній сфері як необхідного інструменту стабілізації виробничого процесу та доходів сільгоспвиробників.

Залежно від історичних, економічних, соціальних особливостей, що склалися в кожній окремій країні, виділяють три моделі страхування в аграрному секторі (рис. 2).

Причому світовий досвід свідчить, що в міжнародній практиці страхування сільськогос-

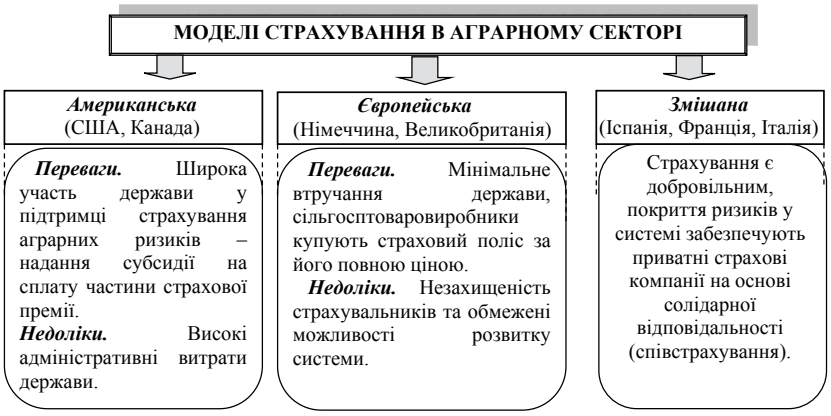


Рис. 2. Сукупність моделей страхування в галузі сільськогосподарського виробництва

Таблиця 1

Системи страхування аграрних ризиків у країнах світу

Країна	Учасники системи агрострахування	Основні заходи, передбачені системою страхування аграрних ризиків
США	Федеральна корпорація страхування врожаю (Federal Crop Insurance Corporation) Департаменту сільського господарства; страхові компанії; товариства взаємного страхування	Забезпечення виконання Федеральної програми страхування врожаю, яка включає: – перерахунок страховикам із федерального бюджету за фермерів 60% страхових премій; – забезпечення додаткового страхового покриття фермерам, які беруть участь у Федеральній програмі страхування врожаю; – контроль організації перестрахування; – забезпечення перестрахування понад 40% ризиків агропромислового комплексу за кордоном
Канада	Державна корпорація страхування аграрних ризиків (Agriculture Financial Services Corporation); страхові компанії; товариства взаємного страхування	Забезпечення виконання Державної програми страхування аграрних ризиків, яка передбачає: – субсидовані заощадження для фермерів; – виконання програми забезпечення доходів (рівня доходів фермерам не нижче ніж 70% від попереднього рівня за останні три роки); – контроль організації перестрахування; – забезпечення перестрахування понад 40% агроризиків за кордоном
Португалія	Система державного та приватного партнерства	Держава: субсидії фермерам на страхування та організація перестрахування. Приватні страхові компанії (інтегровані в систему страхування сільськогосподарських ризиків): розроблення програм страхування та контроль їх виконання; відшкодування частини ризиків, не відшкодованих державою
Італія, Франція, Австрія, Німеччина	Система страхування під контролем держави та за участі товариств взаємного страхування (перехід до іспанської моделі агрострахування)	Страхові компанії: розроблення страхових продуктів зі страхування аграрних ризиків. Держава: контроль здійснення страхового та перестрахового захисту сільськогосподарських товаровиробників

подарських ризиків сформувалися дві основні моделі, які умовно можна назвати «американська» та «європейська». Для американської моделі, яка застосовується в США та Канаді, характерна значна підтримка держави у страхуванні сільськогосподарських ризиків. Для європейської моделі характерна мінімальна участь держави в аграрному страхуванні, котра зводиться, головним чином, до виконання контрольних функцій щодо діяльності приватних страхових компаній у цьому секторі ринку страхових послуг.

Обидві ці моделі мають свої переваги і недоліки, але, як свідчить міжнародний досвід, найефективнішим під час страхування аграрних ризиків є поєднання цих двох моделей (змішана модель).

Саме така система страхування сільськогосподарських ризиків діє в Іспанії, яка, за оцінками експертів міжнародного проекту ЄС Tacis «Вдосконалення управління ризиками фермерських господарств та малих і середніх господарств в аграрному секторі», є країною з найрозвиненішою системою агрострахування в Європі.

Ураховуючи наведений на рис. 1 механізм, слід більш детально розглянути можливості адаптації зарубіжного досвіду здійснення страхування в аграрній сфері з державною фінансовою підтримкою до вітчизняних умов у розрізі вищенаведених моделей.

Класичним прикладом американської моделі страхування є система страхування США, де для проведення державної політики у сфері аграрного страхування при Міністерстві сільського господарства було створено Агентство з управління ризиками (Risk Management Agency, RMA). Головними функціями Агентства є контроль над діяльністю страхових компаній, задіяних у державних програмах, контроль над виконанням страхових угод та розподіл страхових субсидій [2; 3]. RMA також керує Федеральною корпорацією зі страхування врожаю FCIC, що є державною компанією, через яку здійснюється контроль над діяльністю виробників та страховиків, перевіряється актуарна збалансованість федеральних програм страхування врожаю, надаються стандартні угоди з перестрахування ризиків, реалізуються програми державної підтримки [1; 4].

До основних державних програм страхування врожаю та доходу належать: Програма захисту від катастрофічних ризиків (Catastrophic Risk Protection, CRP), Програма мультиризикового страхування врожаю (Multiple Peril Crop Insurance, MPCI), Програма «Груповий план» (Group Risk Plan, GRP), Програма захисту доходу (Income Protection, IP) та ін. [5].

Разом із тим для окремих субсидованих програм страхування в США характерне встановлення диференційованих страхових субсидій залежно від рівня обраного страхового покриття врожаю та ціни, що, на нашу думку, варто запозичити і до української практики надання страхових субсидій для уникнення субсидування формального страхування.

На відміну від США в Канаді створено державна і приватна системи страхування та відшкодування збитків, покликаних компенсувати матеріальні та економічні втрати і сприяти відновленню виробничого потенціалу в сільському господарстві. Сфера діяльності та функції двох систем розмежовані, хоча об'єктом їх уваги може бути один і той же сегмент. Причиною такого розподілу є, по-перше, різна природа факторів, що спричиняють матеріальні й економічні збитки в сільському господарстві, і, по-друге, кінцевий результат діяльності кожної системи.

Кінцевою метою будь-якої страхової компанії є одержання комерційної вигоди, тоді як держава керується загальнонаціональним інтересом щодо збереження і розвитку виробничого потенціалу як основи продовольчої безпеки держави та економічної вигоди у більш широкому аспекті [3; 4; 6, с. 6].

Добровільні державні програми страхування результатів виробничої діяльності і компенсації втрат у результаті надзвичайних обставин реалізуються через спеціалізовані державні установи – Королівські корпорації. Прикладами таких програм є Програма страхування культур у разі повної або часткової загибелі врожаю (CIP), Програма страхування виробленої продукції, що призначена для реалізації на ринку (RIP), Національна тристороння стабілізаційна програма (NTSP), Програма стабілізації доходів виробників (CAIS), Страхування виробництва (PI) та ін. [6, с. 7–10]. Прийняття вказаних програм страхування господарської діяльності фермерів розглядається як один із способів економічної підтримки розвитку сільськогосподарського виробництва. Це продиктовано розумінням того, що життєздатність галузі залежить від економічного стану первинного виробника.

Королівські корпорації також пропонують пакети різних продуктів фінансової підтримки для виробників, доступ до яких надається лише за участі аграріїв у програмах страхування. Такий підхід до запровадження своєрідної страхової перепустки аграрія до бюджетних програм доцільним є і в Україні. Суть його полягатиме в необхідності страхування за участі сільгосптоваровиробника у програмах державної підтримки аграрного виробництва, оскільки наявність страхового полісу слугуватиме гарантією надійних відносин та результативності й ефективності виділення бюджетних коштів у вказаній сфері.

Типовим прикладом європейської моделі страхування у сфері аграрного виробництва є приватні системи страхування Великобританії та Німеччини, що не включають спеціальних програм страхування з державною фінансовою підтримкою в аграрному секторі [7; 8]. Система страхування аграрного сектору в Німеччині представлена приватним страхуванням, що пропонує страхові продукти від граду, включаючи зниження якості про-

дукції. В Україні поки що не використовуються страхові продукти, що враховують ризик утрати якості сільськогосподарської продукції, розробка яких, уважаємо, повинна стати першочерговим завданням на майбутнє. Також у Німеччині діють програми ситуативних державних виплат у разі настання стихійних лих. Указані програми є структурованими, а виплати здійснюються лише за дозволом ЄС [4].

У цілому для країн Європи характерними є три моделі компенсації збитків від стихійних лих (табл. 2).

Варто зауважити, що саме третя модель, що наведена в табл. 2, набуває все більшої популярності в країнах Європи, оскільки в ній реалізується найбільш ефективне попередження та подолання руйнівних наслідків стихійних лих через створення системи партнерства між державою, суб'єктами господарювання і страховими компаніями шляхом розподілу важливих обов'язків та завдань між ними.

Успішним може бути лише таке залучення зарубіжного досвіду, яке не викликає суперечностей і є адаптованим до базового досвіду здійснення страхування в Україні (рис. 3).

Отже, ключові особливості моделей страхування з державною фінансовою підтримкою в аграрній сфері в різних країнах згруповано на рис. 4.

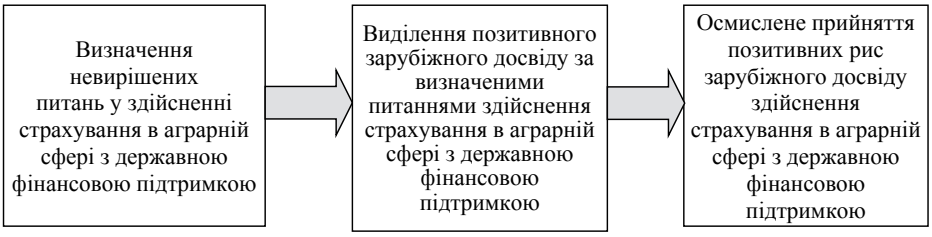


Рис. 3. Механізм залучення зарубіжного досвіду здійснення страхування в аграрній сфері з державною фінансовою підтримкою

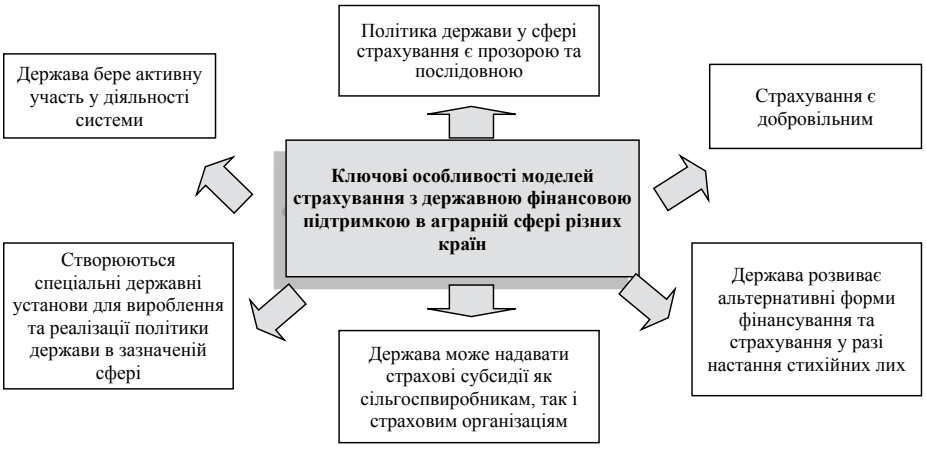


Рис. 4. Особливості моделей страхування з державною фінансовою підтримкою в аграрній сфері в різних країнах

Таблиця 2

Європейські моделі компенсації збитків від стихійних лих

Тип моделі	Основні риси
Надання державою компенсації постраждалим через прийняття рішення по кожному окремому випадку по факту (ex post)	Після настання стихійного лиха держава офіційно проголошує, що даний випадок є «катастрофою», і визначає умови, згідно з якими постраждалі можуть одержати грошову допомогу. Такий підхід створює значну невизначеність. (Нідерланди, Німеччина, Італія, Швеція)
Виплати з фонду допомоги у разі стихійних лих (ex ante)	Держава діє за очікуваннями, а не по факту, і сума відшкодування понесеного збитку є обмеженою, тобто надається лише грошова допомога, а не повна компенсація збитку. Переважно встановлюється мінімальна межа понесених збитків, що означає можливість звернення за одержанням допомоги. (Бельгія, Австрія)
Регулятивне втручання держави в приватний ринок страхових послуг	Накладається обов'язок на осіб, що придбали поліс добровільного страхування, здійснити додатковий внесок на обов'язкове страхування від стихійних лих. Таким чином, модель передбачає певні законодавчі обмеження стосовно конкуренції та вільного вибору страхових послуг споживачами через доповнення державної допомоги послугами приватного страхового ринку. (Франція)

Водночас слід зазначити, що найефективнішим під час страхування аграрних ризиків є поєднання переваг американської та європейської моделей страхування, прикладом якого виступає агрострахування Іспанії.

Висновки. Отже, моделі страхування з державною фінансовою підтримкою в аграрній сфері в різних країнах характеризуються такими ключовими особливостями: держава бере активну участь у діяльності системи; політика держави у сфері страхування є прозорою та послідовною; страхування є добровільним; створюються спеціальні державні установи для вироблення та реалізації політики держави в зазначеній сфері; держава може надавати страхові субсидії як сільгоспвиробникам, так і страховим організаціям; держава розвиває альтернативні форми фінансування та страхування у разі настання стихійних лих. Кожна з моделей має свої переваги та недоліки, однак усе більше країн виявляють інтерес саме до змішаної моделі, що притаманна Іспанії. Вона забезпечує, з одного боку, потрібний рівень страхування в аграрному секторі, а з іншого – створює певну зацікавленість аграріїв щодо посилення захисту майнових інтересів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Якубович В. Система страхования аграрных рисков в Испании: выводы для Украины / В. Якубович [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://forinsurer.com/public 06/11/30/2719.
2. Сравнение программ страхования урожая в США [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://forinsurer.com/public/06/10/02/2585.
3. Нагорный В.Д. Сельское хозяйство Канады. Корни успеха / В.Д. Нагорный. – М. ; Майкоп : Качество, 2006. – 328 с.
4. Адамчук Н.Г. Европейская практика компенсации ущерба, причиненного имуществу стихийными бедствиями / Н.Г. Адамчук, А.Е. Кореневский // Страховое дело. – 2010. – № 3. – С. 32–38.
5. Портал про страхування сільськогосподарських ризиків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agroinsurance.com/ru/.
6. Минкіна Г.І. Страхування як елемент управління ризиками підприємств АПК / Г.І. Минкіна // Фінансовий ринок України. – 2010. – № 3. – С. 4–11.
7. Лузан Ю.Я. Прогноз обсягів державної підтримки страхування врожаю сільськогосподарських культур в Україні / Ю.Я. Лузан, Н.А. Герасименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/LUZAN.pdf.
8. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 № 85/96 – ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 18. – С. 79.
9. Гутко Л.М. Досвід державної підтримки страхування ризиків сільськогосподарського виробництва / Л.М. Гутко // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 147–152.
10. Томашевський Ю.М. Актуальні питання страхового захисту в сільському господарстві / Ю.М. Томашевський // Економічний простір. – 2010. – № 44/1. – С. 161–166.

УДК 368.01

Пономарьова О.Б.
старший викладач кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування Університету митної справи та фінансів

Тихонова В.В.
студентка Університету митної справи та фінансів

Билименко К.А.
студентка Університету митної справи та фінансів

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ В УМОВАХ ЗМІННОГО ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

DIVERSIFICATION OF A PORTFOLIO OF INSURANCE IN VARIABLE INTERNAL ENVIRONMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність поняття « страховий портфель». Виділено такі типи страхових портфелів, як агресивний, консервативний, диверсифікований. Визначено основні цілі формування страхового портфеля страховою компанією. Для проведення диверсифікації відібрано 7 видів добровільного страхування. На основі моделі Марковіца здійснено диверсифікацію портфеля страхових послуг на страховому ринку України.

Ключові слова: страховий портфель, диверсифікація, добровільні види страхування, прибутковість, модель Марковіца.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность понятия «страховой портфель». Выделены такие типы страховых портфелей, как агрессивный, консервативный, диверсифицированный. Определены основные цели формирования страхового портфеля страховой компанией. Для проведения диверсификации отобрано 7 видов добровольного страхования. На основе модели Марковица осуществлена диверсификация портфеля страховых услуг на страховом рынке Украины.

Ключевые слова: страховой портфель, диверсификация, добровольные виды страхования, доходность, модель Марковица.

ANNOTATION

In the article the essence of the concept of «portfolio insurance» is considered. Allocate such types of insurance portfolios as aggressive, conservative, and diversified. The main purposes of formation of insurance portfolio by insurance company are identified. For the diversification selected seven types of voluntary insurance. Based on the model Markowitz made diversifying the portfolio of insurance services in the insurance market of Ukraine.

Keywords: insurance portfolio, diversification, voluntary insurance, profitability, Markowitz model.

Постановка проблеми. Дослідженню сутності поняття страхового портфеля у вітчизняній літературі приділено недостатньо уваги, незважаючи на його важливість у забезпеченні фінансової надійності страхової організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження сутності страхового портфеля та його впливу на фінансову надійність страховика внесли такі вітчизняні вчені, як А.О. Дрібноход [1], С.Л. Єфимов [2], Н.М. Яшина [8]. В наявних працях досліджуються як загальні питання розвитку страхового ринку, так і специфіка управління страховим портфелем, а також моделі, які можуть бути використані для його оптимізації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не применшуючи внесок провідних дослідників, необхідно підкреслити, що наявні дослідження переважно розглядають питання оптимізації структури інвестицій страхових компаній. Водночас економічно доцільною є оптимізація структури страхових послуг, що надаються страховими компаніями. Ця ж сфера все ще залишається маловивченою й характеризується порівняно невеликою кількістю публікацій.

Мета статті. Розв'язання проблеми буде здійснено шляхом аналізу показників діяльності страхових компаній України в розрізі наданих страхових послуг і застосування принципів побудови оптимізаційної моделі Г. Марковіца для здійснення диверсифікації портфеля страхових послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виділяють три основні підходи до визначення змісту поняття «страховий портфель»:

1) поняття «страховий портфель» вживається для встановлення фактичної кількості застрахованих об'єктів або діючих договорів страхування [8];

2) страховий портфель – сукупність страхових ризиків, які приймаються на страхування [1];

3) страховий портфель – обсяг страхових премій, отриманих страховиком за укладеними договорами страхування [2].

Отже, страховий портфель характеризується сукупністю ризиків, прийнятих на страхування, кількістю застрахованих об'єктів, числом договорів страхування, обсягом страхових внесків, розміром загальної страхової суми та величиною зобов'язань страховика перед страхувальниками.

Головна мета формування страхового портфеля полягає в досягненні оптимального поєднання ризику і доходу для страховика.

Залежно від ступеня ризику можна виділити такі типи страхового портфеля:

– агресивний;
– консервативний;
– диверсифікований [3].

Кожен з цих трьох типів портфеля можна охарактеризувати за допомогою таких чотирьох критеріїв, як рівень ризикованості портфеля, рівень дохідності, фінансова стійкість та структура страхового портфеля.

Організації з консервативним страховим портфелем характеризуються фінансовою стійкістю, низьким ступенем ризику, низькою дохідністю та класичними страховими продуктами.

Для компанії, яка використовує агресивний тип страхового портфеля, характерні наявність високого ступеня ризику, надання специфічних (спеціалізованих) послуг, можливість отримання високих доходів, однак треба звернути увагу на постійну високу ймовірність фінансової нестабільності.

Для компаній, які використовують диверсифіковані страхові портфелі, характерні невисокий рівень ризикованості, відповідно, такий же рівень дохідності та надання комбінованих страхових продуктів. Залежно від того, яку мету ставить перед собою страхова компанія, такий страховий портфель вона й формує (наприклад, отримання максимального прибутку – агресивний страховий портфель).

Для страхових компаній формування агресивного страхового портфеля загрожує взяттям на гарантії об'єктів із високим рівнем ризику. Для уникнення банкрутства в такому разі необхідно мати сильний андерайтенговий відділ, який вчасно і якісно зможе здійснювати всі розрахунки страхових тарифів як по одиничних об'єктах, так і по групах. Найчастіше до компаній із агресивним страховим портфелем зараховують ті, що приймають на страхування специфічні ризики (космічні, морські, екологічні, страхування вантажів), а їх загальний обсяг становить від 40% усього портфеля. Страхові компанії, які займають сильні позиції на страховому ринку, формують консервативний страховий портфель. Вибір такого типу страхового портфеля пояснюється бажанням страхової компанії зберегти своє становище на ринку та убезпечити свій капітал. Класичні страхові компанії обирають класичний (диверсифікований) страховий портфель, до складу якого входять традиційні страхові продукти (послуги).

Формування страхового портфеля повинно відповідати поставленим стратегічним цілям страхової компанії, серед яких можна виділити як основні такі:

– одержання максимального прибутку, збільшення частки присутності на страховому ринку;
– збереження досягнутих позицій на страховому ринку, збереження капіталу;
– забезпечення приросту капіталу [7].

Тобто залежно від того, яку мету ставить перед собою страхова компанія, такий страховий портфель вона й формує.

Найбільш оптимальним, на наш погляд, страховим портфелем є диверсифікований, адже він характеризується оптимальним рівнем доходності, ризику та фінансової надійності. У ньому вдало комбінуються агресивна та консервативна форми.

Оптимальний страховий портфель формується на основі поєднання в ньому видів страхування, збитковість за якими дає змогу утримувати певну задану їй норму, що забезпечує достатній запас платоспроможності і отримання прибутку компанією. Управління, орієнтоване на оптимальне поєднання видів страхування у портфелі компанії, передбачає постійний моніторинг ризиків, прийнятих компанією, аналіз рентабельності страхових операцій, формування ефективної інвестиційної політики, доходи від якої впливають на платоспроможність страховика.

Модель Марковіца, яка традиційно використовується для оптимізації структури портфеля цінних паперів, може бути застосована і в страхуванні. При цьому йдеться не тільки про інвестиційну діяльність страхової компанії, але й безпосередньо про страхову діяльність, а саме про оптимізацію портфеля страхових послуг. Показники, які використовуються у моделі Марковіца для розрахунку оптимального інвестиційного портфеля, аналогічні і в страховій діяльності. Так, дохідність цінного паперу аналогічна прибутковості виду страхування. Ризик цінного паперу в моделі розраховується як середнє квадратичне відхилення дохідності. Розрахувати такий показник для конкретного виду страхування також можливо.

Для аналізу страхового портфеля страхових послуг страхових компаній в Україні з використанням моделі Марковіца були обрані статистичні дані про добровільні види страхування (які можуть надаватися страховими компаніями згідно із Законом України «Про страхування» [5]) за період 2011–2015 років. Вся статистична інформація знаходиться у вільному доступі на сайті Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України.

Показники страхових компаній, які займаються страхуванням життя, до аналізу не були включені через специфіку їхньої діяльності, обмеженість видів страхування, що відображено у статистичній звітності відповідних страховиків. Попередній аналіз державного страхування і обов'язкових видів страхування показав, що ці види здебільшого не приводять до значних виплат страхових відшкодувань і забезпечують високу прибутковість.

Види добровільного страхування пройшли процедуру відбору шляхом виключення видів страхування із нульовими (або фактично нульовими) показниками отриманих чистих страхових премій, здійснених страхових виплат або

від'ємної різниці між чистими страховими преміями і чистими страховими виплатами (тобто збиткові види страхування). Також були відсіяні ті види страхування, чисті премії за якими не перевищували 1% від сумарної питомої ваги добровільних видів страхування. Це дає змогу уникнути роботи з такими страховими послугами, які фактично не мають обсягів або ринок споживання яких обмежується незначною кількістю клієнтів.

Таким чином, для подальшої роботи залишилось 7 видів добровільного страхування, за кожним з яких було здійснено розрахунок показників прибутковості за період 2011–2015 років по страхових компаніях України (вихідні дані наведено в табл. 1, 2).

Розрахунки прибутковості конкретного виду страхування проведені за формулою (1), отримані результати представлені в табл. 3.

$$П_{pi} = 1 - \frac{ЧСВi}{ЧСПi}, \quad (1)$$

де $П_{pi}$ – прибутковість i-го виду страхування;

$ЧСВi$ – чисті страхові виплати за i-м видом страхування, грн.;

$ЧСПi$ – чисті надходження страхових платежів за i-м видом страхування, грн.

Показники прибутковості обраних видів страхування були використані в моделі Марковіца, формалізований вигляд якої представлений такою формулою:

$$\sum_{i=1}^{N} w_i r_i \longrightarrow max,$$
$$\sqrt{\sum_{a=1}^{N}\sum_{b=1}^{N}(w_a w_b cov_{ab})} \le \text{sreq}, \quad (2)$$
$$0 \le w_i \le 1;$$
$$\sum w_i = 1,$$

де w_i – частка і-го виду страхування в портфелі страхових послуг; r_i – прибутковість i-го виду страхування; N – кількість видів страхування; cov_{ab} – коефіцієнт коваріації між парами конкретних видів страхування; $sreq$ – максимально припустимий ризик портфеля страхових послуг.

Для кожного виду страхування були розраховані окремі показники, які необхідні для застосування формалізованої моделі, а саме середнє значення прибутковості, дисперсія і

Таблиця 1

Чисті надходження страхових платежів за окремими видами страхування, млн. грн. [6]

№	Вид страхування	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
1	Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена карта»)	5 658,1	5 050,7	5 982,2	5 947,5	7 322,4
2	Страхування майна	2 229,9	2 606,6	2 489,7	2 045,1	2 188,1
3	Страхування фінансових ризиків	2 008,3	1 830,1	2 401,3	2 019,1	2 172,9
4	Страхування від вогневих ризиків	1 827,6	2 098,4	1 649,3	1 250,4	1 292,1
5	Медичне страхування	1 087,7	1 280,1	1 395,7	1 507,1	1 862,1
6	Страхування кредитів	334,6	498,0	684,0	388,2	200,2
7	Страхування медичних витрат	288,1	317,9	323,4	321,7	469,2

Таблиця 2

Чисті страхові виплати за окремими видами страхування, млн. грн. [6]

№	Вид страхування	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
1	Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена карта»)	2 345,50	2 478,5	2 559,6	2 744,1	3 077,6
2	Страхування майна	102,7	399,8	137,6	172,5	429,3
3	Страхування фінансових ризиків	801,1	438,0	89,3	41,6	1 257,3
4	Страхування від вогневих ризиків	193,8	143,0	69,1	161,7	106,4
5	Медичне страхування	752,4	900,8	1 010,1	1 108,5	1 197,8
6	Страхування кредитів	159,2	163,9	98,8	60,0	302,6
7	Страхування медичних витрат	70,6	120,5	101,3	111,1	169,1

Таблиця 3

Показники прибутковості добровільних видів страхування за період 2011–2015 років по страхових компаніях України

№	Вид страхування	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
1	Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена карта»)	0,5855	0,5093	0,5721	0,5386	0,5797
2	Страхування майна	0,9539	0,8466	0,9447	0,9157	0,8038
3	Страхування фінансових ризиків	0,6011	0,7607	0,9628	0,9794	0,4214
4	Страхування від вогневих ризиків	0,8940	0,9319	0,9581	0,8707	0,9177
5	Медичне страхування	0,3083	0,2963	0,2763	0,2645	0,3567
6	Страхування кредитів	0,5242	0,6709	0,8556	0,8454	-0,5115
7	Страхування медичних витрат	0,7549	0,6209	0,6868	0,6546	0,6396

Таблиця 4

Розрахункові показники середньої прибутковості і ризику (середньоквадратичне відхилення) за видами страхових послуг по страхових компаніях України

№	Вид страхування	Середнє значення прибутковості	Дисперсія	Середньоквадратичне відхилення
1	Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена карта»)	0,5570	0,0010	0,0323
2	Страхування майна	0,8930	0,0043	0,0652
3	Страхування фінансових ризиків	0,7451	0,0570	0,2388
4	Страхування від вогневих ризиків	0,9145	0,0011	0,0337
5	Медичне страхування	0,3004	0,0013	0,0358
6	Страхування кредитів	0,4769	0,3240	0,5416
7	Страхування медичних витрат	0,6714	0,0028	0,0526

Таблиця 5

Диверсифікація портфеля страхових послуг із добровільних видів страхування, %

№	Вид страхування	Середнє значення прибутковості	Ризик
1	Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена карта»)	55,70	3,23
2	Страхування майна	89,30	6,52
3	Страхування фінансових ризиків	74,51	23,88
4	Страхування від вогневих ризиків	91,45	3,37
5	Медичне страхування	30,04	3,58
6	Страхування кредитів	47,69	54,16
7	Страхування медичних витрат	67,14	5,26

середньоквадратичне відхилення, яке фактично є нормою ризику за кожним з видів страхування (табл. 4). Ці розрахунки здійснено на підставі даних прибутковості конкретного виду страхування за період 2011–2015 років (табл. 3).

Згідно із моделлю Марковіца під час формування страхового портфеля страхові компанії повинні надавати перевагу менш ризиковим та найбільш прибутковим видам добровільного страхування. До них належать страхування від вогневих ризиків, автострахування, страхування майна, страхування медичних витрат. Страхування кредитів і страхування фінансових ризиків належать до найбільш ризикових – 54,16% і 23,88% відповідно (табл. 5).

Висновки. Отримані результати, так само як і використана методика, можуть бути застосовані керівництвом страхових компаній для розроблення стратегії розвитку страхової компанії. Вибір саме добровільних видів страхування забезпечує достатню гнучкість страховика у разі можливої відмови від укладання значних за рівнем ризику договорів страхування або під час передачі договору у перестрахування.

Підсумовуючи, зауважимо, що реалії конкретного регіону, наявні розробки, клієнтська база, додаткові ризики, притаманні тому чи іншому виду страхування, можуть вплинути на остаточний вибір і кінцевий варіант портфеля страхових послуг, але визначені орієнтири можуть виявитись досить корисними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дрібноход А.О. Підхід щодо вибору страхового портфеля за цілями страховика / А.О. Дрібноход // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2008. – № 635. – С. 63–67.
2. Ефимов С.Л. Экономика и страхование: Энциклопедический словарь / С.Л. Ефимов. – М. : Книжный мир,1996. – 528 с.
3. Збалансованість страхового портфеля як ключовий фактор фінансово-економічної безпеки страховика / В.М. Кудак // Вчені записки університету «КРОК». Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 36. – С. 68–76. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzuk_2014_36_12.
4. Markowitz H.M. Portfolio Selection. Efficient Diversification of Investments : [monograph] / H.M. Markowitz. – New York : JohnWiley & Sons, Inc., 1959. – 356 p.
5. Про страхування : Закон України від 1 квітня 2016 року / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр.
6. Огляд страхового ринку / Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/content/strahoviy-rinok.html.
7. Журавка О.С. Теоретичні основи формування страхового портфеля / О.С. Журавка // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 201–204. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_5_57.
8. Яшина Н.М. Формирование сбалансированного страхового портфеля : дисс. … канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и креди» / Н.М. Яшина ; Сарат. гос. соц.- экон. ун-т ; Мордов. гос. ун-т им. Н.П. Огарева. – Саратов, 2003. – 220 с.
9. Заволока Л.О. Впровадження та гармонізація європейських стандартів в системі українського страхування / Л.О. Заволока, В.В. Задорожна // Економіка. Фінанси. Право : щомісячний інформаційно-аналітичний журнал. – 2015. – № 4/1. – С. 35–38.

УДК 336.717

Прутська О.О.
доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницького національного аграрного університету

Візнюк В.Ю.
студент
Вінницького національного аграрного університету

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

MODERN STATE AND PROBLEMS OF LIQUIDITY OF BANKING SYSTEM OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність банківської ліквідності. Розглянуто та проаналізовано динаміку нормативів ліквідності банківської системи за 2008–2015 рр. Виявлено наявність надлишкової ліквідності за аналізований період. Обґрунтовано необхідність визначення банками України рівня оптимальної ліквідності.

Ключові слова: банківська система, банківська ліквідність, економічні нормативи ліквідності, фінансова стабільність банку.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность банковской ликвидности. Рассмотрена динамика нормативов ликвидности банковской системы за 2008–2015 гг. Выявлено наличие избыточной ликвидности за анализируемый период. Обоснована необходимость определения банками Украины уровня оптимальной ликвидности.

Ключевые слова: банковская система, банковская ликвидность, экономические нормативы ликвидности, финансовая стабильность банка.

ANNOTATION

Essence of bank liquidity is exposed in the article. The dynamics of norms of liquidity of the banking system of за2008 is considered and analysed - 2015. The presence of surplus liquidity is educed for analysable period. The necessity of determination of Ukraine of level of optimal liquidity banks is reasonable.

Keywords: banking system, bank liquidity, economic norms of liquidity, financial stability of bank.

Постановка проблеми. Банківська ліквідність відіграє життєво важливу роль як у діяльності окремого банку, так і в забезпеченні стабільності фінансової системи держави. Від рівня ліквідності банку залежать якість та повнота надання послуг клієнтам.

Утрата банком своєї ліквідності може стати причиною втрати коштів або навіть банкрутства значної кількості його клієнтів. Це робить банківську ліквідність проблемою не лише економічного, а й суспільного значення, що потребує постійного контролю та аналізу стану [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем банківської ліквідності присвячено багато наукових праць. В Україні цю проблему вивчали А.М. Герасимович, О.В. Дзюблюк, А.М. Мороз, Л.О. Примостка, І. Лис, О.М. Колодізєв, І.М. Чмутова, І.О. Губарева та ін. Серед російських учених варто відмітити праці Л.Г. Батракової, О.І. Лаврушина, А.П. Вожжова. Фундаментальними із цієї проблематики є праці П.С. Роуза та Дж.Ф. Сінкі.

Отже, теоретичні та практичні аспекти управління ліквідністю банку та банківської системи загалом досліджувалися в працях багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Проте, незважаючи на суттєві наукові досягнення дослідників даної проблеми, окремі питання забезпечення необхідного рівня банківської ліквідності в умовах нестабільної економіки залишаються недостатньо вивченими і потребують подальших досліджень. Цим зумовлюється актуальність теми і визначаються завдання дослідження, що відображені в меті даної статті.

Мета статті полягає у дослідженні сутності, стану та динаміки ліквідності банківської системи України, визначенні факторів впливу на показники ліквідності в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для банківських установ України питання ефективного управління ліквідністю є нині одним із найбільш актуальних. Такі фактори, як відсутність достатньої кількості платоспроможних позичальників, альтернативних кредитуванню напрямів інвестування коштів, недостатній рівень довіри населення до банківської системи, ставлять перед українськими банками надзвичайно складні завдання. У цій ситуації питання управління ліквідністю є життєво важливим для ефективної діяльності банківської системи в цілому.

З теоретичної точки зору ліквідність банку – це його здатність своєчасно виконувати свої зобов'язання за умови забезпечення можливості продовжувати свою діяльність. Інакше кажучи, це сума його грошових коштів, які можна швидко мобілізувати з інших джерел і які дають змогу вчасно виконувати зобов'язання, відображені в пасиві балансу [7]. Зокрема, для підтримання ліквідності банк повинен мати певний резерв для виконання непередбачених зобов'язань, які можуть бути зумовлені як змінами стану грошового ринку, так і фінансовим станом клієнтів або банків-партнерів. Ліквідність банку є запорукою його стійкості, оскільки банк, який володіє достатнім рівнем ліквідності, може з мінімальними затратами для себе виконувати такі функції:

– проводити платежі за дорученням клієнтів;

– повертати кредиторам (вкладникам) кошти як із настанням терміну погашення, так і достроково;

– сплачувати випущені цінні папери;

– відповідати за зобов'язаннями, які можуть відбутися в майбутньому, у тому числі за позабалансовими зобов'язаннями.

Іншими словами, ліквідність комерційного банку базується на постійній підтримці об'єктивно необхідного співвідношення між трьома її складниками: власним капіталом банку, залученими і розміщеними ним коштами шляхом оперативного управління їх структурними елементами. Ліквідність банку постійно змінюється під впливом попиту і пропозиції на грошові ресурси, тому банк уважається ліквідним, якщо він має можливість постійно і безперебійно виконувати свої зобов'язання, проводити активні операції та забезпечувати поповнення ліквідних коштів у будь-який момент часу через запозичення коштів на ринку за середньою ставкою або реалізацію своїх активів без суттєвої втрати їх вартості.

Варто звернути увагу на те, що ліквідність банківської установи знаходиться в обернено пропорційному зв'язку з його дохідністю. Чим більше активів банк тримає в ліквідній формі, тим менша їх частина залишається для отримання доходів, і навпаки. Тобто керівництво будь-якого банку постійно вирішує дилему «ліквідність – дохідність» [1].

Попит і пропозиція ліквідних коштів формуються під впливом чинників, що впливають на ліквідність банку. Банк повинен бути спроможним не лише усувати проблеми, виявлені за показниками своєї ліквідності, а й здійснювати тактичне і стратегічне управління ліквідністю на основі всебічного аналізу всіх чинників, які тією чи іншою мірою впливають на можливість банку виконувати свої зобов'язання.

Ґрунтовне ознайомлення з результатами роботи банківської системи України за останні роки виявило певні тенденції в її розвитку. За результатами діяльності всієї банківської системи на 01 листопада 2015 р. зафіксовано збиток у розмірі 56 251 млн. грн. [2]. Загалом відбувся значний відтік коштів у національній валюті, що, своєю чергою, призвело до виникнення значних проблем із ліквідністю як окремих банків, так і банківської системи в цілому.

Для створення стабільних умов для діяльності банків та сприяння вчасному виконанню ними вимог вкладників та кредиторів Національний банк України вжив такі заходи для підтримання ліквідності банків:

– установив, що банк може звертатися за кредитом овернайт під забезпечення державними облігаціями України або депозитними сертифікатами Національного банку в розмірі не більше 100% від суми визначеного згідно з установленими нормативами обсягу обов'язкових резервів за попередній період утримання;

– кредитом овернайт бланковим у розмірі не більше 25% від суми визначеного згідно з установленими нормативами обсягу обов'язкових резервів за попередній період утримання.

Досвід показує, що банківська діяльність піддається ризику ліквідності — ризику недостатності надходжень грошових коштів для покриття їх відпливу, тобто ризику того, що банк не зможе розрахуватися в строк за власними зобов'язаннями у зв'язку з неможливістю за певних умов швидкої конверсії фінансових активів у платіжні засоби без суттєвих утрат. У зв'язку із цим банки повинні постійно управляти ліквідністю, підтримуючи її на достатньому рівні для своєчасного виконання всіх взятих на себе зобов'язань з урахуванням їх обсягів, строковості та валюти платежів, забезпечувати потрібне співвідношення між власними та залученими коштами, формувати оптимальну структуру активів зі збільшенням частки високоякісних активів із прийнятним рівнем кредитного ризику для виконання правомірних вимог вкладників, кредиторів та всіх інших клієнтів.

Для контролю над станом ліквідності банків Національний банк установлює нормативи ліквідності: миттєвої ліквідності (Н4), поточної ліквідності (Н5) та короткострокової ліквідності (Н6).

Проведемо аналіз динаміки показників ліквідності банківської системи України за 2008–2015 рр. (рис. 1–3).

Із рис. 1. видно, що показник миттєвої ліквідності банківської системи України суттєво

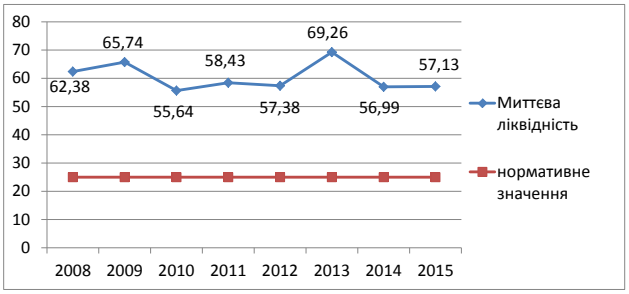


Рис. 1. Динаміка показника миттєвої ліквідності банківської системи України

Джерело: розроблено авторами за даними [2]

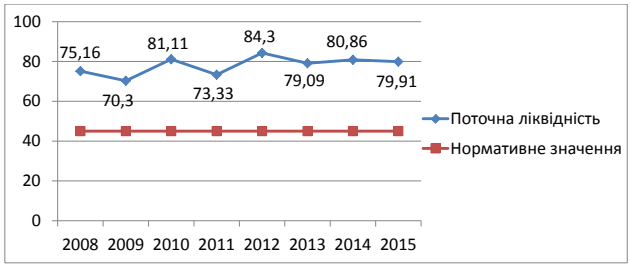


Рис. 2. Динаміка показника поточної ліквідності банківської системи України

Джерело: розроблено авторами за даними [7]

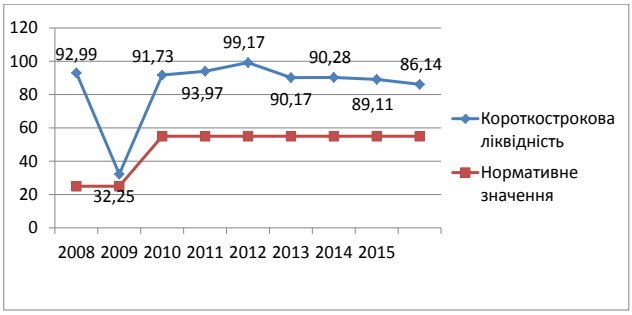


Рис. 3. Динаміка показника короткострокової ліквідності банківської системи України
Джерело: розроблено авторами за даними [2]

перевищує нормативне значення, яке має бути не менше 20%. На 01 січня 2014 р. його значення дорівнювало 56,99%, що в 2,86 рази більше мінімально необхідного. Це означає, що банки не можуть ефективно розміщувати свої ресурси, а змушені їх накопичувати.

Із рис. 2 видно, що показник поточної ліквідності за останні вісім років також значно перевищував нормативне значення (на 01.01.2015 у два рази). Дана ситуація свідчить про значне накопичення коштів, які не приносять прибутку банкам.

На рис. 3. відображено динаміку показника короткострокової ліквідності. Показники короткострокової ліквідності також перевищують нормативні значення. Значних коливань протягом останніх шести років не відбувалося, на 01 січня 2015 р. середнє значення банківської системи України становило 86,14%, що в 1,43 рази перевищує мінімальне значення, встановлене НБУ.

Наведені дані свідчать, що комерційні банки дотримувалися встановлених нормативів. Фактичні значення Н4 та Н5 у кризовий період не змінилися, а от норматив короткострокової ліквідності (Н6) зріс майже на 60 процентних пунктів. Це пов'язано з тим, що НБУ підвищив нормативне значення для цього нормативу з 20% до 60% [2]. Указані нормативи ліквідності значно перевищують мінімально допустимі значення, встановлені Нацбанком.

Таким чином, спостерігається надлишкова ліквідність по банківській системі. Виникає ситуація, за якої комерційні банки, підвищуючи свою ліквідність, залучають на свої рахунки значні обсяги грошових коштів, але цим самим зменшують свій прибуток. Це призводить до створення так званої фінансової піраміди, яка є ліквідною, але неплатоспроможною. При цьому якщо припиняється надходження грошових коштів, то з часом подібна структура стає неліквідною [5].

Висновки. Проведене дослідження показало, що банківська ліквідність відіграє важливу роль у фінансовій системі держави, а також у діяльності комерційних банків. Із проведеного аналізу сучасного стану ліквідності банків України стало зрозуміло, що банки працюють в умовах надлишкової ліквідності, за яких зменшується прибутковість банків, оскільки найбільш ліквідні активи не генерують доходів.

Для стабільного функціонування банкам необхідно визначати рівень оптимальної ліквідності, тобто такий рівень, за якого забезпечуватиметься виконання резервних вимог та який даватиме змогу своєчасно виконувати банкам їх зобов'язання та нарощувати обсяги операцій. Те відхилення від нормативів, яке спостерігається в банківській системі України, має скоріше негативний характер, адже надмірно відволікаються кошти, які потенційно могли б приносити прибуток комерційним банкам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Олещенко Л.Г. Сучасний стан та проблеми ліквідності банківської системи України / Л.Г. Олещенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy. nayka.com.
2. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/ publish/article?art_id=65162&cat_id=36674.
3. Скок Є.М. Ліквідність банківської системи та операції, що призводять до її зміни / Є.М. Скок // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 2. – С. 6–19.
4. Семенча І.Є. Ліквідність банківської системи в умовах фінансової нестабільності / І.Є. Семенча // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 6. – С. 686–689.
5. Тарасевич Н.В. Окремі аспекти регулювання ліквідності банків / Н.В. Тарасевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.oneu.edu.ua//jspui/bitstream/123456789/3602/1/Окремі%20аспекти%20регулювання%20ліквідності%20банків.pdf.
6. Успаленко В.І., Хіжняк О.С. Аналіз сучасного стану ліквідності банків України / В.І. Успаленко, О.С. Хіжняк // Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 191–195.
7. Функсман О. Ліквідність у забезпеченні стабільності банку / О. Функсман // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 4. – С. 57–68.

УДК 658.15

Рибіна Л.О.
кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет

Гузенко Т.С.
кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ БЮДЖЕТУВАННЯ В УКРАЇНСЬКОМУ БІЗНЕСІ

PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF BUDGETING IN THE UKRAINIAN BUSINESS

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено основні проблеми впровадження бюджетування як нової технології системи управління фінансами в українському бізнесі. Проблеми методологічного характеру охоплюють недосконалість інструментарію, методології та нормативної бази бюджетування. До організаційних проблем належать відсутність системи відповідальності і стимулювання, небажання підприємців витрачати гроші на автоматизацію системи бюджетування, на навчання і достойну зарплату висококваліфікованих спеціалістів із бюджетування. Виділено відмінності між традиційним фінансовим плануванням та бюджетуванням.

Ключові слова: бюджетування, фінансове планування, система управління бізнесом, управлінський облік, технологія планування.

АННОТАЦИЯ

В статье освещены основные проблемы внедрения бюджетирования как новой технологии системы управления финансами в украинском бизнесе. Проблемы методологического характера охватывают несовершенство инструментария, методологии и нормативной базы бюджетирования. К организационным проблемам относятся отсутствие системы ответственности и стимулирования, нежелание предпринимателей тратить деньги на автоматизацию системы бюджетирования, на обучение и достойную зарплату высококвалифицированных специалистов по бюджетированию. Выделены различия между традиционным финансовым планированием и бюджетированием.

Ключевые слова: бюджетирование, финансовое планирование, система управления бизнесом, управленческий учет, технология планирования.

ANNOTATION

The authors investigated the basic problems of introduction of budgeting as a new technology of the financial management system in the Ukrainian business. The methodological problems include imperfection tools, methodology and normative basis of budgeting. The organizational problems include the lack of accountability and incentive systems, the reluctance of entrepreneurs to spend money on automate the budgeting system, on training and decent wages of highly skilled professionals of budgeting. The authors have identified the differences between the traditional financial planning and budgeting.

Keywords: budgeting, financial planning, business management system, management accounting, planning technology.

Постановка проблеми. В останні роки український бізнес намагається досягти результатів розвитку, до яких західний бізнес йшов століттями. У подібних умовах стрімкого росту і розвитку необхідні конкретні, апробовані управлінські інструменти, які б уможливлювали передбачення впливу на результати діяльності підприємства, адже збільшення вартості і підвищення конкурентоспроможності підприємства як мета будь-якого бізнесу відображає насамперед статки його власника або власників. На шляху досягнення цих цілей стоять жорстка конкурентна боротьба й обмеженість зовнішніх ресурсів, що унеможливлює зростання бізнесу, вихід його на нові ринки, диверсифікацію і викликає зниження його конкурентоспроможності.

Ефективною системою управління бізнесом, здатною адекватно і своєчасно реагувати на вплив зовнішнього середовища, своєчасно прораховувати різні варіанти дій для досягнення плану стратегічного розвитку, є бюджетування. Це саме та ланка, яка зв'язує стратегічне й оперативне управління всіма господарськими операціями, спрямоване на координацію фінансово-економічних процесів підприємства і на підвищення його конкурентоспроможності. Таким чином, аргументована доцільність упровадження бюджетування діяльності в українському бізнесі визначає актуальність теми даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні питання організації бюджетного планування як елемента системи управління фінансовою діяльністю, основні принципи та етапи бюджетування, його переваги й недоліки та обґрунтування шляхів вирішення окремих питань реалізації системи бюджетування в українському бізнесі досліджувалися в працях багатьох вітчизняних науковців. Зокрема, В.А. Демчук, Т.О. Ілляшенко, К.В. Іляшенко, М.В. Скобенко, Л.О. Лахтіонова розглядали сутність бюджетування як інструмент оперативного управління, переваги та доцільність використання його в системі управління підприємством. П.А. Стецюк, Є.М. Марченко, С.В. Михайленко, А.П. Фісуненко, А.А. Сорока досліджували недоліки та проблеми використання системи бюджетування в Україні.

Аналіз сучасних досліджень із питань бюджетування свідчить, що вітчизняний бізнес намагається адаптуватися та розвиватися відповідно до динамічної економічної ситуації як у країні, так і за її межами, усвідомлюючи, що

без сучасних систем управління, зокрема бюджетування, це неможливо зробити. На основі зарубіжного досвіду та вітчизняних наукових розробок систем бюджетування, адекватних вітчизняним реаліям, підприємства впроваджують у систему планування технології формування відповідних бюджетів. Але цей процес відбувається дуже повільно через певні обставини. Вивченню цих обставин і присвячена тема нашого дослідження.

Мета статті полягає у вивченні та узагальненні основних проблем методологічного й організаційного характеру впровадження системи бюджетування на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансові проблеми українського бізнесу багато в чому виникають через недостатнє вміння управляти фінансами, відсутність чіткої інформації, придатної для поточного фінансового аналізу та прийняття управлінських рішень, належного контролю над рухом грошових коштів, тобто через невизнання значимості бюджетування в системі управління бізнесом, який саме й є об'єктом бюджетування. Тому серед факторів, що перешкоджають впровадженню ефективного бюджетування в українському бізнесі, на нашу думку, необхідно виділити насамперед недостатню грамотність підприємців із питань у сфері фінансів, аналізу й обліку. Більшість із них уважає, що традиційне фінансове планування і бюджетування є тотожними з точки зору комплексу заходів, і не усвідомлюють різницю між ними. Відповідно, із методологічної точки зору в системі управління застосовують застарілі принципи, методи і способи планування, які не відповідають сучасній системі бюджетування.

Аналіз літературних джерел свідчить, що одностайності серед науковців у термінології з питань фінансового планування і бюджетування немає, бо ці процеси є складовою частиною системи управління підприємством у цілому. Питання теорії управління підприємством багато в чому відображають суб'єктивний характер тих, хто ці питання вивчає і висвітлює в наукових працях.

Сучасний світ є швидко мінливим. Ситуації як усередині підприємства, так і зовні змінюються дуже швидко, тому до застосування на практиці схем управління, у тому числі бюджетування, запропонованих різними авторами, особливо зарубіжних, необхідно підходити обережно і критично. Це можна пояснити, по-перше, динамікою змін. Система управління на підприємстві, яка дає змогу отримати гарний результат сьогодні, може гальмувати розвиток підприємства в майбутньому. Враховуючи, що всі зарубіжні інновації до нас потрапляють у найкращому випадку через три роки після широкого розповсюдження у суспільстві, стає очевидним, що їх актуальність уже втрачена.

По-друге, системи і методи управління, які широко використовуються у відомих зарубіжних компаніях навіть однієї країни, не завжди дають один і той же ефект. Це пояснюється, насамперед, суб'єктивними факторами: починаючи від вищого керівництва і закінчуючи свідомістю населення (споживача) місцевості, в якій працює компанія. Відомо, що будь-яка успішна система управління підприємством організує і мобілізує вміння і здібності у конкретній роботі конкретних колективів у конкретних умовах. Окрім того, що люди всі різні і різні умови, в яких вони працюють, ці люди й умови мають тенденцію до змін, тому теоретикам і практикам у сфері менеджменту вивчати зарубіжний досвід управління компаніями необхідно, але наслідувати його без аналізу, критичної оцінки, доцільності є хибним шляхом досягнення росту прибутковості і конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу.

Бюджетування з точки зору бюджетного управління (у широкому розумінні) можна визначити як систему управління фінансово-економічною діяльністю підприємства. Відповідно, як цілісна система управління вона включає загальні функції управління, такі як: цілепокладання, планування, організація, мотивація, контроль, аналіз, регулювання. Отже, планування є лише складовою частиною системи бюджетування.

Розглядаючи бюджетування як процес управління, а саме планування (у вузькому розумінні), його можна визначити як процес планування майбутньої діяльності підприємства, результати якого оформлюються системою бюджетів. При цьому бюджетне планування має специфічні відмінності від типового внутрішнього фінансового планування на підприємстві – за складом, за форматом планових документів, за технологіями планування тощо.

Фінансове планування – це процес визначення обсягів надходження фінансових ресурсів та їх розподіл за напрямами використання згідно з виробничими і маркетинговими показниками у запланованому періоді У цьому сенсі в даному процесі враховуються всі фінансові ресурси, які є у власності підприємства, і які будуть створені в процесі його діяльності. Фінансове планування спрямоване на встановлення відповідності наявних фінансових ресурсів майбутнім потребам у них, вибір ефективних джерел формування фінансових ресурсів і прибуткових для підприємства напрямів їх використання [1].

Розглядаючи бюджетування як процес планування, слід зазначити, що воно відрізняється від фінансового планування методологією розробки самих планів. Бюджетування – це процес планування майбутньої діяльності підприємства, результати якого оформлюються системою бюджетів. Основними завданнями бюджетування є: забезпечення поточного планування, забезпечення координації кооперації і комунікації підрозділів підприємства, обґрунтування витрат підприємства, створення бази для оцінки і контролю планів підприємства, дотримання вимог контрактів і законів. Як кін-

цевий результат у бюджетуванні розглядається не прибуток (збиток), а чистий грошовий потік, який за своєю суттю не може бути відмінним. Останнє визначає суттєву відмінність бюджетування від фінансового планування.

Крім того, на думку А. Дороднової, бюджетування і фінансове планування не є тотожними поняттями: по-перше, фінансове планування визначає фінансові результати, досягнення яких забезпечить фінансову стійкість і розвиток підприємства, тобто мету діяльності підприємства, а бюджетування визначає процедуру досягнення цієї мети; по-друге, у процесі фінансового планування враховуються всі фінансові ресурси підприємства (наявні і майбутні). Процес бюджетування оперує грошовими потоками, що уможливлює оперативний контроль над результатами фінансово-господарської діяльності та впливу на неї [2].

Є.Ю. Круць уважає, що основна відмінність бюджетування від планування полягає у делегуванні повноважень і відповідальності структурним підрозділам (співробітникам). У процесі бюджетування кожний структурний підрозділ (центр фінансової відповідності) робить свій внесок у досягнення загальної (стратегічної) мети і водночас несе відповідальність за виконання окремих завдань, поставлених перед кожним підрозділом для досягнення загальної мети. Дуже важливо в системі бюджетування відповідальність кожного підрозділу мотивувати, тобто підкріпити відповідальність матеріальною заінтересованістю, що підвищить ефективність бюджетування. Крім того, співробітники, для яких цілі підприємства відображаються конкретними показниками й які вільні у прийнятті рішень для їх досягнення, разом із матеріальною винагородою одержують моральне задоволення своєю роботою, оскільки бачать конкретний ефект від рішень, прийнятих ними (у разі позитивного результату) [3].

Самою важливою відмінною ознакою, яка розділяє фінансове планування і бюджетування на дві різні технології, є кінцевий результат, їх мета. Планування, головним чином, визначає реальні фінансові витрати підприємства для досягнення поставлених цілей. Бюджетування спрямоване на розробку стратегії і показує, які заходи необхідно приймати для реалізації того чи іншого проекту, завдання тощо. Отже, фінансове планування вказує безпосередньо на мету, а бюджетування – на шляхи, які необхідно зробити для її досягнення [2]. Таким чином, традиційне фінансове планування оперує поняттями техніко-економічного обґрунтування досягнення певних показників, а бюджетування є процесом бізнес-планування, орієнтованого на маркетинг і прогнозування стану ринку, а також до відповідних фінансових оцінок.

Унаслідок недостатнього усвідомлення підприємцями значимості бюджетування в управлінні підприємством і небажання вчитись грамотному управлінню капіталом нині бюджетування в українському бізнесі має фрагментарний характер, що не дає змоги ефективно управляти фінансами, насамперед рухом грошових коштів, приймати точні і зважені рішення в управлінні фінансами.

Бюджетування на наших підприємствах використовується переважно для контролю окремих показників, наприклад обсягів дебіторської і кредиторської заборгованості, або для встановлення обсягів витрат в окремих структурних підрозділах. При цьому ними ігнорується основне призначення бюджетування – управління активами підприємства, досягнення росту капіталізації чи визначення інвестиційної привабливості окремих напрямів господарської діяльності.

Сучасні підприємства і тепер продовжують планувати свою діяльність за принципом «від досягнутого». В.Є. Хруцький указує, що відмінність сьогоднішнього планування від радянського полягає в тому, що за радянських часів цей принцип реалізувався у вигляді приросту обсягів виробництва у поточному році порівняно з обсягами в минулому році, а сьогодні він виражається у прагненні максимально завантажити наявні виробничі потужності. При цьому ігнорується ситуація, яка склалася на даний момент на ринку, тобто можливість реалізації всієї випущеної продукції, а головне – можливість підприємства отримати за неї гроші у повному обсязі. Іншими словами, планування бізнесу починається з виробництва, а не з вивчення можливостей ринку. Результатом такого планування є накопичення великого обсягу документів, на основі яких неможливо прийняти оперативні управлінські рішення, а також виконати фінансовий аналіз [4].

Загальними проблемами бюджетування, визначеними Є.М. Марченко, С.В. Михайленко, А.Л. Романчук, що стримують його впровадження на багатьох вітчизняних підприємствах, які, на нашу думку, є актуальними і сьогодні, є:

– недосконалість нормативної бази, яка виражається у недостатності на підприємствах інформації про виробничі витрати для виготовлення продукції, відсутності багатьох необхідних для планування нормативів (або застосування застарілих), а також відсутність з об'єктивних причин необхідної виробничої та економічної статистичної інформації за останні три-п'ять років або непридатність цих даних для аналізу;

– податковий підхід до аналізу, формування структури, групування виробничих витрат та їх планування; відсутність системи обліку і контролю витрат за місцями їх виникнення; орієнтація планових і звітних документів на потреби зовнішнього контролю, а не менеджменту підприємства;

– намагання прив'язати періоди планування і внутрішню управлінську звітність до податкових звітних періодів, що створює додаткові труднощі у плануванні підприємств із сезонним характером виробництва;

– пасивність керівництва і персоналу підприємства під час упровадження змін і завищені очікування ефекту від залучення зовнішніх консультантів, упровадження інформаційних технологій, корпоративних інформаційних систем тощо, адже будь-які інновації (бюджетування також можна віднести до їх переліку) в бізнесі будуть мати позитивний ефект за умови загальної заінтересованості вищого менеджменту підприємства і наявності так званих центрів компетентності, тобто кваліфікованих спеціалістів із достатніми повноваженнями і часом для безпосередньої участі в інноваційному проекті, наприклад з упровадження бюджетування. А на це потрібні час і суттєві обсяги коштів;

– небажання витрачати кошти на навчання та підвищення кваліфікації персоналу, оплату висококваліфікованих фахівців з економіки, менеджменту та інформаційних технологій (елементи бюджетування);

– відсутність системного підходу до управлінського обліку; використання в плануванні й управлінському обліку застарілих нормативів і стандартів часів радянської економіки, орієнтація планування та управлінського обліку на зовнішні вимоги, які можуть суперечити внутрішнім;

– страх соціальних конфліктів, небажання оптимізувати організаційні структури;

– інерція керівництва і власників бізнесу, небажання здійснювати тривалі і складні процеси організаційний та управлінських змін [5; 6].

До вищезазначених проблем можна також додати проблеми, визначені П.А. Стецюком та П.А. Фісуненко. По-перше, це відсутність на підприємствах спеціальних підрозділів, відповідальних за збір інформації, необхідної для впровадження бюджетування (тієї інформації, яка є в бухгалтерії, достатньо лише для складання фінансової звітності, але замало для бюджетного управління). По-друге, недостатньо активне використання на підприємствах управлінського обліку, що означає відсутність розділу управлінської і фінансової звітності, планування лише руху грошових коштів на основі аналізу минулих періодів, планування і контроль даних над системою українського бухгалтерського обліку. За основу бюджетування не повинен братися бухгалтерський облік у тих формах, якими сьогодні користуються підприємства, тому що він не дає змоги забезпечити належний рівень «прозорості» підприємства, точно визначати самим керівникам рентабельність того чи іншого проекту. Встановлення суцільного управлінського обліку за допомогою системи автоматизації дасть можливість отримати в будь-який час оперативну інформацію про хід виконання раніше прийнятих бюджетів тощо.

По-третє, на тих підприємствах, які застосовують у системі управління бюджетуванням, керівники підприємства не завжди бажають брати участь у бюджетуванні; не виділяється окремо контрольний колегіальний орган (із керівників усіх відділів і підрозділів) прийняття бюджетних рішень (перерозподіл коштів між статтями бюджету, розробка заходів із ліквідації дефіциту бюджету, застосування покарання чи винагороди відповідальних осіб тощо); відповідно, розподіл відповідальності відбувається неадекватно, бюджетні підрозділи не приймають участі у прийнятті бюджету, а керівники підрозділів підприємства не залучені до контролю і затвердження бюджету. Крім того, бюджетування не пов'язано із системою мотивації й оцінки діяльності підрозділів та їх керівників бюджетів [7; 8].

Л.А. Лахтіонова, вивчаючи зарубіжний і вітчизняний досвід використання бюджетування, визначила три групи проблем, з якими стикаються підприємці у цій сфері. Передусім вона виділила «ідеологічні» проблеми, тобто проблеми, «зумовлені нерозумінням ролі бюджетування в різних моделях управління»; у другу групу були включені проблеми, пов'язані з «недосконалістю системи управління підприємством»; у третю групу – проблеми, пов'язані з «недостатнім вивченням інструментарію управління процесом» [9].

Висновки. На підприємствах, які вже використовують бюджетування, ця система не вирішує в цілому завдання управління. Це зумовлено низкою проблем, які знижують ефективність бюджетування. Причини виникнення більшості з описаних вище проблем ми бачимо в тому, що під час упровадження бюджетування не використовується системний підхід; роботи з розробки та впровадження бюджетування здійснюються за залишковим принципом (низький пріоритет даного завдання в рамках поточної діяльності) і в пасивній (наглядовій) позиції керівництва компанії щодо даного інструменту управління, а також через неузгодженість функцій обліку та планування. Для недопущення виникнення аналогічних проблем під час розробки та впровадження даного інструменту на конкретному об'єкті необхідно враховувати всі ці фактори і вживати дієві заходи щодо їх усунення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств : [підручник] / Р.А. Слав'юк. – Київ : УБС НБУ: Знання, 2010. – 550 с.
2. Дороднова А.А. Бюджетирование и финансовое планирование – две стороны одной медали? / А.А. Дороднова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.scienceforum.ru/2016/pdf/20034.pdf.
3. Круць Е.Ю. Необходимость перехода от планирования деятельности предприятия к бюджетированию / Е.Ю. Круць [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.sworld.com.ua/konfer38/88.pdf.
4. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование. Настольная книга по постановке финансового планирования / В.Е. Хруцкий, В.В. Гамаюнов ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы статистика, 2006. – 464 с.

5. Марченко Е.М. Постановка бюджетирования и процесс развития информационной системы управления производственным предприятием / Е.М. Марченко, С.В. Михайленко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/management/practice/supremum 2002/13.shtml.
6. Романчук А.Л. Організаційні питання впровадження бюджетування на вітчизняних підприємствах / А.Л. Романчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2012/v3/NV-2012-v3_51.pdf.
7. Стецюк П.А. Теоретичні основи бюджетного планування сільськогосподарських підприємств / П.А. Стецюк // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 109–114.
8. Фісуненко П.А. Роль бюджету та процесу бюджетування в управлінні підприємством / П.А. Фісуненко, А.А. Сорока // Молодий вчений. – 2016. – № 5(32). – С. 178–181.
9. Лахтіонова Л.А. Особливості впровадження технологій бюджетування на підприємствах різних видів діяльності / Л.А. Лахтіонова, Н.О. Кириченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.stattionline.org.ua/ekonom/57/7801-osoblivosti-vprovadzhennya-texnologij-byudzhetuvannya-na-pidpriyemstvax-riznix-vidiv-diyalnosti.html.

УДК 339.138:005.591.1:(336.71:347.71)-027.236(045)

Слободянюк Н.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Семенівська О.М.
студентка
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

MARKETING AS AN INSTRUMENT OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF COMTRCIFL BANK

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено традиційні інструменти маркетингових комунікацій, обґрунтовано важливість використання нових засобів і підходів до банківського маркетингу. Визначено перешкоди у розвитку маркетингових комунікацій. Проаналізовано прийоми засобів маркетингових комунікацій комерційних банків. Визначено інструменти підвищення ефективності комерційного банку

Ключові слова: маркетинг, маркетингові комунікації, банк, банківська система, комерційні банки.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы традиционные инструменты маркетинговых коммуникаций, обоснована важность использования новых средств и подходов к банковскому маркетингу. Определены препятствия в развитии маркетинговых коммуникаций. Проанализированы приемы средств маркетинговых коммуникаций коммерческих банков. Определены инструменты повышения эффективности коммерческого банка, с помощью которых банк становится лучшим среди конкурентов.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые коммуникации, банк, банковская система, коммерческие банки.

ANNOTATION

The article researches traditional instruments of marketing communications, proves the importance of using new instruments and approaches of bank marketing. Also there were identified the obstacles in the development of marketing communications, made analysis of marketing communications of commercial banks, determined instruments for increasing effectiveness in commercial banks to become the best among competitors.

Keywords: marketing, marketing communications, bank, bank system, commercial banks.

Постановка проблеми. Сучасні реалії функціонування банківської системи України вимагають від банків використовувати відповідні інструменти конкурентних переваг, одними з яких є маркетингові технології.

Головні чинники підвищення ефективності банківської діяльності ґрунтуються на інтенсивному використанні ними маркетингових комунікацій, функціями яких є донесення до споживачів інформації про унікальні властивості банківських послуг, стимулювання попиту, підтримка лояльності клієнтів, формування позитивного іміджу банків.

Основними перешкодами в розвитку інструментів маркетингових комунікацій є недостатня розробленість комунікаційної політики, невизначеність функцій служб маркетингу, проведення неточних маркетингових досліджень, неповний вияв потреби клієнта в банківському продукті та банківській інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та методичним розробкам складників банківського маркетингу присвячено праці таких вітчизняних учених-економістів, як: А.В. Войчак, Т.В. Кальченко, Н.В. Куденко, О. Кириченко, О.В. Майдебура, А.В. Нікітін, О.Ф. Павленко, Т.О. Примак, Л.Ф. Романенко, І.О. Спіцин, Я.О. Спіцин та ін.

Мета статті полягає в необхідності теоретичного обґрунтування і розроблення рекомендацій щодо маркетингових аспектів удосконалення управління банківською діяльністю. Основними завданнями публікації є формулювання методологічних засад використання банками маркетингового підходу до управління банківською діяльністю, який, зокрема, передбачає маркетинг партнерських відносин, розроблення і впровадження інноваційних продуктів і послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку комерційних банків України маркетинг відіграє надзвичайно важливу роль. Він полягає у вивченні і задоволенні конкурентних потреб та бажань клієнтських сегментів. Ключове завдання маркетингу – це інтеграція цілей організації ринкових переваг, каналів продажу, аналізу конкурентного середовища, цільових сегментів, ціноутворення ринку та продуктових пропозицій.

За останні роки в діяльності комерційних банків України відбулися значні зміни, намітилася стабільна тенденція до зниження кількості банків, про що свідчать такі дані: станом на 01.02.2016 кількість діючих банків становила 116 од., а станом на 01.10.2016 – 110 од., із них з іноземним капіталом – 41 од., на 01.10.2016 – 40 од., у т. ч. зі стовідсотковим іноземним капіталом остається незмінним та становить 17 од. [6].

Банки, діяльність яких є збитковою або низькоприбутковою, втрачають свої конкурент-

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України в 2016 р. [6]

(млн.грн.)

№ з/п	Назва показника	01.02.2016	01.10.2016
	АКТИВИ		
1	Активи банків	1 293 104	1 275 943
	ПАСИВИ		
2	Пасиви, усього	1 293 104	1 275 943
3	Регулятивний капітал	104 753	140 974
4	Достатність (адекватність) регулятивного капіталу (Н2), %	10,02	14,55
5	Доходи	12 180	140 133
6	Витрати	13 070	151 760
5	Результат діяльності	-890	-11 627
8	Рентабельність активів, %	-0,81	-1,23
9	Рентабельність капіталу, %	-9,70	-11,54

ні позиції, для яких характерні високі ризики та є актуальними проблеми ліквідності і платоспроможності.

Поява конкурентів, які надають комплексні послуги, включаючи здійснення окремих небанківських операцій, вимагає від банків постійного вдосконалення маркетингової діяльності. У зв'язку із цим потребують удосконалення та розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності функціонування служби банківського маркетингу в забезпеченні конкурентних переваг банку та зниженні ризиків у діяльності банків.

Визначення банківського маркетингу як економічної категорії розглядало багато вчених. На думку І.О. Лютого, банківський маркетинг – це організаційно-управлінська стратегія пошуку засобів задоволення потреб клієнтури банку та власне банку за допомогою створення системи управління грошима, відсотками, кредитами з урахуванням особливостей маркетингового оточення та наявної кон'юнктури ринку позичкового капіталу [1, с. 127].

Аналогічної точки зору дотримується російський учений Т.П. Ніколаева, визнаючи банківський маркетинг як ринкову стратегію зі створення, просування і збуту банківських продуктів (послуг). Це набір технічних прийомів, метою застосування яких є задоволення потреб клієнтів дохідним для банку чином. Прийоми маркетингу полягають у використанні вже відомих людям знань. Він являє собою сукупність певного типу мислення і техніки обслуговування, заснованих на толерантності, здатності слухати, простоті і доступності для клієнтів пропонованих банком рекомендацій і рішень, що приймаються, творчому підході до справи, знання основ методології вивчення ринку [3, с. 28].

Понятійний аналіз сутності банківського продукту, банківської послуги та банківської операції дав змогу дати авторське тлумачення цим категоріям: банківським продуктом вважаються

Таблиця 2

Дослідження сутності понять «банківський продукт», банківська послуга» та «банківська операція»

Автор	Трактування
В.М. Кочетков, А.В. Нікітін	Банківський продукт – це виконання банком певних дій в інтересах клієнта
І.О. Лютий	Банківський продукт є сукупністю банківських послуг, згрупованих за певною ознакою
І. Сципін, Я. Сципін	Банківські послуги – це різноманітні банківські операції щодо обслуговування клієнтів
А. Мещеряков, О. Папаіка, С. Арбузов	Банківський продукт – це спосіб надання послуг клієнту банку; регламент взаємодії службовців банку з клієнтом за умови надання послуги, тобто комплекс взаємопов'язаних інформаційних, фінансових і юридичних заходів, об'єднаних єдиною технологією під час обслуговування клієнтів. Банківська операція – це система узгоджених за цілями, місцем і часом дій, спрямованих на вирішення завдань, пов'язаних з обслуговуванням клієнта. Банківська послуга – це форма задоволення потреби (у кредиті, розрахунково-касовому обслуговуванні, гарантіях, продажу і зберіганні цінних паперів, іноземної валюти та ін.) клієнта банку.
О.В. Мельникова	Банківська послуга – це різновид банківських операцій (тобто не всі банківські операції є послугами), а в зарубіжній літературі, навпаки, банківські операції визначають як різновид банківських послуг
Л.Ф. Романенко	Однорідні послуги, надані клієнтам на ринку банківських послуг і об'єднані за певними ознаками, й є банківські послуги
А.В. Нікітін, Т.Г. Іванова	Банківська операція – це сукупність аналітичних, фінансових, технічних, бухгалтерських і комунікаційних процедур, які відображаються в технології створення і реалізації банківської послуги
Є.Ф. Жуков	Банківський продукт – це конкретний банківський документ (або свідоцтво), який виробляється банком для обслуговування клієнта та проведення операцій. Це можуть бути чек, вексель, банківський процент. Банківська послуга є банківськими операціями з обслуговування клієнта

грошові кошти, а банківські послуги пов'язані із забезпеченням переміщення грошей із рахунку на рахунок та утворенням грошових фондів.

Виходячи з вищевказаних визначень, можна зробити висновок, що інструменти банківського маркетингу покликані забезпечувати імплементацію маркетингової політики і сприяти досягненню її основних цілей на ринку.

Маркетингова політика повинна повністю відповідати загальним корпоративним цілям і стратегіям банку. Інструменти банківського маркетингу являють собою комплекс дій, методів і технік, які забезпечують досягнення цілей маркетингової політики і стратегії. Вони є формою здійснення безпосередньо банківської діяльності, а саме: прийняття коштів на депозитні рахунки, забезпечення кредитування і розрахунково-касового обслуговування. У цьому контексті банківським інструментом можуть бути депозит, кредит, рахунок або навіть платіжна картка.

Дослідження інструментів банківського маркетингу доречно проводити в контексті загальноприйнятих маркетингових концепцій. Передусім слід звернути увагу на «маркетинговий мікс», або 4P: price (ціна), product (продукт), promotion (просування, дистриб'юція), place (місце). Сукупність цих чотирьох визначних факторів є основою будь-якої маркетингової стратегії. Кожний складник «маркетингового міксу» містить комплекс інструментів, релевантних для її актуалізації [4, с. 237].

Таким чином, інструменти банківського маркетингу слід розглядати в контексті банківських продуктів, їх цін, виведення на ринок і комунікацій. Банківська послуга є основою існування банківської установи [4, с. 239], ринок банківських послуг являє собою сукупність пропонованих для продажу банківських послуг. Це зумовлює виділення у його структурі певних сегментів, що відповідають окремим групам банківських продуктів: ринку кредитних послуг; ринку інвестиційних послуг; ринку розрахунково-касових послуг; ринку депозитних послуг та ін.

Ефективною банківська діяльність стає лише тоді, коли банк може реалізувати свої послуги [5, с. 65]. Збут послуг є важливим інструментом банківського маркетингу та основоположним компонентом маркетингової політики банку.

Класифікацію основних інструментів банківського маркетингу наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Класифікація інструментів банківського маркетингу [1]

Інструменти банківського маркетингу	Класифікаційна ознака
Брендинг	Дає змогу здійснювати ринкові позиціонування у відносно уніфікованій банківській сфері та сприяє підвищенню рівня обізнаності про наявні послуги, знайомити споживачів із перевагами і специфікою нових. Через низький ступінь диференціації послуг банку за основними ознаками (виду послуг, ціною) набуває важливого значення у банківській сфері
Створення комплементарного сервісу	Комплементарні сервіси є інструментом залучення нових клієнтів і підтримки лояльності наявних
Диференціація продукту	Адаптація продукту до поточних реалій і ліквідація послуг, що не відповідають конкурентним вимогам, споживчому попиту або надання яких не є економічно доцільним
Ціна	Визначає напрям маркетингової політики банку. Ціноутворення в банківському секторі є одним із найменш прозорих серед усіх галузей економіки
Реклама	Довільна платна інформація щодо якісних та економічних характеристик конкретних банківських продуктів і послуг, персональна її презентація через засоби масової інформації та іншим чином для створення попиту чи збільшення його обсягів
Стимулювання збуту	Короткострокові заходи, спрямовані на швидке з'ясування реакції клієнтів (потенційних клієнтів) у відповідь на пропозиції банку; разові спонукальні заходи, які заохочують до придбання певного продуту чи послуги
Паблік рилейшнз (PR)	Різновид маркетингу, що полягає в стимулюванні попиту на товар певної фірми шляхом формування сприятливої громадської думки про організацію та її продукцію в цілому
Персональний продаж	Індивідуальне усне пред'явлення товару чи послуги під час бесіди з конкретним споживачем для здійснення купівлі-продажу товару. Прийняття замовлення – обробка рутинних або повторних замовлень на продукти чи послуги, які підприємство вже продавало
Директ-маркетинг	Вид маркетингової комунікації, в основі якого – пряма особиста комунікація з одержувачем повідомлення (споживачем (Business-to-consumer (B2C)) або клієнтом середовища «бізнес для бізнесу» (Business-to-business, B2B) для побудови взаємин і отримання прибутку
Образний імідж	Комплекс заходів, емоційних та візуальних образів, які формують асоціації у контактної аудиторії (споживачів, партнерів, конкурентів, ЗМІ тощо) з даним банком
Сервіс	Якісне обслуговування персоналу, високий рівень спілкування працівника банку
Інтернет	Офіційні сайти банків, пошукова система, чати та форуми

Українські банки активно використовують інструменти протягом досить тривалого періоду часу. Передусім важливим інструментом підвищення ефективності комерційного банку є використання інформації про клієнта для виявлення потреб у продукті банку для подальшого його продажу. Ігнорування цієї інформації є значною помилкою банку.

Банки, які володіють масовою інформацією та ефективно її використовують під час обробки даних свого клієнта, перебувають у найбільш виграшному становищі. Департамент маркетингу комерційного банку проводить моніторинг надання банківських продуктів, який складається з:

– анонімних опитувань клієнтів для отримання інформації про їх думку щодо відповідності різних параметрів і характеристик банківських послуг;

– внутрішніх опитувані співробітників банку для з'ясування ступеня їх кваліфікації та її відповідності виробленим банком стандартів якості;

– різних форм контролю дій банківського персоналу в рішенні конфліктних ситуацій; дослідження, що проводяться аналітичними центрами і лабораторіями, присвячені питанням задоволеності клієнтів діяльністю банку асортименту наданих банківських послуг.

Робота з клієнтами – великий творчий потенціал для підвищення ефективності банків, що визначає необхідність використання нових інформаційних технологій (великі і середні банки застосовують системи управління взаємовідносинами з клієнтами, так звані CRM-системи).

Дані системи дають змогу зводити воєдино й аналізувати інформацію про клієнтів, що забезпечує точну оцінку прибутковості і рентабельності банківських продуктів і оптимізацію пропозицій для окремих груп клієнтів. CRM-системи призначені для вирішення двох основних завдань, пов'язаних із підвищенням ефективності бізнес-процесів. Вони дають змогу, по-перше, визначити наміри і можливості клієнтів, по-друге, на основі аналізу поновлюваної інформації підвищити ефективність роботи в результаті вироблення індивідуальних стратегій. Найбільшого успіху досягають проекти впровадження CRM-систем у тих банках, де попередньо формалізовані процеси надання послуг [6, с. 186].

Маркетингові комунікації є основою для всіх сфер ринкової діяльності, мета яких – досягнення успіхів у процесі задоволення сукупних потреб суспільства. Це процес взаємодії суб'єктів маркетингової системи з приводу узгодження і прийняття тактичних і стратегічних рішень щодо маркетингової діяльності. Їх ефективність залежить від особистих характеристик кожного із суб'єктів маркетингової системи, а також від використовуваних засобів комунікацій і методів їх стимулювання.

В умовах конкуренції та глобалізації для досягнення очікуваного результату, розширення збуту, створення позитивного ринкового іміджу підприємства застосовують комунікаційну модель (рис. 1), яка змушує відмовитися від пасивного пристосування до ринкових умов і перейти до політики впливу на ринок для активного формування попиту на продукцію, яка пропонується.

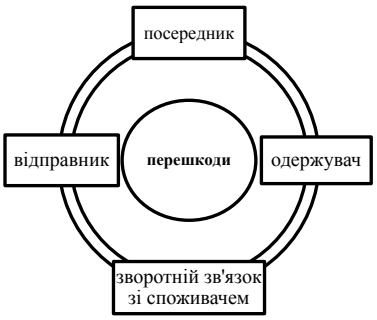


Рис. 1. Сучасна комунікаційна модель

Ця модель відображає процес маркетингової комунікації. Відправником може бути окрема особа чи організація, виробник товару чи посередник, державна установа чи місцева влада та ін. Він надсилає відповідну інформацію одержувачу, при цьому визначає цільову аудиторію і цілі комунікації.

Одержувач виступає стороною, яка отримує звернення та інформацію, яку воно містить, тобто цільовою аудиторією. Цільовою аудиторією є безпосередньо споживачі й ті, хто впливає на прийняття рішень. Одержувачі значно розрізняються за особистісними, культурними, освітніми, сімейними, соціальними та етнічними ознаками, що зумовлюють їхню реакцію на отримане комунікативне повідомлення.

Причини, які змушують потенційного споживача звернути увагу на інформаційне повідомлення, є бажанням отримати корисну інформацію, інформацію, яка б підтвердила його власну думку, цікаву інформацію, інформацію-стимулювання.

Частина зворотної реакції, яку одержувач доводить до відома відправника у вигляді конкретних дій або комунікативних ставлень, являє собою зворотний зв'язок.

Невраховані і небажані втручання у процес маркетингової комунікації на шляху передавання звернення – це перешкоди. Вони можуть бути фізичні, психологічні, семантичні, виникають у зв'язку з тим, що споживачам притаманні вибіркова увага, деяке перекручування, вибіркова пам'ять.

Наведена модель виявляє ключові умови ефективності комунікації, що передбачає комплексну розробку і прийняття рішень у сфері комунікацій.

Застосування інструментів підвищення ефективності банківських послуг дає змогу оптимізувати банківські процеси, забезпечити якісне обслуговування клієнтів, знизити витрати на здійснення повсякденних операцій. Інструменти банківського маркетингу покликані забезпечувати досягнення її основних цілей на ринку.

Маркетингова політика в цілому повинна повністю відповідати загальним корпоративним

цілям і стратегіям розвитку банку в умовах конкурентних переваг.

Висновки. Доведено, що маркетингові комунікації є невід'ємною частиною формування конкурентоспроможності банку, а проблема підвищення ефективності маркетингових комунікацій є спільною для всіх банків України.

Важливим у цьому аспекті є розроблення банківського інструменту підвищення ефективності комерційного банку, який є засобом здійснення маркетингової стратегії і досягнення відповідних цілей. Розвиток ринку банківських послуг зумовлює необхідність використання маркетингу для покращення фінансового аспекту банку, тому слід визначити певні індивідуальні підходи до співпраці з потенційними клієнтами, а також підтримувати наявні зв'язки з клієнтами, що є важливим для банків в умовах жорсткої конкуренції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лютий І.О., Солодка О.О. Банківський маркетинг : [підручник] / І.О. Лютий, О.О. Солодка. – К., 2009. – 776 с.
2. Показники банківської діяльності / Асоціація українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://aub.org.ua/.
3. Николаева Т.П. Банковский маркетинг : [учебно-методический комплекс] / Т.П. Николаева. – М. : ЕАОИ, 2009. – 224 с.
4. Щукін Л. Створення позитивного іміджу банківської системи в умовах кризи / Л. Щукін // Вісник НБУ. – 2011. – № 2. – С. 14–15.
5. Ткачук В.О. Маркетинг у банку : [навч. посіб.] / В.О. Ткачук. – Тернопіль : Синтез-Поліграф, 2006. – 225 с.
6. Основні і показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish.
7. Пугачевська К.Й. Сучасні тенденції та стан конкурентного середовища в економіці України / К.Й. Пугачевська // Інноваційна економіка. – 2011. – № 22. – С. 95–98.

УДК 336.711

Стрижиченко К.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління економічної кібернетики
Харківського економічного університету імені Семена Кузнеця

Дунчик А.О.
магістр фінансового факультету
Харківського економічного університету імені Семена Кузнеця

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЇ ПРИБУТКОВОСТІ АКТИВІВ БАНКІВ УКРАЇНИ

RESEARCH OF TRENDS OF PROFITABILITY ASSETS OF UKRAINIAN BANKS

АНОТАЦІЯ

У статті проведено макроекономічний аналіз прибутковості банків України в сучасних умовах. Представлено результати дослідження тенденцій прибутковості активів вітчизняних банків. Розглянуто динаміку та структуру прибутків банків. Досліджено основні тенденції прибутковості. Розраховано показник прибутковості банку ROA. На основі результатів дослідження визначено пропозиції щодо ефективного управління прибутком.

Ключові слова: прибуток, активи, банк, активи банку, рентабельність акціонерного капіталу.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен макроэкономический анализ прибыльности банков Украины в современных условиях. Представлены результаты исследования тенденций доходности активов отечественных банков. Рассмотрены динамика и структура доходов банков. Исследованы основные тенденции прибыльности. Рассчитан показатель прибыльности банка ROA. На основе результатов исследования определены предложения по эффективному управлению прибылью.

Ключевые слова: прибыль, активы, банк, активы банка, рентабельность акционерного капитала.

ANNOTATION

In the article there was analyzed macroeconomic figures of the profitability of Ukrainian banks in modern conditions. The result of the investigation of domestic banks' asset profitability trends was offered. The dynamics and structure of the banks' earnings were examined. The basic trend of profitability was investigated. Indicator profitability of the bank ROA was calculated. In the article there was offered ideas for the effective management of a profit.

Keywords: profit, assets, bank, the assets of the bank, rentability of share capital.

Постановка проблеми. Ефективне управління активами банку є необхідною умовою банківських установ, яке повинне забезпечити платоспроможність, ліквідність та покращення репутації банків. На сьогоднішній день в Україні провідне місце на фінансовому ринку займає саме банківський сектор, а наша країна потребує значних фінансових ресурсів для збереження темпів економічного росту та розвитку. Велика кількість комерційних банків України внаслідок неефективного управління ресурсами зазнає фінансових труднощів. У зв'язку із цим потреба в розробці механізму управління активами вітчизняної банківської системи є необхідною передумовою розвитку економіки країни та є вкрай актуальною і вимагає подальшого дослідження. Надійність та стабільність банківської системи залежать від точної, прорахованої, вивіреної та проаналізованої аналітичної роботи, яка дає реальну оцінку результатам діяльності банків та дає змогу визначити шляхи вирішення проблем та запобігти виникненню можливих збитків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних засад управління активами банків зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: О.В. Дзюблюк, О.Д. Заруба, А.М. Мороз, М.І. Савлук, О. Кириченко та ін. У працях науковців ґрунтовно розглянуто діяльність банківських та небанківських фінансових інститутів щодо управління активами, питання ресурсної політики комерційних банків, кредитної політики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значну кількість наукових робіт у цій галузі, багато питань залишаються дискусійними і недостатньо розробленими, що не дає змоги ефективно здійснювати управління активами банку, особливо в умовах нестабільності економіки. Узагальнення напрацювань з обраної проблематики дає змогу зробити висновок про наявність розбіжностей у підходах, інструментах, методах та моделях щодо управління активами банківських установ.

Мета статті полягає в оцінці структури активів та визначенні шляхів її оптимізації для забезпечення прибутковості та стабільності роботи банку. Відповідно до мети поставлено такі завдання: провести макроекономічний аналіз прибутковості банків України в сучасних умовах; визначити проблеми її підвищення; надати рекомендації щодо покращення управління активами та прибутком.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних ринкових умовах банківський прибуток відіграє вирішальну роль для подальшого існування, розвитку або навіть виживання банку на ринку. Розмір банківського прибутку хвилює акціонерів, тому що він є показником отриманого доходу на інвестований ними капітал. Вкладникам прибуток гарантує стабільний

дохід і впевненість у завтрашньому дні, оскільки збільшення резервів і власних коштів банку свідчить про його стабільність. Позичальники також зацікавлені в прибутках банку, адже таким чином зростають їх власні накопичення [1, с. 65].

Для більш кращого уявлення про прибутковість банків в Україні необхідно провести аналіз прибутків (збитків) вітчизняних банків за 2014–2016 рр. (табл. 1) [2].

Аналізуючи дані табл. 1, слід зазначити, що загальний показник прибутку банків стрімко зменшився, деякі банки з кожним роком нарощують обсяги прибутку, інші – навпаки. Так, у 2014 та 2015 рр. банки отримали збитки в розмірі 77 942 млн. грн. та 52 476 млн. грн. відповідно. Це було пов'язано передусім зі зростанням обсягу витрат вітчизняними банками. Збиток банківської системи України на 01.01.2016 становив 79 375 млн. грн., що майже в півтора рази нижче показника прибутку попереднього року. Таким чином, діяльність банківських установ на ринку банківських послуг не є однаково успішною. За результатами аналізу на 01.09.2016 найбільші показники прибутку були у банків «Кредит Дніпро», «ПриватБанк» та «Укргазбанк».

Для отримання банківського прибутку в довгостроковому періоді фінансова установа повинна бути стійкою до змін у зовнішньому середовищі.

Прибуток банку у довгостроковому періоді є одним із головних стратегічних завдань фінансової установи. До головних показників прибутковості банку більшість дослідників відносять такі показники, як прибуток на одиницю активів, прибуток на акціонерний капітал і процентна маржа.

Прибуток на одиницю активів – ROA. Цей показник характеризує співвідношення чистого прибутку банку (прибутку після оподаткування) до активів комерційного банку. Показник указує, скільки чистого прибутку дає одиниця активів банку.

$$ROA = \frac{EAR}{ASS}, \quad (1)$$

де EAR – чистий прибуток банку, ASS – активи банку.

Показник прибутковості банку ROA вважається коефіцієнтом, що характеризує ефективність роботи керівництва банку, тому ROA – показник ефективності роботи менеджерів банку, він показує, як вони справляються із завданням отримання чистого прибутку з активів банківської установи [3, с. 40].

Розглянемо зміну прибутку на одиницю активів банків першої групи. У табл. 2 наведено зміну чистого прибутку та активів банків України, а в табл. 3 здійснено розрахунок прибутку на одиницю активів (ROA) банків першої групи [2].

Варто зазначити, що в більшості банків активи збільшуються з кожним роком, а чистий прибуток зменшується, що свідчить про неякісне управління ресурсами. Порівнюючи 2016 р. з 2014 р., загальний обсяг активів зменшився на -24 939 млн. грн., або на 151,3%, що свідчить про активний розвиток банківської системи. Зменшення прибутку відбулося на 13 1851 млн. грн., що каже про недостатню фінансову стійкість банківської системи та необхідність її реформування. Прибутковість відіграє важливу роль у діяльності банку, оскільки досягнення задовільного рівня прибутку дає змогу поповнювати капітал, формує основу життєдіяльності та зростання банку, а також забезпечує прийнятний рівень дивідендних виплат акціонерам. Але рівень прибутковості безпосередньо пов'язаний із рівнем ризику. Вищий рівень ризику відкриває потенційні можливості

Таблиця 1

Динаміка та структура прибутків (збитків) банків України, млн. грн.

Назва банку	01.01.2014		01.01.2015		01.01.2016		Темп зростання, %
	сума	%	сума	%	сума	%	
ПриватБанк	1873	-3,6	749	-0,9	216	-0,3	-0,8
Ощадбанк	679	-1,3	-8564	10,9	-12273	15,5	-19,1
Укрексімбанк	199	-0,4	-9806	12,6	-14132	17,8	-72,0
ОТП Банк	117	-0,2	-1999	2,6	-2848	-3,6	-25,3
Райффайзен Банк Аваль	730	-1,4	-1367	1,7	-1439	1,8	-2,9
Промінвест-банк	-2575	4,9	-3454	4,4	-20272	25,5	-6,8
Укрсоцбанк	11	-0,1	-2662	3,4	-3225	4,0	-294,2
ПУМБ	445	-0,8	54	-0	-1752	2,2	-4,9
Сбербанк Росії	573	-0,4	108	0,1	-6329	7,9	-12,0
Альфа-Банк	13	0	-744	-0,9	-2658	3,3	-205,4
Мега банк	20	0	36	0	24	-0,01	0,2
ВТБ Банк	-194	-0,4	643	-0,8	-4552	5,7	-230,6
Кредит Дніпро	-23	0	-110	0	283	-0,4	11,3
Укргазбанк	1002	-1,9	-2801	3,6	260	-0,4	-0,7
Укрсиббанк	25	0	-870	1,1	23	-0,01	-0,08
Інші банки	-55371	105,5	-47155	60,5	-48588	61,2	-1,8
Разом	-52476	100	-77942	100	-79375	100	-2,5

Таблиця 2

Активи та чистий прибуток банків України станом на 01.01.2014–01.01.2016

Назва банку	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення 2016 р. від 2014 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення 2016 р. від 2014 р.
	Активи, млн. грн.				Прибуток, млн. грн.			
ПриватБанк	214491	204585	264886	50395	1873	749	216	-1657
Ощадбанк	103568	128104	159389	55821	679	-8564	-12273	-12952
Укрексімбанк	94349	126000	1412857	1318508	199	-9806	-14132	14331
ОТП Банк	18722	21506	21154	2432	117	-1999	-2848	-2965
Райффайзен Банк Аваль	43460	46859	51239	7779	730	-1367	-1439	-2169
Промінвест-банк	39737	52656	41652	1915	-2575	-3454	-20272	-22847
Укрсоцбанк	94349	126000	141285	46936	11	-2662	-3225	-3236
ПУМБ	33207	35439	37644	4437	445	54	-1752	-2197
Сбербанк Росії	35095	46740	51807	16712	573	108	-6329	-6902
Альфа-Банк	29293	36694	42363	13070	13	-744	-2658	-2671
Мега банк	5438	6910	8883	3445	20	36	24	4
ВТБ Банк	25286	36502	25617	331	-194	643	-4552	-4746
Кредит Дніпро	5892	7552	7535	1643	-23	-110	283	260
Укргазбанк	23794	21028	41555	30352	1002	-2801	260	-742
Укрсиббанк	24112	26337	43418	17761	25	-870	23	-2
Інші банки	486716	393806	-1098714	-158543	-55371	-47155	-48588	-10730
Разом	1277509	1316718	1252570	-24939	-52476	-77942	-79375	-131851

отримання підвищеного прибутку, але не виключає можливості втрат. Мінімізація рівня ризику дає змогу отримати невисокий, але стабільний прибуток, тому балансування між прибутковістю та ризиком, пошук оптимального їх співвідношення є одним із важливих і складних завдань управління банком.

Для більшої наочності побудуємо діаграму динаміки активів та чистого прибутку банків України за 2014–2016 рр. (рис. 1).

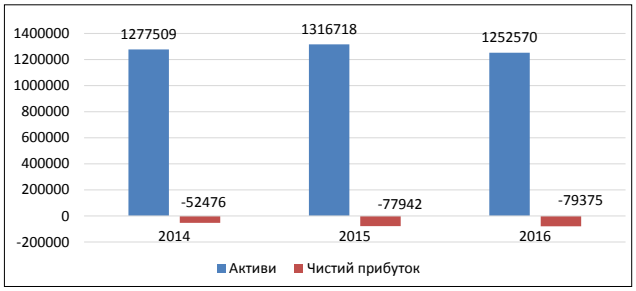


Рис. 1. Динаміка активів та чистого прибутку банків України за 2014–2016 рр.

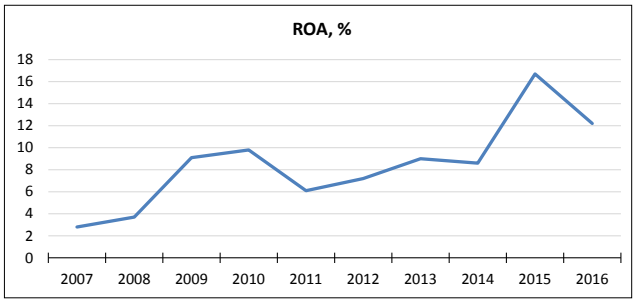


Рис. 2. Рентабельність акціонерного капіталу (ROE) банків з 01.01.2007 по 01.01.2016

Таблиця 3

Прибуток на одиницю активів банків України, %

Назва банку	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
ПриватБанк	0,1	0,4	0,1
Ощадбанк	0,7	-7,4	-8,5
Укрексімбанк	0,2	-8,9	-10,6
ОТП Банк	0,6	-9,9	-13,3
Райффайзен Банк Аваль	1,6	-3,0	-2,9
Промінвестбанк	-6,3	-7,5	-43,0
Укрсоцбанк	0,0	-5,8	-6,3
ПУМБ	1,4	0,2	-4,8
Сбербанк Росії	1,8	0,3	-12,8
Альфа-Банк	0,0	-2,3	-6,7
Мега банк	0,4	0,6	0,3
ВТБ Банк	-0,6	2,1	-14,7
Кредит Дніпро	-0,3	-1,6	3,8
Укргазбанк	4,5	-12,5	0,8
Укрсиббанк	0,1	-3,5	0,1
Медіана по системі	0,2	0,1	0,1

Виходячи з даних діаграми, можна зробити висновок, що протягом досліджуваного періоду існувала чітка тенденція щодо підвищення обсягів активів. Можна бачити, що менший обсяг активів спостерігався на 01.01.2014, найвищий – на 01.01.2016. Щодо чистого прибутку, то, навпаки, спостерігається зниження, лише деякі банки зберегли прибутковість і в 2016 р. підвищували рентабельність активів.

Аналізуючи табл. 3, можна сказати, що найнижча рентабельність активів спостерігалася на 01.01.2016, таке різке падіння було спричинене суттєвим погіршенням якості їх кредитного портфеля внаслідок масового неповернення кредитів; найвища – на 01.09.2014. Такі банки, як «ПриватБанк», «Кредит Дніпро», «Мега банк», зберегли прибутковість і в 2016 р. підвищували рентабельність активів.

Висновки. Таким чином, упродовж досліджуваного періоду існувала тенденція до зменшення прибутку. Банки, маючи активи, недостатньо ефективно управляють своїм прибутком. Отже, для збільшення розміру прибутку в банку, потрібно спрямовувати діяльність у двох пріоритетних напрямах, перший з яких полягає у підвищенні процентних та комісійних доходів, а другий – у зменшенні процентних та комісійних витрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Довгань Ж. Основи комплексного управління активами і пасивами банку / Ж. Довгань // Світ фінансів. – 2008. – № 2(15). – С. 65.
2. Банківська статистика Bankografo + [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bankografo.com.
3. Полушкин В.Ю. Анализ стабильности управления активными и пассивными операциями в коммерческом банке / В.Ю. Полушкин // Бухгалтерия и банки. – 2001. – № 1. – С. 40.

УДК 330.567.6-047.37.669

Хижняк О.С.
аспірант кафедри економіки підприємства
Класичного приватного університету

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОВЕДЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ТОРГІВ: ОСНОВНІ ЗАСАДИ

ELECTRONIC TRADING: MECHANISM OF REGULATION AND BASIC PRINCIPLES

АНОТАЦІЯ

У статті описано специфіку договорів, укладених за допомогою мережі, їх регулювання поряд із правовими вимогами певних держав. Проаналізовано регулювання взаємовідносин «адміністратор (оператор) – користувач» та «продавець – покупець». Описано, що основна функція адміністратора електронного торговельного майданчика полягає в тому, щоб побудувати процедуру проведення електронних торгів та укладення договору так, щоб у подальшому такий правочин був дійсним. Описано, що адміністратор електронного торговельного майданчику є ключовою фігурою у процесі купівлі-продажу через Інтернет, оскільки водночас є й оператором торгів. Розглянуто складність договірного регулювання електронних торгів, яка полягає в їх суб'єктному складі (адміністратор (оператор), продавець та покупець одночасно є користувачами електронного торговельного майданчику).

Ключові слова: електронний торговий майданчик, адміністратор торгів, оператор торгів, публічний договір, електронний цифровий підпис, рітейл, ліцензійна угода.

АННОТАЦИЯ

В статье описаны специфика договоров, заключенных с помощью Сети, их регулирование наряду с правовыми требованиями определенных государств. Проанализировано регулирование взаимоотношений «администратор (оператор) – пользователь» и «продавець – покупатель». Описано, что основная функция администратора электронной торговой площадки заключается в том, чтобы построить процедуру проведения электронных торгов и заключения договора так, чтобы в дальнейшем такая сделка была действительной. Описано, что администратор электронной торговой площадки является ключевой фигурой в процессе купли-продажи через Интернет, поскольку одновременно является и оператором торгов. Рассмотрена сложность договорного регулирования электронных торгов, которая заключается в их субъектном составе (администратор (оператор), продавец и покупатель одновременно являются пользователями электронной торговой площадки).

Ключевые слова: электронная торговая площадка, администратор торгов, оператор торгов, публичный договор, электронная цифровая подпись, ритейл, лицензионное соглашение.

ANNOTATION

The specificity of contracts concluded via the network, their control, along with the legal requirements of certain countries, not less dependent on self-regulation, adopted by the actors directly. Analyzed the regulation of relations, «the administrator (operator) - user» and «buyer-seller». It is described that the main administrator function electronic trading platform is to build a procedure for electronic trading and to sign the agreement so that in the future such a transaction to be valid. It is described that the administrator e-marketplace is a key player in the process of buying and selling over the internet, as is both a trading statement. We consider the complexity of the contractual regulation of electronic trading, which is part of their subjectivity (the administrator (operator), the seller and the buyer, who are also users of an electronic trading platform.

Keywords: electronic trading platform, trading administrator, operator trading, public contract, the electronic digital signature, retail, the license agreement.

Постановка проблеми. Жорстка конкуренція у ринковій економіці та стрімке зростання науково-технічного прогресу в світі зумовили розвиток нових форм торговельно-економічних відносин. На жаль, практика таких форм, які з'являються за прикладами розвинутих країн, упереджує законодавчі засади державного регулювання цього господарського сегменту і створює умови для нерегламентованого функціонування електронних торгів, що призводить до зворотнього негативного результату. Так, відсутність міжнародного закону щодо здійснення транскордонних угод дає можливість власникам електронних торгових майданчиків проводити торги і визначати оптимального покупця чи продавця за своїми власними пріоритетами, а також впливати на прозорість ведення таких торгів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням електронної комерції в цілому, а також регулюванню електронних торгів зокрема присвячено праці таких учених, як: С. Кехель, П. Сінг, П. Дінс, Н. Джерк, Г. Дункан, К. Пейтель, А. Саммер, І. Гудзь, М. Соколова, В. Власенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ураховуючи специфіку договорів, укладених за допомогою Мережі, їх регулювання більше залежить від саморегулювання, прийнятого безпосередньо власниками електронного торгового майданчика, аніж від імперативних вимог певної держави. Адміністратор електронного торговельного майданчику є ключовою фігурою у процесі купівлі-продажу через Інтернет, оскільки водночас є й оператором торгів, тому і виникає питання у правомірності дій оператора щодо вибору та упереджуваного ставлення до певних учасників торгів.

Мета статті полягає в аналізі основних механізмів регулювання проведення електронних торгів для здобуття правочинності укладання «електронної» угоди, розгляді ролі оператора (адміністратора електронного майданчику) торгів та його впливу на якість та узаконення електронних угод.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стрімкий розвиток електронного обміну даними, електронної пошти та Інтернету радикально змінило способи здійснення торгових операцій, які, своєю чергою, ще більше спростили

процедуру зовнішньоторговельної угоди, і, як результат, в економічній практиці з'явилося нове поняття – електронна комерція. Переваги електронної комерції в тому, що вона дає змогу знизити витрати обігу на 20–30%, а в окремих випадках – на порядок. У 2015 р. ринок електронної комерції в Україні значно виріс. Кількість заказів товарів за допомогою Інтернет-ресурсів виріс на 30% порівняно з минулим роком. У гривневому еквіваленті товарообіг виріс на 40–60% и становив приблизно 25 млрд. грн. (рис. 1).

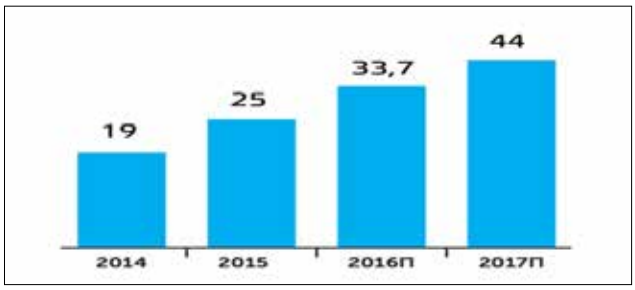
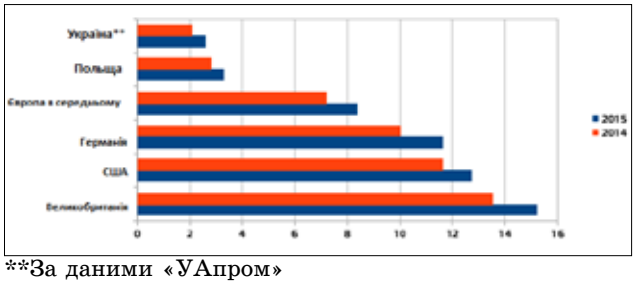


Рис. 1. Обсяг ринку електронної комерції, млрд. грн.

Обсяг усього рітейлу в Україні становить близько 903,5 млрд. грн. (за даними Держстату в 2014 р.).Тобто онлайн-комерція на сьогодні становить усього 2,1% від загального об'єму рітейла. Для порівняння, у Польщі доля електронної комерції в загальному рітейлі становить біля 3%, у середньому в Європі – 7–8% у 2015 р. У Великобританії на онлайн-торгівлю припадаю більш ніж 15% усього рітейлу (рис. 2).



**За даними «УАпром»

Рис. 2. Доля електронної комерції у роздрібній торгівлі

В Україні в 2016 р. експерти очікують зростання товарообігу в гривні на 30% (для цього в 2015 р. склалися сприятливі умови). Також очікується, що частка електронної комерції в наступному році зросте до 2,5–3% і продовжить рости.

Зростає частка торгових майданчиків – маркетплейсов, причому швидше самого ринку електронної комерції. Водночас більшість великих гравців відчувають себе добре. У 2016 р. експерти прогнозують, що для більшості продавців маркетплейси стануть основним каналом збуту.

Потужні офлайн-рітейлери виходять в онлайн. У 2015 р. це не данина моді, а стратегічний напрям розвитку. Наприклад, для таких компаній, як WOG, Comfy, «Море пива».

Продажі в Інтернеті – більше не бізнес початківців. Рівень сервісу продавців і якість обслуговування в Інтернеті відчутно зростає. Близько 40% компаній, які продають на Prom.ua, працюють понад три роки [1].

Зростає якість обслуговування клієнтів в онлайні. У зв'язку із цим у 2016 р., за прогнозами Prom.ua, відбудеться перерозподіл: потужні гравці з незадовільним обслуговуванням утратять частку ринку, дрібні гравці підтягнуться до лідерів.

Електронна комерція починає відвойовувати свою частку ринку у традиційних бізнес-угод, що має спричинити фундаментальні зміни в усіх пов'язаних із торгівлею галузях економіки. Залежно від особливостей регулювання середовища їх можна розділити на дві групи:

1) особливості, незмінні щодо чинних механізмів правового регулювання угод;

2) особливості, які такими механізмами регулюватися не можуть і потребують створення нового механізму.

До першої групи належить усе, що, власне, визначає зміст угоди. Щодо електронної комерції в другу групу входять ті властивості «електронної» угоди, які роблять можливим визнання її законною в рамках чинного правового механізму (підтвердження самого факту укладання угоди, підтвердження волі сторін, підтвердження добровільності укладення угоди і т. п.).

Ураховуючи специфіку договорів, укладених за допомогою Мережі, їх регулювання більше залежить від саморегулювання, прийнятого безпосередньо суб'єктами, ніж від імперативних вимог певної держави. Адміністратор електронного торговельного майданчику є ключовою фігурою у процесі купівлі-продажу через Інтернет, оскільки водночас є й оператором торгів. Його завдання полягає в тому, щоб побудувати процедуру проведення електронних торгів та укладення договору так, щоб у подальшому такий правочин був дійсним [2]. Про договірне регулювання, власне, й ітиме мова далі.

Перед переходом до аналізу локального механізму регулювання проведення електронних торгів за допомогою електронних торгових майданчиків, слід закцентувати увагу на їх ключових положеннях, якими є:

- відсутність фізичного місця проведення торгів;
- обов'язкова реєстрація користувачів, які в момент її здійснення погоджуються з правилами електронного торговельного майданчика;
- оголошення про продаж товарів є публічною офертою, адресованою невизначеному колу осіб;
- конкурентний спосіб укладення договору купівлі-продажу;
- адміністратор (оператор) торгової площадки не є стороною у договорі купівлі-продажу і не несе відповідальності за зобов'язаннями сторін (може виступати поручителем);

• адміністратор (оператор) торгової площадки виступає арбітром між сторонами та може застосувати негативні наслідки для правопорушника (наприклад, блокування особистого кабінету на торговельному майданчику).

Проблема полягає в тому, що швидкість зміни технологій укладання угоди значно випереджає швидкість модифікації цих технологій у чинному законодавстві. До вирішення цієї проблеми є три підходи, які, втім, не виключають, а доповнюють один одного.

Перший підхід – це перенесення на угоди, укладені з використанням нових технологій, норм чинного законодавства за аналогією. При цьому використовуються норми, що застосовуються до угод, найбільш схожих за своїми властивостями на «нові» угоди.

Другий підхід передбачає регулювання угод за допомогою «звичаїв ділового обороту» – спосіб, широко застосовуваний у переважній більшості зарубіжних країн. Саме таким способом сформульований у даний час основний принцип електронної комерції: сторони, які уклали угоду, не мають права ставити її під сумнів тільки на тій підставі, що вона укладена в електронній формі.

Третій підхід до вирішення проблеми регулювання угод, що використовують нові технології, полягає у детальному узгодженні між сторонами того, що вони вважають нормою для даної угоди.

Для угод, що укладаються в межах юрисдикції однієї держави, всі ці підходи дають цілком задовільний спосіб вирішення проблеми нових технологій. Але ж одна з основних властивостей електронної комерції, що випливає саме з факту використання Інтернету як середовища для укладення угоди, – це глобалізація угод.

Транскордонні угоди в електронній комерції – не виняток, а норма. У цьому разі жоден із трьох вищеописаних підходів не може бути цілком ефективним, оскільки немає гарантії однакового розуміння прав, обов'язків і відповідальності всіма сторонами угоди, якщо вони знаходяться під юрисдикцією різних держав, особливо якщо в цих державах використовуються різні правові системи. Захист інтересів сторін під час транскордонної угоди – вище можливостей національної держави. Для однакового забезпечення такого захисту необхідно прийняття наднаціонального, міжнародного законодавства.

Процедура проведення електронних торгів, укладання, оплати, виконання договорів купівлі-продажу товарів зазвичай передбачається правилами електронного майданчику, які можуть мати різні назви. Наприклад, процедура проведення електронних торгів на електронному майданчику eBay визначається ліцензійною угодою (угода щодо передачі власником об'єктів інтелектуальної власності певних прав на їх використання своєму контрагенту в передбачених угодою межах. Таким чином, ліцензійна угода є договором про своєрідну оренду патенту). Своєю чергою, український електронний майданчик aukro передбачив це у публічному договорі про надання послуг. Електронні торги, які проводяться за допомогою державного торгового майданчику (портал «Держзакупівлі.онлайн»), регулюються регламентом авторизованого електронного майданчику.

Найоптимальнішим варіантом для локального регулювання відносин щодо проведення електронних торгів є укладення публічного договору.

Таким чином, адміністратор бере на себе обов'язок надати послуги всім особам, які звернулися до нього, тобто фактично зареєструвалися на веб-сайті адміністратора. Своєю чергою, умови такого договору є єдиними та обов'язковими для всіх користувачів веб-сайту. Також до договору можуть бути включені особливі умови (наприклад, перелік додаткових платних послуг, таких як реклама на головній сторінці, опублікування лотів з окремих категорій товарів, виділення заголовку або перші позиції в списках пошуку тощо). Слід зазначити, що такий договір укладається у простій письмовій формі (а не в електронній), оскільки оригінал такого документа перебуває в адміністратора, а офіційний текст оприлюднюється на веб-сторінці.

Виникнення різного роду проблем щодо дій (бездіяльності) операторів електронних майданчиків неминуче. Наприклад, де гарантія, що один із постачальників не подзвонить до іншого постачальника і «не запропонує» відкликати свою заявку? Немає. А хто відповідальний за конфіденційність відомостей? Оператор електронного майданчика. Миритися з порушеннями – справа вже кожного учасника процедури закупівлі. Але не потрібно забувати про те, що дії (бездіяльність) оператора електронного майданчика можна оскаржити так само, як і дії (бездіяльність) замовника, уповноваженого органу, спеціалізованої організації, конкурсною, аукціонного або котирувальної комісії. Оскарження дій (бездіяльності) оператора електронного майданчика повинне допускатися в будь-який момент проведення процедури закупівель [3].

І на останнє, якщо все ж із тих чи інших причин не вдалося подати скаргу і минули всі терміни оскарження, то подальше оскарження дій (бездіяльності) оператора електронного майданчика можливо здійснити тільки в судовому порядку.

Висновки. Отже, правила мають важливе значення для регулювання відносин між учасниками торгів та безпосередньо учасниками та адміністратором. Оператор у правилах відображає як загальні умови торгів, так і унікальні, притаманні лише їх електронному майданчику.

Важливим моментом у регулюванні відносин «продавець – покупець» є те, що договір купівлі-продажу на електронному торговому майданчику укладається не в електронній, а в усній формі.

Відповідно до змісту ст. 207 ЦК України, письмовою формою вважатиметься таке оформлення правочину, яке забезпечує фіксацію змісту правочину в документах або листах, телеграмах, якими обмінялися сторони. Воля сторін на укладення правочину може бути виражена також за допомогою електронного засобу зв'язку, але за умови наявності достатніх ознак їх приналежності стороні даного правочину [4].

Основні правові засади електронного документообігу, у тому числі у сфері договірних відносин, визначаються Законом України «Про електронні документи та електронний документообіг».

Указаний Закон встановлює вимогу до оригіналу електронного документа: обов'язкові реквізити, електронний підпис автора або підпис, прирівняний до власноручного підпису відповідно до Закону України «Про електронний цифровий підпис» [5].

Під час укладання договору на електронному торговому майданчику відсутній єдиний документ, який би містив реквізити сторін, істотні умови договору і передбачений законодавством засіб посвідчення електронного документу сторонами, оскільки електронна форма правочину є видом письмової форми і відповідає всім її ознакам з урахуванням специфіки всесвітньої інформаційної мережі.

Таким чином, реальне волевиявлення покупця виражається у конклюдентних діях по оплаті товару у визначений спосіб, що вже є початком виконання угоди. У базі даних торговельної площадки зберігається інформація про оплату товару продавця, а також його логін (ім'я), але це не буде вважатися письмовою формою правочину.

Відносини з купівлі-продажу товарів за допомогою електронного майданчику передбачають низку важливих особливостей, які необхідно враховувати у разі локального врегулювання таких правовідносин. В українських правових реаліях найдоцільніше правила ведення торгів передбачати у публічному договорі надання послуг між адміністратором і учасниками торгів. Суть публічного договору полягає у тому, щоб адміністратор, який надає такі послуги, має здійснювати надання послуг кожному, хто звернеться до нього. Іншими словами, адміністратор зобов'язаний урахувати всі заявки до прийняття участі у тендерних торгах і в жодному разі не може відмовити покупцю чи продавцю товарів (учаснику торгів) від укладення з ним договору або від надання йому відповідних послуг. Публічний договір – це один із договорів, укладання яких є обов'язковим хоча б для однієї зі сторін такого публічного договору. Існування публічного договору зумовлене захистом слабшої сторони у зобов'язанні, а саме учасника торгів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рынок электронной коммерции в Украине: прогноз на 2016 г. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://marketing.rbc.ua/news/20.01.2016/.
2. Голод О. Електронні торговельні майданчики: локальне регулювання проведення електронних торгів / О. Голод [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://jurblog.com.ua/2016/05.
3. Дуброва Я. «Підводні рифи» договору про закупівлю / Я. Дуброва // Фінансовий контроль. – 2012. – № 3(74). – С. 22–23.
4. Кодекс України про адміністративні правопорушення. – Харків : Одісей, 2010. – 248 с.
5. Сайт Верховної Ради України «Законодавство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

УДК 658:336.22

Хоменко Л.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Глухова В.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ

DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL BASES OF TAX MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено розвитку методологічних засад податкового менеджменту організацій в умовах європейської інтеграції України. Окреслено коло проблем, з якими стикається система під час визначення понять «оптимізація оподаткування» та «ухилення від сплати податків». Проаналізовано та досліджено принципи соціально орієнтованого податкового менеджменту. Окреслено наукові результати, які передбачається отримати через розвиток методології податкового менеджменту організацій.

Ключові слова: оподаткування, державний податковий менеджмент, податкове регулювання, податкова політика, система оподаткування.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена развитию методологических основ налогового менеджмента организации в условиях европейской интеграции Украины. Очерчен круг проблем, с которыми сталкивается система при определении понятий «оптимизация налогообложения» и «уклонение от уплаты налогов». Проанализированы и исследованы принципы социально ориентированного налогового менеджмента. Определены научные результаты, которые предполагается получить через развитие методологии налогового менеджмента организаций.

Ключевые слова: налогообложение, государственный налоговый менеджмент, налоговое регулирование, налоговая политика, система налогообложения.

ANNOTATION

The article is devoted to development of methodological bases of tax management of organizations in the context of Ukraine's European integration. Outlined the problems, faced by the system in the definition the concept of tax optimization and evasion from payment. The principles of socially-oriented tax management were analyzed and studied. There were defined scientific results which are assumed to get through the methodology development of tax management of organizations.

Keywords: taxation, state tax management, tax regulation, tax policy, tax system.

Постановка проблеми. Сплата податків уважається важливою складовою частиною економічного впливу організації на фінансовий розвиток держави, її внеском у суспільні блага, адже податки є основою формування доходної частини бюджету. Додержуючись концепції соціально відповідального управління, яку все частіше застосовують вітчизняні компанії в установленні загальної стратегії бізнесу, менеджери мікрорівня мають сприймати податки не лише як витрати на бізнес, а й як винагороду, виплачену суспільству за право працювати всередині нього. При цьому аспекти мінімізації оподаткування організацій у межах законодавства є релевантними цілям комерційної діяльності, спрямованим на максимізацію прибутку, підвищення вартості бізнесу. Наявність конфлікту інтересів держави та організацій щодо визначення податкового тягаря вимагає розвитку методології податкового менеджменту мікрорівня з позиції етичної цінності оподаткування, а саме чесності, справедливості, поваги і відкритості під час визначення податкової стратегії і прийнятті управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблемних аспектів податкового менеджменту присвячено праці вітчизняних учених-економістів. Левицька С.О., Тимченко О.М., Томнюк Т.Л. висвітлюють питання податкового менеджменту на макрорівні; Болдова А.А. [1, с. 27] визначає напрями податкового ризик-менеджменту на фінансовому ринку України; Гурська О.М. [2], Лісовий А.В. [4] та Соловйова Л.О. [6] вдосконалюють та розвивають аспекти податкового менеджменту організацій; Сидорович О.Ю. [5] розглядає фіскальні пріоритети та асиметрії вибору в персональному податковому менеджменті.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне зробленому внеску фахівців у науку, існує потреба в перегляді ментального ставлення податкових менеджерів організацій до ролі оподаткування для суспільства, переосмисленні методології податкового менеджменту мікрорівня на засадах соціально орієнтованих концепцій та наукових підходів.

Мета статті полягає у розвитку методологічних засад податкового менеджменту організацій в умовах європейської інтеграції України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ментально в країнах пострадянського простору склалося доволі розмите поняття межі між оптимізацією оподаткування (що є законним) та ухиленням від сплати податків (що є право-

порушенням). Обидві ситуації пов'язані зі зменшенням податкової відповідальності: ухилення зазвичай включає в себе навмисне заниження податкової бази, приховування або надання недостовірної інформації, тоді як оптимізація «зумовлена високим податковим навантаженням на суб'єктів господарювання, а використання основних засад податкового менеджменту на підприємствах усіх форм власності дасть змогу оптимізувати економічну стратегію за заданих параметрів податкового середовища та змінності макроекономічних показників, кон'юнктури ринку, можливості перерозподілу або перекладення частини податкового навантаження на своїх контрагентів» [2, с. 400]. Погоджуючись із думкою науковців щодо впливу рівня податкового тягаря на процеси та обсяги ухилення від оподаткування та його оптимізації, бачиться доцільним зупинитися і на іншому чиннику – зміні свідомості керівників організацій та менеджерів щодо їх сприйняття ролі оподаткування як соціально значимого чинника розвитку суспільства у зв'язку зі спрямуванням України до європейського простору.

Теоріями, на які має спиратися соціально орієнтований податковий менеджмент організацій для позитивного впливу на суспільство, є:

– теорії управління організацією (теорія менеджменту Барнарда Ч., який підкреслював важливість створення «організаційної моралі»; концепція управління за цілями Друкера П.; біхевіоризм; концепція менеджменту знань та ін.);

– концепції оподаткування (положення кейнсіанства, згідно з якими податки – головний важіль регулювання економіки, інструмент макроекономічної стабілізації; атомістична теорія, суть якої полягає в тому, що в обмін на сплату податків громадянин одержує від держави певні послуги; класична теорія податків, відповідно до якої податки розглядаються як один із видів державних доходів; теорія суспільних потреб та ін.);

– соціальні теорії (теорія біосоціальної організації людського суспільства Реймерса Н., відповідно до якої необхідним є усвідомлення людського фактору як головного творчого суб'єкта ринкової економіки («людина економічна»); концепції соціальних інститутів (наприклад, за Вебленом Т. інститутами є звички та стереотипи мислення і поведінки, що поділяються великою кількістю членів суспільства; Роулз Дж. представив теорію справедливості, Габермас Ю.– комунікативну теорію, Гурвіч Ж. – аспекти соціального контролю та ін.); концепція корпоративної соціальної відповідальності (за Боуеном Х.Р. розуміння більш широких соціальних цілей під час прийняття рішень може приносити соціальні та економічні вигоди для суспільства; за Фрідманом М. підприємство виступає інструментом для створення багатства; Керолл А. запропонував трактувати корпоративну соціальну відповідальність як «піраміду», яка складається з економічної, правової, етичної та дискреційної (філантропічної) відповідальності організації перед суспільством).

Комплексне врахування методології управління, оподаткування та соціальної відповідальності створює потужний базис формування механізмів реалізації справедливих та прозорих відносин організації, держави та суспільства щодо сплати податків (рис. 1). Соціально орієнтований податковий менеджмент розуміється автором як процес розробки та прийняття управлінських рішень щодо оподаткування через усвідомлення ролі податків як соціально значимого чинника розвитку суспільства на основі формування якісно нової соціально-економічної етики організації.

Із наведеного авторського бачення податкового менеджменту цілком логічним є значення інституту корпоративної культури у забезпеченні ділової репутації організації (комплаєнс-функції), адже здатність сформувати певні моральні принципи, впровадити корпоративну етику адаптації до податкового середовища в межах правового поля в інтересах компанії має основоположне значення для її здатності керувати ризиком репутації.

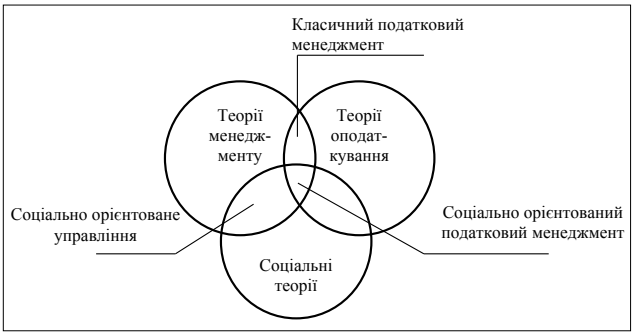


Рис. 1. Теоретичний базис соціально орієнтованого податкового менеджменту
Джерело: розроблено автором

Своєю чергою, формування громадської думки щодо репутації організації залежно від додержання нею норм податкового законодавства, обсягів сплачуваних податків через прозорість та розкриття відповідної інформації посилить, на нашу думку, мотивацію керівників мікрорівня до зміцнення інституту податкової відповідальності, вдосконалить механізм податкового контролю з боку держави. Прозора інформатизація оподаткування організацій має стати і засобом досягнення конкурентних переваг, адже як партнери, так і кінцеві споживачі продукції будуть мати змогу уявити податкову позицію компанії, порівняти її з іншими організаціями аналогічного розміру або тими, що працюють у тому ж самому сегменті ринку, та зробити висновок щодо порядності окремого платника податків та його внеску до суспільних фінансів.

Принципами соціально орієнтованого податкового менеджменту автором вважаються:

– підзвітність;

– прозорість і достовірне розкриття інформації;
– взаємодія з державою та суспільством;
– морально-етичний підхід;
– системність поглядів;
– зобов'язання створювати додану вартість, установивши відповідну податкову стратегію;
– стандартизація принципів корпоративної культури;
– усвідомлення ролі соціально відповідального податкового менеджменту організації для суспільства.

При цьому прозорість є ключовим фактором соціально орієнтованого податкового менеджменту, адже зацікавлені сторони повинні мати детальну інформацію про податки, що сплачуються компанією, її податкову стратегію. Розкриття інформації перед громадою про обсяги сплачених податків, їх структуру, вплив на формування доходів бюджетів усіх рівнів дасть змогу не тільки поліпшити податковий контроль та адміністрування податків, знизити рівень ухилень від оподаткування, а й забезпечити певну ділову репутацію організації, підвищити або знизити її конкурентоспроможність через комплаєнс-функцію.

Науковими результатами, які передбачається отримати через розвиток методології податкового менеджменту організацій, є:

– розвиток корпоративної культури як утілення моралі та етики соціально орієнтованого податкового менеджменту;
– зниження комплаєнс-ризиків та посилення брендів платників податків;
– узгодження податкової стратегії зі стратегією розвитку організацій;
– досягнення паритету інтересів суспільства та стейкхолдерів.

Наведений розвиток методології податкового менеджменту проілюстровано на рис. 2.

Висновки. Розвиток методології податкового менеджменту на засадах теорій управління, оподаткування та соціальних концепцій забезпечує паритет інтересів держави та суспільства у формуванні сприятливого економічного середовища, яке, своєю чергою, допомагає організаціям зростати, бути прибутковим. Трансформація національної свідомості щодо ролі організацій в їх внеску до стабільної соціальної структури та інфраструктури, підвищення рівня життя нації в цілому через податкові платежі є запорукою сталого розвитку соціально орієнтованої національної економіки. Методологія податкового менеджменту і надалі розвиватиметься, оскільки управління оподаткуванням – явище динамічне і, незважаючи на свій об'єктивний характер, у не-

Рис. 2. Розвиток методології податкового менеджменту організацій

Джерело: розвинуто автором

стійкій ринковій економіці зазнає суттєвого суб'єктивного впливу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Болдова А.А. Податковий ризик-менеджмент на фінансовому ринку України / А.А. Болдова, Ж.Е. Гаглоєва, М.О. Моргун // Збірник наукових праць Національного університету Державної податкової служби України. – 2015. – № 1. – С. 27–33.
2. Гурська О.М. Податковий менеджмент – механізм покращення управління підприємством / О.М. Гурська // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2010. – Вип. 7(1). – С. 395–400.
3. Левицька С.О. Податковий менеджмент на макрорівні: вітчизняна та міжнародна практики впровадження / С.О. Левицька, А.Ф. Цимбалюк // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 16. – С. 69–76.
4. Лісовий А.В. Податковий менеджмент: проблеми та перспективи розвитку / А.В. Лісовий, Т.А. Лісова // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 2. – С. 267–269.
5. Сидорович О.Ю. Оподаткування доходів фізичних осіб: фіскальні пріоритети та асиметрії вибору в персональному податковому менеджменті : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / О.Ю. Сидорович ; Терноп. держ. екон. ун-т. – Тернопіль, 2006. – 20 с.
6. Соловйова Л.О. Державний податковий менеджмент великих платників податків в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Л.О. Соловйова ; Нац. ун-т держ. податк. служби України. – Ірпінь, 2009. – 19 с.
7. Тимченко О.М. Податковий борг в Україні: мінімізація ризиків та ефективність менеджменту : автореф. дис. … д-ра екон. наук : спец. 08.00.08 / О.М. Тимченко ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2010. – 32 с.
8. Томнюк Т.Л. Адміністрування податків в Україні: організація та напрямки розбудови : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Т.Л. Томнюк ; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль, 2009. – 20 с.

УДК 336.71:65.012.32

Христофорова О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та бізнесу
Університету банківської справи
Харківського навчально-наукового інституту

Приходько І.С.
студент
Університету банківської справи
Харківського навчально-наукового інституту

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕНТНОЮ ПОЛІТИКОЮ БАНКУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

FEATURES OF THE BANK INTEREST MANAGEMENT POLICY IN THE ECONOMIC CRISIS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність процентної політики банку та основні принципи її формування. Проаналізовано особливості управління процентною політикою в сучасних умовах на прикладі українських банків. Виявлено зв'язки між рівнем відсоткових ставок та факторами, що впливають на формування процентної політики. Наведено шляхи вдосконалення процентної політики українських банків для підвищення рентабельності кожної фінансової установи та банківської системи в цілому.

Ключові слова: процентна політика, банківська установа, облікова ставка, відсоток, маржа, кредитні операції, депозитні операції.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована сущность процентной политики банка и основные принципы ее формирования. Проанализированы особенности управления процентной политикой в современных условиях на примере украинских банков. Выявлены связи между уровнем процентных ставок и факторами, влияющими на формирование процентной политики. Приведены пути совершенствования процентной политики украинских банков с целью повышения рентабельности каждого финансового учреждения и банковской системы в целом.

Ключевые слова: процентная политика, банковское учреждение, учетная ставка, процент, маржа, кредитные операции, депозитные операции.

ANNOTATION

In the article the essence of the bank's interest rate policy and the basic principles of its formation were investigated. The author analyzed the features of interest management policy of Ukrainian banks under present conditions. The relationships between the level of interest rates and the factors which affect on the interest rate policy were described. The author presented ways to improve the interest rate policy of the Ukrainian banks for increasing the profitability of each of the financial institutions and the banking system as a whole.

Keywords: interest rate policy, banking institution, the discount rate, the percentage margin, credit transactions, deposit transactions.

Постановка проблеми. Сьогодні банківський сектор України гостро відчуває вплив системної кризи, про що свідчать збитковість банківської системи, масове закриття неплатоспроможних банків, накопичення фінансовими установами проблемних активів, утрата банками депозитів та недовіра клієнтів. Ключовим завданням банківської установи є збільшення прибутків за рахунок залучення нових депозитів та формування збалансованого портфелю активів. Необхідною умовою для виконання цього завдання є проведення банком ефективної процентної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти цієї проблеми було висвітлено в наукових працях економістів та вчених П. Роуза, Л. Батракової, О. Васюренка, О. Лаврушина, Л. Кіндрацької, В. Вітлінського, Г. Панової, В. Міщенка та ін. Але чимало особливостей формування та дії процентної політики залишаються недостатньо висвітленими. Зокрема, малодослідженим є питання впливу кризових явищ на проведення та ефективність процентної політики банків. Цим визначився вибір теми, а також мета і завдання виконаного дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей формування та реалізації процентної політики банків в Україні в умовах фінансової кризи, а також визначенні її ефективності на прикладі наявних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Через напружену економічну ситуацію та підвищення конкуренції в банківському секторі комерційні банки змушені використовувати всі сучасні методи для якісного управління і збільшення прибутковості своєї діяльності. Здійснення ефективної процентної політики є важливою складовою частиною загальної стратегії кредитної установи, оскільки процентні доходи є головним джерелом прибутку банку.

Як правило, розробляючи свою процентну політику, банк зумовлює загальні підходи в ціноутворенні на послуги, які він надає, а також розраховує процентні ставки по кредитах і депозитах на певний період часу. Втілення процентної політики на практиці дає змогу отримати орієнтири в ціноутворенні на деякий період, узгодити інші напрями банківського менеджменту в частині управління доходами і витратами, що в кінцевому підсумку забезпечує ефективну діяльність кредитної установи в цілому.

Отже, процентна політика – сукупність стратегічних заходів, спрямованих на встановлення оптимальних ставок позичкового процента, для

забезпечення ліквідності, прибутковості та сталого розвитку банку.

Основні види процентної політики, які здійснюються комерційним банком, представлено на рис. 1.

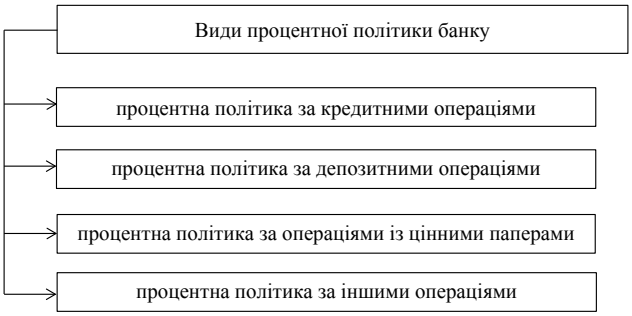


Рис. 1. Види процентної політики банку

Етапи формування процентної політики:

– постановка цілей;

– визначення порядку прийняття рішень щодо встановлення та перегляду процентних ставок по активних і пасивних операціях банку;

– встановлення максимальних і мінімальних, штрафних та пільгових процентних ставок за банківськими операціями, принципів і критеріїв їх диференціації;

– призначення підрозділу банку, відповідального за оцінку процентного ризику;

– вибір та затвердження методів, які застосовуються банком для оцінки процентного ризику;

– визначення інструментарію, що застосовується для обмеження процентного ризику;

– організація моніторингу процентного ризику [1, с. 600].

На формування процентної політики банку можуть впливати як зовнішні, так і внутрішні фактори. До зовнішніх можна віднести:

– ринкову кон'юнктуру;

– рівень інфляції, облікову ставку НБУ;

– цінову політику банків-конкурентів;

– попит на банківські продукти та ін.

Внутрішніми чинниками можуть бути стратегічні цілі банківської установи, фінансовий стан банку, забезпеченість коштами та ризиковість активів [2].

На сучасному етапі під час формування своєї процентної політики комерційні банки виходять із таких принципів:

– процентні ставки за залученими коштами мають бути меншими, ніж за наданими кредитами;

– рівень відсоткових ставок залежить від облікової політики НБУ;

– вартість позичкових коштів залежить від строку надання та комерційного ризику [3, с. 4].

Таким чином, для ефективної діяльності банку процентний спред має бути завжди позитивним значенням, що можна прослідкувати в динаміці середньозважених ставок за кредитами та депозитами. При цьому різниця між відсотками може коливатися залежно від ринкової кон'юнктури. Так, з 2008 по 2009 р. процентні ставки за депозитами зросли на 4,1%, а за кредитами – на 2,3%. Це було зумовлено зменшенням потреби в кредитах в умовах кризової ситуації та відпливом заощаджень населення, через що банкам довелося змінити свою процентну політику в бік зменшення маржі від фінансових операцій. Навпаки, з 2014 р. процентний спред банків почав зростати через випереджаюче зростання вартості кредитів над подорожчанням депозитів (рис. 2). Це пояснюється інфляційними процесами, які збільшують ризиковість строкових операцій.

Рис. 2. Процентний спред комерційних банків

Джерело: складено за даними [4]

Облікова ставка НБУ також впливає на рішення банка підняти або знизити позичковий відсоток. Чим вища облікова ставка, тим дорожчі для банка кредити НБУ, що вимагає збільшення ставки за кредитами клієнтам. Але цей вплив не є миттєвим і вимагає деякого часу на реакцію банківського сектора на зміни. Наприклад, НБУ почав поступово знижувати облікову ставку з березня 2016 р., але зниження середньозваженої ставки за кредитами відбулося лише у червні. У результаті в 2016 р. облікова ставка знизилася з 22% до 16%, а ставки за

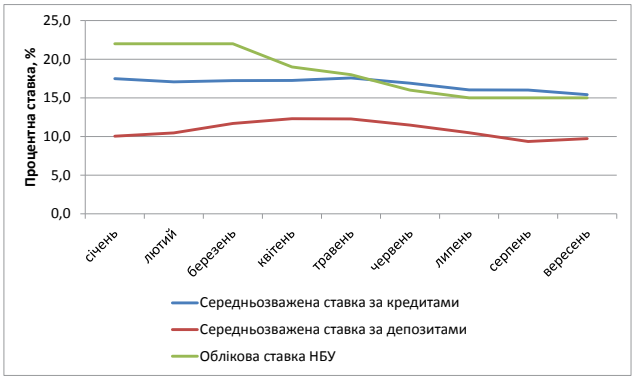


Рис. 3. Динаміка середньозважених відсоткових ставок у 2016 р.

Джерело: складено за даними [4]

кредитами в середньому – з 17,6% до 15,4%, що доводить вплив монетарної політики Національного банку на процентну політику банків (рис. 3).

Також важливим чинником під час формування цінової політики банківської установи є строки погашення позик. Високий рівень інфляції, економічна та політична нестабільність вимушують банки з обережністю вкладати кошти в середньострокові та довгострокові проекти. Ставка за кредити зі строком погашення від одного до п'яти років у середньому на 1,2–2,6% більша, ніж за короткостроковими позиками (рис. 4). Це є звичайною практикою як зарубіжних, так і вітчизняних фінансових установ для зменшення ризиковості операцій.

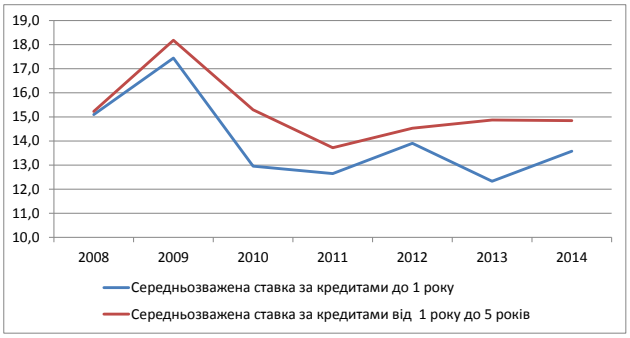


Рис. 4. Динаміка середньозважених відсоткових ставок за терміном погашення

Джерело: складено за даними [4]

Аналіз динаміки обсягу нових кредитів та депозитів надає можливість виявити основні проблеми та недоліки процентної політики банків на сучасному етапі функціонування банківської системи України. У результаті банкрутства низки крупних фінансових установ у вкладників виникла необхідність пошуку альтернативних способів збереження своїх коштів. Після значного відпливу заощаджень населення з депозитних рахунків банкам довелося використовувати всі можливі способи, щоб повернути довіру клієнтів, і перше, що вони зробили, – почали збільшувати відсоткову ставку за депозитами. З 2014 по 2015 р. обсяг нових депозитів дійсно збільшився з

1 811 339 млн. грн. до 2 572 899 млн. грн. (рис. 5), але, розглянувши структуру отриманих коштів стає зрозуміло, що обсяги депозитів збільшилися переважно за рахунок коштів нефінансових корпорацій (із 991 000 до 1 700 000 млн. грн.), а депозити домашніх господарств, навпаки, зменшилися ще на 2 295 млн. грн. (рис. 6).

Не краща ситуація і на ринку кредитів. Незважаючи на зниження середньої відсоткової ставки за позиками, кількість нових виданих кредитів у 2015 р. продовжує зменшуватися (1 405 млрд. грн. порівняно з 1 472 млрд. грн. у 2014 р.).

Результати проведеного аналізу свідчать про неефективне управління процентною політикою банків в умовах кризових явищ та недовіру клієнтів до банківської системи в цілому.

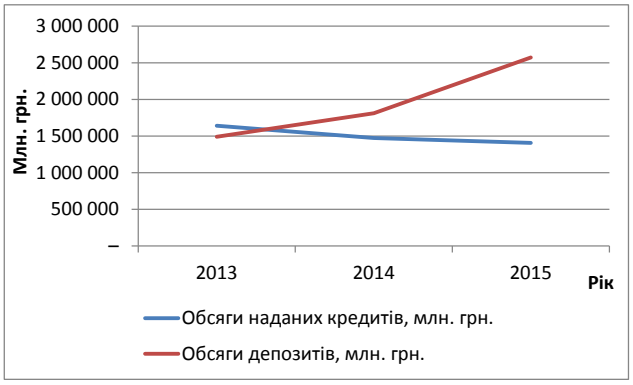


Рис. 5. Динаміка нових кредитів та депозитів

Джерело: складено за даними [4]

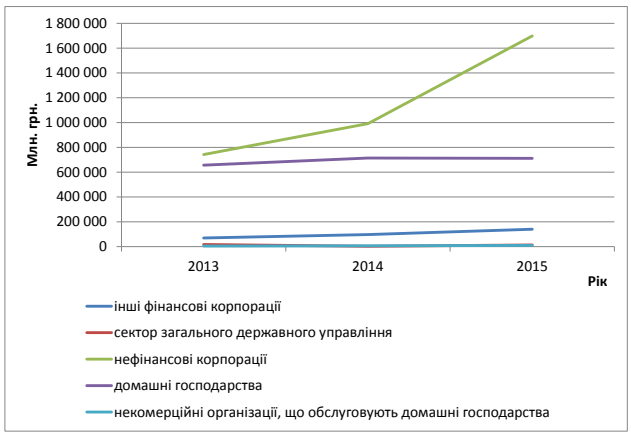


Рис. 6. Динаміка обсягу депозитів за секторами економіки

Джерело: складено за даними [4]

До основних недоліків процентної політики банків в Україні можна віднести ігнорування банком такого фактору, як інфляційні очікування під час формування відсоткових ставок за депозитами. Відсоток, який установлюється більшістю комерційних банків, не стимулює населення до зберігання грошових коштів, адже він не збільшує заощадження домогосподарств, а лише частково захищає їх від знецінення.

Також занадто високі ефективні ставки за кредитами не дають позичальникам змоги вчасно вносити платежі, що може призводити до проблемної заборгованості банків. Так, дуже часто комісійні відсотки та додаткові платежі перевищують суму чистих процентів у декілька разів.

Для покращення ефективності та рентабельності банківського сектору можна виділити такі способи вдосконалення процентної політики банків:

– індексація коштів населення по внесках у банках або введення плаваючої відсоткової ставки для захисту коштів вкладників від знецінення національної валюти;

– урахування зростання і диференціації доходів населення (заощадження малозабезпече-

них груп населення потребує особливої уваги до зменшення негативного впливу інфляції);

– дослідження стану реального сектору економіки під час формування кредитної політики.

Висновки. Процентна політика є невід'ємною складовою частиною управління банківською діяльністю. Вона забезпечує ефективну діяльність кредитної установи та сприяє досягненню банком його стратегічних цілей.

Процентна політика ґрунтується на таких принципах:

– процентні ставки за залученими коштами мають бути меншими, ніж за наданими кредитами;

– залежність рівня відсоткових ставок від облікової політики НБУ;

– залежність вартості позичкових коштів від строку надання та комерційного ризику.

Для вдосконалення процентної політики банків та підвищення її ефективності необхідні подальші дослідження щодо використання зарубіжного досвіду під час проведення процентної політики, розробка нових методів управління банком із використанням відсоткових ставок для збільшення прибутковості кожної фінансової установи окремо та банківського сектору в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банківська справа / О.І. Лаврушин, І.Д. Мамонова, Н.І. Валенцева [та ін.] ; за ред. докт. екон. наук, проф. О.І. Лаврушина. – М. : КНОРУС, 2009. – 768 с.
2. Економічний аналіз діяльності комерційного банку / Л.Г. Батракова. – М. : Логос, 2000. – 368 с.
3. Остропольська Є.В. Роль та значення процентної політики банку в забезпеченні ефективного функціонування банківської сфери України / Є.В. Остропольська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2015/43.pdf.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

УДК 336.226

Хромушина Л.А.
кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ

SIMPLIFIED TAXATION IN UKRAINE: REALITIES, PROBLEMS AND PROSPECTS OF APPLICATION

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено нормативно-правові основи спрощеної системи оподаткування в Україні. З'ясовано практичні особливості застосування спрощеної системи оподаткування у формі єдиного податку суб'єктами підприємницької діяльності. Розглянуто дієвість єдиного податку в контексті місцевих фінансів. Узагальнено актуальні проблеми функціонування спрощеної системи оподаткування. Визначено перспективні напрями її вдосконалення та підтримки малого бізнесу.

Ключові слова: податки, система оподаткування, єдиний податок, малий бізнес.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены нормативно-правовые основы упрощенной системы налогообложения в Украине. Выяснены практические особенности применения упрощенной системы налогообложения в форме единого налога субъектами предпринимательской деятельности. Рассмотрена действенность единого налога в контексте местных финансов. Обобщены актуальные проблемы функционирования упрощенной системы налогообложения. Определены перспективные направления ее совершенствования и поддержки малого бизнеса.

Ключевые слова: налоги, система налогообложения, единый налог, малый бизнес.

ANNOTATION

This article summarizes the regulatory framework of the simplified tax system in Ukraine. Clarified practical features of application of the simplified taxation system in the form of the single tax business entities. The author considers the effectiveness of the single tax in the context of local finance. Summarizes current problems in the functioning of the simplified system of taxation. The author defines perspective directions of its improvement and support of small business.

Keywords: taxes, system of taxation, single tax, small business.

Постановка проблеми. Податкове законодавство і податкова система України нині перебувають на стадії реформування, метою якого є вирішення проблем та подолання наслідків фінансово-економічної кризи, а також сприяння соціально-економічному розвитку держави. Загальновизнано, що податкові надходження є найбільш надійним і стабільним джерелом доходів бюджетів різних рівнів. Своєю чергою, місцеві податки є одним із визначальних факторів розвитку територій. Серед місцевих податків та зборів одним із ключових є єдиний податок, застосування якого передбачено спрощеною системою оподаткування відповідно до чинного податкового законодавства. За інформацією, яка оприлюднюється Міністерством фінансів України, кількість платників єдиного податку постійно зростає, що зумовлює значну частку податкових надходжень до місцевих бюджетів. З'ясування особливостей застосування спрощеної системи оподаткування з урахуванням поточних змін у законодавстві, виявлення проблем та визначення перспективних напрямів удосконалення є актуальними та мають практичну значимість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості організації та застосування спрощеної системи оподаткування, напрями її вдосконалення розглядалися в наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема: Д. Деми, В. Кмітя, А. Крисоватого, М. Куц, Н. Ніпорко, М. Судимира, М. Фурсіна, О. Чепець, В. Юрчук та ін. Водночас, ураховуючи динамічність змін податкового законодавства, внутрішньополітичні ускладнення, реальний стан економічних процесів у країні, стан державних фінансів, урядові соціальні ініціативи, дослідження у цій галузі є доцільними та необхідними.

Мета статті полягає в огляді та узагальненні нормативно-правових, практичних аспектів функціонування спрощеної системи оподаткування, виділенні проблем та визначенні перспективних напрямів удосконалення спрощеної системі оподаткування, обліку та звітності для підтримки та розвитку представників малого бізнесу, а також регіонального розвитку.

Для проведення дослідження необхідно вирішити такі завдання:

1) з'ясувати нормативно-правові основи та практичні особливості застосування спрощеної системи оподаткування у формі єдиного податку суб'єктами підприємницької діяльності;

2) проаналізувати дієвість єдиного податку в контексті місцевих фінансів;

3) виявити актуальні проблеми функціонування спрощеної системи оподаткування та визначити перспективні напрями її вдосконалення та підтримки малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності (п. 2 ст. 291 Податкового кодексу України, далі – ПКУ). Спрощена система оподаткування може бути обрана юридичною особою чи фізичною особою – підприємцем, якщо така особа відповідає вимогам, установленим главою 1 розділу XIV ПКУ [1].

Отже, спрощена система оподаткування в практичному її функціонуванні набула форми єдиного податку. Єдиний податок – це місцевий податок, який сплачується фізичними особами – підприємцями та юридичними особами, які перебувають на спрощеній системі оподаткування. Цей податок передбачає спрощений облік доходів і витрат, а також заміщає собою сплату і розрахунок певної кількості обов'язкових податків і зборів, які сплачуються в Україні (п. 297.1 ПКУ), зокрема:

– податок на прибуток підприємств;

– податок на доходи фізичних осіб у частині доходів (об'єкта оподаткування), отриманих у результаті господарської діяльності платника єдиного податку першої-третьої груп (фізичної особи);

– податок на додану вартість (ПДВ) з операцій із постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України (крім платників третьої групи за ставкою 3%, а також платників четвертої групи);

– податок на майно в частині земельного податку (крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються платниками першої-третьої груп у господарській діяльності та платниками єдиного податку четвертої групи для ведення сільськогосподарського товаровиробництва);

– рентної плати за спеціальне використання води платниками єдиного податку четвертої групи.

Водночас платники єдиного податку, так звані «єдинники», на загальних підставах є платниками таких податків, платежів та зборів, як екологічний податок, рентна плата (у частині плати за спеціальне використання води, плати за користування надрами, спеціальне використання лісових ресурсів, користування радіочастотним ресурсом України).

З 1 січня 2015 р. платники єдиного податку поділяються на чотири групи. Класифікація платників за групами відбувається на основі відповідних критеріїв (п. 4 ст. 291 ПКУ зі змінами та доповненнями від 01.02.2016). Для перших трьох груп основним критерієм є максимальний обсяг річних доходів. Платниками ж єдиного податку четвертої групи є, як правило, колишні платники фіксованого сільськогосподарського податку – сільськогосподарські товаровиробники, для яких законодавством установлено вимогу щодо необхідної мінімальної частки сільськогосподарського

Таблиця 1

Групи платників єдиного податку, критерії їх класифікації та умови перебування на єдиному податку

Групи платників єдиного податку	Критерії та умови перебування на єдиному податку			
	Річний ліміт доходу	Використання праці найманих осіб	Вид діяльності	Ставка податку та податкова база
Перша група: виключно фізичні особи – підприємці	До 300,0 тис. грн.	Не використовується (заборонено)	Роздрібний продаж товарів на ринках та/або надання побутових послуг населенню (пп. 291.7 ПКУ)	До 10% мінімальної зарплати*
Друга група: виключно фізичні особи – підприємці	До 1,5 млн. грн.	Не більше 10 осіб	Надання послуг, у т. ч. побутових (пп. 291.7 ПКУ), платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства	До 20% мінімальної зарплати*
Третя група: юридичні особи та фізичні особи – підприємці	До 5,0 млн. грн.	Не обмежується	Дозволено будь-які види діяльності, крім заборонених на єдиному податку (п. 3 п.п. 291.4 ПКУ)	- 3% для платників ПДВ від обороту; - 5% для неплатників ПДВ від обороту
Четверта група: юридичні особи – сільськогосподарські товаровиробники	Не обмежується	Не обмежується	Сільськогосподарське товаровиробництво, частка якого становить не менше 75% за попередній податковий (звітний) рік	Розмір ставок податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель та їх розташування, коливається у межах 0,16–5,4% від нормативної грошової оцінки (п. 293.9 ПКУ)

*Ставки є фіксованими, встановлюються сільськими, селищними та міськими радами у % від мінімальної заробітної плати на 1 січня поточного року відповідно до виду господарської діяльності

Джерело: узагальнено автором за [1]

товаровиробництва, яка має становити не менше 75% (пп. 4 п. 291.4 ПКУ). Крім вищезазначеного критерію, для отримання статусу платника єдиного податку суб'єктами оподаткування мають бути дотримані також інші умови (табл. 1).

Додатково до наведених критеріїв та умов перебування на спрощеній системі платників четвертої групи зазначимо, що об'єктом оподаткування в даному разі є площа сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду, що перебувають у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому в користування, у т. ч. на умовах оренди. Згідно з п. 292.3 ПКУ, підставою для нарахування єдиного податку платниками четвертої групи є дані Державного земельного кадастру, Державного реєстру речових прав на нерухоме майно. Отже, площа земельних ділянок, інформація про які не внесена до Державного земельного кадастру, фактично не включатиметься до бази оподаткування єдиного податку і до розрахунку розміру податку сплати у місцевий бюджет.

У п. 291.5. ПКУ вказано умови, за яких суб'єкти господарювання (фізичні та юридичні особи) не можуть бути платниками єдиного податку.

Чинне податкове законодавство передбачає можливість зміни групи платником єдиного податку. Розглянемо декілька варіантів такої зміни.

1. «Єдинники» першої та другої груп мають право перейти до «старшої» групи у разі перевищення граничного обсягу річного доходу. У підприємців – платників третьої групи такої можливості немає.

2. Фізичні особи – підприємці третьої групи можуть перейти до однієї з «молодших» груп: із другої групи можна перейти на першу або третю групу; з першої групи можна перейти до однієї зі «старших». Зазначені зміни передбачають дотримання критерії та умов перебування в обраній групі.

3. Юридичні особи третьої групи мають можливість перейти до четвертої за умови, якщо їх дохід від сільгоспвиробництва за попередній звітний рік становив не менше 75%.

4. Сільськогосподарські товаровиробники – платники четвертої групи, можуть перейти до третьої групи добровільно або обов'язково, якщо їх дохід від сільгоспвиробництва за попередній звітний рік становив не менше 75%.

Проведене узагальнення нормативно-правових основ функціонування спрощеної системи оподаткування у формі єдиного податку спонукає до проведення аналітичного огляду окремих статистичних даних щодо дієвості спрощеної системи оподаткування. Проаналізуємо основні статистичні показники щодо єдиного податку за даними Департаменту фінансів, економіки та інвестицій Сумської міської ради. Кількість платників єдиного податку в динаміці в м. Суми наведено на рис. 1.

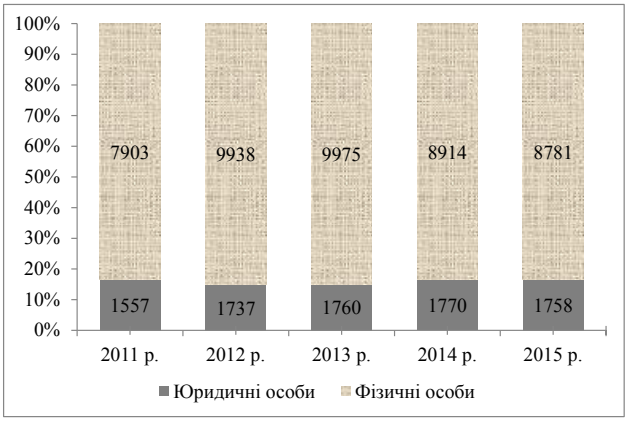


Рис. 1. Кількість платників єдиного податку в м. Суми, 2011–2015 рр.(станом на кінець року)
Джерело: побудовано автором за [2]

Можемо констатувати, що протягом 2011–2015 рр. зміни кількості платників єдиного податку в м. Суми відбувалися у різних напрямах. Зокрема, у період 2011–2013 рр. відбулося помітне збільшення кількості платників: фізичних осіб на 2 072, юридичних – на 203. У 2013–2015 рр. спостерігалося зменшення кількості цих платників, а саме: фізичних осіб – на 1 194, юридичних – на дві особи. Така різновекторна динаміка є прямим відображенням тих внутрішньополітичних подій та економічних процесів, що відбувалися в останні три роки і здійснили свій негативний вплив на макро-, мікроекономічні показники, зумовили згортання малого і середнього бізнесу, представники якого й є платниками єдиного податку.

Якщо ж розглядати структурні значення у розрізі платників, то частка платників – фізичних осіб становить понад 80% на протязі всіх років, що є абсолютно логічним із погляду того, що спрощена система за своїми природою і змістом призначена і спрямована на підтримку та розвиток саме малого та середнього бізнесу, ініційованого саме фізичними особами. Проте слід зауважити, що юридичні особи – платники виявилися менш чутливими до внутрішньополітичної, економічної та фінансової нестабільності, яка активізувалася останніми роками.

Розглянемо стан виконання доходної частини бюджету м. Суми за показниками єдиного податку (табл. 2).

Можемо зазначити, що планові показники надходжень від сплати єдиного податку щороку збільшувалися, що зумовлено перевиконанням планових показників, зокрема: у 2014 р. – на 10,1%, у 2015 р. – на 34,8%. За піврічним показником виконання 2016 р. можна впевнено очікувати також перевиконання від 25 до 30%.

Таким чином, не зважаючи на критику наявної системи оподаткування в частині єдиного податку з боку самих підприємців, фахівців, політиків, окремі недоліки, про які зазначають науковці та практики, все ж таки спрощена система оподаткування виконує покладену на

Таблиця 2

Показники надходжень єдиного податку до міського бюджету м. Суми (2014, 2015 та І півріччя 2016 рр.)

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р. до 2014 р., +/-
Затверджено на рік, тис. грн.	58800,0	58605,5	82269,8	23469,8
Фактично надійшло, тис. грн.	64759,2	79012,1	52491,2 (за І півріччя)	х
Виконання, %	110,1	134,8	63,8 (за І півріччя)	х

Джерело: узагальнено та побудовано автором за [2]

неї функцію – підтримку малого бізнесу через зменшення податкового навантаження, спрощення адміністрування, ведення обліку, складання звітності тощо. З огляду на те, що єдиний податок віднесений до місцевих, тобто є джерелом формування місцевих бюджетів, то і мотивація представників малого та середнього бізнесу до виведення діяльності з «тіні» має збільшуватися і збільшується, бо існує потреба і зацікавленість у соціально-економічному розвитку конкретної адміністративної території і покращення умов проживання на ній територіальної громади.

Практичне застосування спрощеної системи оподаткування, як зазначають науковці і практики, має деякі проблемні місця, що потребує подальшого її вдосконалення та прийняття відповідних змін на законодавчому рівні.

Перебування представників малого та середнього бізнесу на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності має низку переваг, однак поряд із цим присутні й суттєві недоліки, які часто супроводжуються протестними настроями, що може нести загрозу існуванню спрощеної системи взагалі [3, с. 143].

Основними недоліками та проблемними місцями спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності є:

- обмежений обсяг виручки, який дозволяється за цією системою;
- неврахування доходу під час сплати квартального авансу фізичної особи – платника третьої групи за звітний період [4].

Окрім цього, «слабким місцем» спрощеної системи є чутливість платників першої та другої груп до нововведень щодо зміни податкової бази. Так, анонсоване урядом України збільшення мінімальної заробітної плати до 3 200 грн. з 01.01.2017 (мінімальна заробітна плата, встановлена на 01.01.2016 – 1 378 грн., а з 01.12.2016 по 31.12.2016 – 1 600 грн.) призведе, відповідно, до збільшення суми податку до сплати для цих суб'єктів. Нині це активно обговорюється в суспільстві, формуються полярні думки щодо наслідків такого збільшення. За песимістичними прогнозами, очікується зростання споживчих цін, інфляції, зменшення реальних доходів, скорочення кількості суб'єктів малого підприємництва через збільшення податкового навантаження або перехід їх до нелегального бізнесу тощо. На думку ініціатора підвищення мінімального рівня заробітної плати, ця зміна покликана підвищити рівень життя переважно тієї частини працездатного населення, яка отримує мінімальну зарплату. Це збільшить рівень купівельної спроможності населення, платоспроможності в цілому, активізує попит на товари, роботи та послуги на внутрішньому ринку, тим самими буде знівельовано збільшення розміру податку для фізичних осіб – підприємців за рахунок збільшення їх виручки та доходів. Поки що важко визначитися, чого більше – негативних наслідків чи позитивних результатів очікувати найближчим часом. Проте сперечання з приводу доцільності або недоцільності підвищення «мінімалки» у два рази для працюючих, які отримують 1 378 грн. (до 01.12.2016) і виживають на них, на нашу думку, принижують їх гідність.

У контексті останніх нововведень у податковому законодавстві можна визначити напрями вдосконалення спрощеної системи оподаткування та підтримки малого бізнесу, зокрема:

1) збільшення граничного обсягу виручки від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг суб'єктів малого бізнесу;

2) посилення відповідальності платників єдиного податку за використання праці найманих працівників без оформлення трудового договору;

3) запровадження окремої програми пільгового кредитування для малого бізнесу;

4) створення консультаційних центрів для надання професійних консультацій щодо специфіки та переваг застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності з моменту започаткування власної справи до здійснення прибуткової підприємницької діяльності [5].

Висновки. Таким чином, на сучасному етапі розвитку національної економіки застосування спрощеної системи оподаткування, без сумніву, є необхідним та дієвим інструментом розвитку підприємницької діяльності, малого бізнесу зокрема. Крім того, єдиний податок у практичній реалізації цієї системи є важливим джерелом формування місцевих бюджетів. Ураховуючи, з якою регулярною частотою приймаються ті або інші зміни у податковому законодавстві, можна визначити, що інтереси суб'єктів господарської діяльності, а подекуди і держави, задоволені не повною мірою. Подальше реформування подат-

кової системи має бути орієнтоване на перспективи розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. При цьому стане в нагоді дослідження позитивних аспектів зарубіжного досвіду у сфері оподаткування малого бізнесу, що має стати напрямом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
2. Департамент фінансів, економіки та інвестицій Сумської міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://finance.sumy.ua/.
3. Харчук Ю.Ю. Перспективи розвитку суб'єктів господарювання малого бізнесу України в контексті нововведень у спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності / Ю.Ю. Харчук, А.І. Танчин // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2016. – № 1(29). – С. 140–145.
4. Кміть В.М. Переваги та недоліки функціонування спрощеної системи оподаткування в Україні / В.М. Кміть, М.Б. Судомир // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2015/56.pdf.
5. Чепець О.Г. Напрями реформування спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності / О.Г. Чепець // Ефективна економіка. – 2014. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3461.

УДК 336.027

Шульц Е.П.
аспірант
Інституту регіональних досліджень імені М.І. Долішнього
Національної академії наук України

МІСЦЕВІ ЗАПОЗИЧЕННЯ: СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

LOCAL BORROWING: NATURE, TYPES AND INTERNATIONAL EXPERIENCE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто різні підходи до трактування поняття місцевих запозичень. Проаналізовано особливості становлення інституту місцевих запозичень в Україні. Охарактеризовано класифікацію місцевих запозичень. Досліджено зарубіжний досвід у роботі з місцевими запозиченнями. Виділено основні проблеми, які виникають у нашій державі під час роботи з місцевими запозиченнями.

Ключові слова: місцеві запозичення, облігації, банківський кредит, місцеве самоврядування, регулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены различные подходы к трактовке понятия местных заимствований. Проанализированы особенности становления института местных заимствований в Украине. Охарактеризована классификация местных заимствований. Исследован зарубежный опыт в работе с местными заимствованиями. Выделены основные проблемы, которые возникают в нашем государстве при работе с местными заимствованиями.

Ключевые слова: местные заимствования, облигации, банковский кредит, местное самоуправление, регулирование.

ANNOTATION

The article deals with different approaches in the concept interpretation of local borrowing. Article also contains information about the creation process of local borrowing institute in Ukraine. All types of local borrowing are classified in this article too. International experience of local borrowings using was analyzed in this work. Main problems with local borrowings in our country were explored during creation of the article.

Keyworlds: local borrowing, bonds, bank loans, local government regulation.

Постановка проблеми. Використовуючи фінансові ресурси для забезпечення виконання своїх повноважень, органи місцевого самоврядування постають перед вибором джерел формування своєї ресурсної бази. Часто вони стикаються з проблемою нестачі фінансових ресурсів або відсутністю необхідного додаткового фінансування, яка змушує органи місцевого самоврядування вдаватись до використання зовнішніх джерел фінансування, шукати нетрадиційні шляхи залучення фінансових ресурсів, зокрема здійснювати запозичення на місцевому рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою та дослідженням місцевих запозичень займались як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Сутністю та проблематикою місцевих запозичень займались А.В. Петриків, Л.А. Олійник, О.В. Люта, В.М. Падалка, І.З. Сторонянська, І.В. Кравченко, І.С. Музика, М.М. Пастернак. Дослідженням ринку муніципальних облігацій та їх емісією займались О.А. Білоус, І.І. Ракуненко, З.Я. Лапішко, І.І. Мазур, О.Р. Західна. Серед робіт зарубіжних вчених необхідно виділити праці Дж.Е. Паттерсона, який займався питанням місцевих запозичень у США та Мексиці, Е. Тьоні, який проводив дослідження місцевих бюджетів та запозичень у Австрії, А. Баджо, який здійснив дослідження системи місцевих запозичень у Хорватії.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на проведення реформ, органи місцевого самоврядування стикаються з проблемою залучення фінансових ресурсів, особливо в питанні фінансування довгострокових капітальних об'єктів. Однак, як показує практика залучення та використання місцевих запозичень, ефективність цих процесів не завжди відповідає очікуваним результатам. Відповідно, залишається низка невирішених питань щодо підвищення їх ефективності.

Мета статті полягає у характеристиці сутності інструменту місцевих запозичень, механізмів його реалізації із врахуванням зарубіжного досвіду та сучасної ситуації на ринку місцевих запозичень.

Виклад основного матеріалу дослідження. В питанні трактування терміна «місцеві запозичення» думки українських науковців збігаються у своїй сутності, проте є певні розбіжності у формі. Для кращого прикладу розглянемо декілька варіантів трактувань.

Згідно з твердженням А.В. Петриків місцеві запозичення «є одним з основних інструментів фінансування програм і проектів, що направлені на покращення соціально-економічного стану територіальної громади» [1].

М.М. Пастернак проводив аналіз економічної сутності місцевих запозичень і дійшов висновку, що місцеві запозичення – це сукупність суспільних відносин, які виникають внаслідок виконання органами місцевого самоврядування своїх функцій та завдань із залучення грошових коштів у місцевий бюджет [2].

Згідно з визначенням Б.А. Карпінського та О.В. Герасименко місцеві запозичення – це грошові ресурси, що залучаються для безпосереднього фінансування капіталовкладень у місцеву інфраструктуру як для фізичних, так і для юридичних осіб, так і для міжнародних фінансових організацій на основі укладених відповідних договорів, за якими виникають боргові зобов'язання місцевих органів влади [3].

О.О. Сунцова відзначає, що місцеві запозичення – це операції, пов'язані з отриманням

міським бюджетом коштів, внаслідок чого в органів місцевого самоврядування з'являються зобов'язання перед кредиторами [4].

Л.А. Олійник зазначає, «що, згідно з нормативними документами, місцеві запозичення – це операції з отримання до міських бюджетів кредитів (позик) на умовах повернення, платності та строковості з метою фінансування цих бюджетів» [5].

Науковці розуміють місцеві запозичення як можливість для отримання органами місцевих самоврядування певних коштів, що спричинить боргові відносини між ними та кредиторами. Деякі трактування містять чітко окреслений напрям використання коштів, а саме розвиток місцевої інфраструктури. В інших трактуваннях відсутній акцент на цільовому використанні, акцентується увага на самому факті залучення ресурсів до міського бюджету.

Розглядаючи законодавчу базу, слід звернути увагу на визначення, яке міститься в Бюджетному кодексі України, де стверджується, що місцеві запозичення – це операції з отримання до бюджету Автономної Республіки Крим чи міського бюджету кредитів (позик) на умовах повернення, платності та строковості з метою фінансування бюджету Автономної Республіки Крим чи міського бюджету. У статті 74 Бюджетного кодексу також конкретизується мета здійснення місцевих запозичень, а саме використання їх для фінансування бюджету розвитку Автономної Республіки Крим та міських бюджетів для створення, приросту чи оновлення стратегічних об'єктів довготривалого користування або об'єктів, які забезпечують виконання завдань Верховної Ради Автономної Республіки Крим та міських рад, а також для задоволення інтересів територіальних громад [6].

Провівши аналіз законодавства та робіт вчених, ми дійшли висновку, що вони збігаються за своєю суттю та відрізняються за формою та обсягом наповнення. Порівняння розглянутих визначень дає змогу виокремити низку підходів до трактування місцевих запозичень, зокрема:

- ресурсний;
- інструментальний;
- процентний.

Перші два підходи, на наш погляд, дійсно звужують розуміння дефініції «місцеві запозичення». Натомість процентний підхід, в межах якого місцеві запозичення розуміють як операції, здійснення яких вимагає певного проміжку часу і виконання низки етапів, є найширшим. Водночас вважаємо за необхідне наголосити на цільовому призначенні місцевих запозичень.

Отже, на нашу думку, найчіткішим та найповнішим визначенням терміна «місцеві запозичення» є таке: операції, пов'язані із залученням до місцевих бюджетів грошових коштів на умовах платності, строковості та повернення, в результаті яких виникають боргові зобов'язання органів місцевого самоврядування як позичальників або гарантів.

Використання органами місцевого самоврядування місцевих запозичень передбачає певну нормативну-правову базу. До перших законів, які були прийняті та пов'язані із системою місцевих запозичень, належать Закон України «Про бюджетну систему» та Закон України «Про цінні папери і фондову біржу». Перший факт випуску муніципальних облігацій зафіксований у 1995 році в столиці України – Києві – задля розвитку інфраструктури міста. До першопрохідців у випуску муніципальних облігацій слід також віднести такі міста, як Одеса, Харків та Черкаси. Активне формування законодавчої бази почалось у 1997 році. Сюди слід віднести прийняття Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», а також «Положення про порядок випуску та обігу облігацій місцевої позики», прийняте Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

У 2001 році було прийнято Бюджетний кодекс України, в якому було визначено нове коло суб'єктів, які отримали право на здійснення вну-

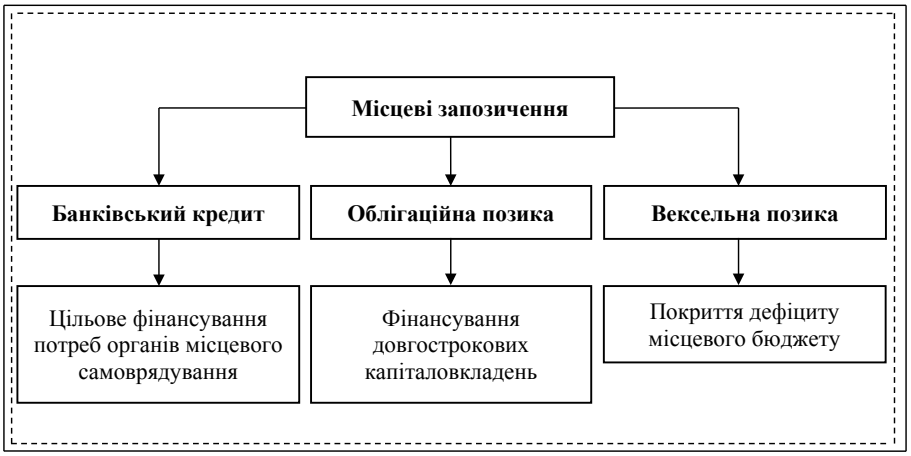


Рис. 1. Види місцевих запозичень та напрями їх використання

Джерело: складено на основі [1]

трішніх запозичень у вигляді випусків облігацій внутрішніх місцевих позик. Згідно з цим Кодексом право на випуск облігацій отримали Верховна Рада Автономної Республіки Крим та міські ради. Проте сільські, селищні, районні та обласні були позбавлені права на здійснення випусків облігацій місцевих позик. Також обмеження зазнали деякі міські ради з чисельністю населення менше 800 000 мешканців. 16 лютого 2011 року Кабінетом Міністрів України було затверджено Порядок здійснення місцевих запозичень, відповідно до якого здійснення запозичень органами місцевого самоврядування може проводитися у формі випуску облігацій місцевих позик та укладення договорів позики (кредитних договорів).

Більшість дослідників в ролі місцевих запозичень використовують одну форму, а саме випуск облігацій місцевих позик. Проте позики можуть бути надані фінансовими установами. Сюди потрібно додати і позики на покриття дефіциту бюджету. На нашу думку, саме класифікація, яка запропонована А.В. Петриків і включає в себе банківський кредит, облігаційні та вексельні позики, є найбільш точною (рис. 1).

Банківський кредит є однією з форм місцевих запозичень. У фінансових відносинах банківський кредит є залученням позичених коштів (засобів) з комерційного банку на умовах платності, строковості та зворотності.

Коли приватна особа звертається у фінансову установу задля отримання кредиту, оцінюється її платоспроможність, для оцінки якої використовується певна система показників та коефіцієнтів. В ситуації, коли йдеться про банківський кредит, який надається органам місцевого самоврядування, сюди може належати інформація про показники доходів і видатків місцевих бюджетів, комунальні підприємства, які перебувають у власності органів місцевого самоврядування, тарифну політику, законодавчу базу, історію кредитних відносин органів місцевого самоврядування з фінансовими установами.

Банківський кредит має певні переваги та недоліки. Порівняно з емісією облігацій, позики надаються одним банком або об'єднанням (консорціумом) банків, а емісія облігацій може включати участь багатьох інвесторів. Під час співпраці з банками у муніципалітету виникає стимул до самодисципліни, оскільки банківська установа здійснює постійний моніторинг його діяльності. Також тісна співпраця банку та муніципалітету може створити передумови для довгострокових відносин, які дають змогу отримати певні преференції: низькі накладні витрати під час наступного кредитування, зменшення чи перегляд відсоткової ставки. Проте в такій співпраці є й певні недоліки. Зокрема, якщо банк є монополістом на ринку, він зможе диктувати свої умови, уникаючи компромісу. Також зміна банку кредитора може викликати певний негативний сигнал для інших банків щодо муніципалітету, адже протягом певного часу інші банки не будуть знати точні причини такої зміни, є це власним рішенням органів місцевого самоврядування чи відмовою банку від подальшої співпраці [7].

Облігаційна позика передбачає емісію облігацій, цінних паперів з терміном дії більше одного року. Облігації відносять до інструментів фондового ринку через те, що залучені засоби спрямовуються на розвиток основних фондів. Облігаційні позики, як правило, використовуються для фінансування довгострокових капіталовкладень. Класифікація облігацій відображена у табл. 1 [8].

Використання муніципальних облігацій в Україні може мати як певні переваги, так і недоліки. До переваг необхідно віднести такі положення [9]:

– позитивний досвід емісії облігацій підвищує рівень кредитоспроможності та довіри кредиторів до муніципалітету;

– муніципалітет безпосередньо працює з інвесторами, налагоджуючи взаємовідносини;

– структуру та етапи здійснення запозичень шляхом випуску облігацій можна максимально адаптувати до інвестиційних потреб регіону;

– сплата відсотків здійснюється за графіком, встановленим емітентом, а не кредитором, що дає місцевим бюджетам можливість регулювати власні грошові потоки.

Серед недоліків використання облігацій потрібно виділити такі [9]:

– випуск облігацій не підходить для здійснення невеликих запозичень (до 5 мільйонів гривень);

– випуск облігацій може зайняти значний проміжок часу (до 4–5 місяців);

Таблиця 1

Класифікація облігацій

Тип облігації	Визначення
Незабезпечені облігації	Незабезпеченні боргові зобов'язання. Переважно використовуються для фінансування проектів, які не приносять доходів, проектів соціального призначення, які не мають на меті отримання прибутку.
Облігації під майбутні платежі	Погашаються за рахунок доходів від проекту, для фінансування якого вони були випущені. Насамперед сюди відносять об'єкти комунального призначення, котрі мають забезпечити майбутні платежі за оренду.
Облігації, забезпечені податковими надходженнями	Гарантією виконання зобов'язань з цих облігацій є надходження до місцевого бюджету певного виду податку.
Облігації, забезпечені нерухомістю	Забезпечуються будівлями, спорудами, земельними ділянками.

Джерело: складено на основі [8]

– видатки під час випуску облігацій є великими, особливо якщо розмір випуску є невеликим.

Україна має досить малий досвід у використанні місцевих запозичень. Натомість значний досвід, який можна запозичити, із використання місцевих облігаційних позик існує у розвинутих країнах, серед яких виділяються США та значна частка Європейських країн. Наприклад, Великобританія та Нідерланди емітують щороку муніципальних облігацій на декілька мільярдів фунтів стерлінгів та євро відповідно. Відбувається зростання використання муніципальних облігацій в Японії та країнах Азії.

Якщо порівнювати країни Європи та США, то можна дійти висновку, що:

– основними інвесторами муніципальних облігацій в Європі є комерційні банки, на відміну від США, де такими переважно є фізичні особи;

– на противагу США, в Європі поширена практика муніципальних запозичень на зовнішніх ринках; у США надається перевага внутрішньому ринку;

– відсутність вторинного ринку облігацій у Європі.

Вексельна позика пов'язана з емісією цінних паперів, таких як казначейські зобов'язання та казначейські векселі. Термін обігу становить до одного року. Такий тип позики потрібен для фінансування дефіциту бюджету поточного року і не використовується для інвестиційних цілей.

Розвиток та активне поширення використання місцевих запозичень припали на XX століття, а відбувалися в країнах з високим ступенем економічної самостійності. Сьогодні США виступають лідерами по обороту муніципальних облігацій, ринок муніципальних цінних паперів становить близько 75% від світового ринку муніципальних цінних паперів. Кожного року в США здійснюється випуск різних видів муніципальних запозичень на загальну суму близько 110 млрд. дол. [9]. Основними емітентами муніципальних облігацій виступають органи місцевого самоврядування, спеціальні округи, органи влади. До покупців муніципальних облігацій належать фізичні особи, комерційні банки, банківські фонди, компанії зі страхування життя. Внаслідок більшого ризику на фондованому ринку США дохід по місцевих облігаціях зажди вищий, ніж по державних.

До основних напрямів, які фінансуються за рахунок коштів від муніципальних запозичень, належать транспорт, комунальне господарство, освіта, розвиток промисловості, соціальне забезпечення, а також будівництво доріг, мостів, аеропортів, туристичних об'єктів. Водночас сьогодні в США відбувається скорочення фінансування промислових об'єктів, на противагу їм збільшується фінансування охорони здоров'я та освіти. Внаслідок більшого ризику на фондованому ринку США дохід по місцевих облігаціях зажди вищий, ніж по державних.

В розвинутих країнах, які використовують ринки облігацій для подальшого розміщення муніципальних кредитів, утворилися спеціальні установи, такі як незалежні агентства кредитних рейтингів та організації, які займаються облігаційним страхуванням. Існування таких установ пов'язано з поширеністю використання місцевих позик та бажанням зменшити ризики по них як центральною владою, так і потенційними інвесторами та кредиторами. Центральна влада зацікавлена в адекватності та розсудливості органів місцевого самоврядування під час здійснення ними місцевих запозичень.

Під час регулювання ринку місцевих запозичень виникають проблеми, пов'язані з діяльністю центральної влади. Зокрема, вона може створювати занадто суворі обмеження для місцевої влади, що негативно впливає на діяльність органів місцевого самоврядування в секторі місцевих запозичень. Існує й інший підхід до ринку місцевих запозичень, який використовує центральна влада. Він полягає в тому, що центральна влада забезпечує усіх учасників ринку своїми гарантіями, що фактично й приводить до відсутності оцінки муніципальних кредитів. Наслідком такої ситуації стає невірне розподілення кредитних коштів на ризикові або низькодохідні проекти.

Країною, в якій центральна влада уміло реалізувала підходи до регуляції ринку місцевих запозичень, вважають Японію. В цій країні не було жодного дефолту по місцевих облігаціях з 1947 року. Центральна влада цієї країни здійснила мінімізацію ризиків по місцевих запозиченнях шляхом корекції підрахунку суми трансфертів, фіксування рівня ставок по податках на період погашення заборгованості.

Залежно від країни відрізняються і моделі державного регулювання ринків місцевих запозичень. Наприклад, в Італії, Нідерландах та Португалії органи місцевої влади мають право на вільний вихід на ринки запозичень. Але в Нідерландах органам місцевого самоврядування дозволено залучати місцеві запозичення лише з метою фінансування закупівлі основних засобів. У Швеції є також обмеження за напрямом використання місцевих запозичень, які мають право використовуватись тільки для фінансування проектів капітального будівництва. Органи місцевого самоврядування в таких країнах, як Норвегія, Іспанія, Австрія та Великобританія, не мають права вільного виходу на ринки місцевих запозичень, тому повинні звертатись за відповідним дозволом до органів центральної влади [10].

Що стосується нашої держави, то згідно з Законом України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28 грудня 2014 року № 79-VIII умови здійснення запозичень повинні погоджуватись з Міністерством фінансів України [11]. Проте якщо Міністерство фінансів протягом місяця з дати надходження необхідних

документів не приймає рішення, то запозичення (кредити) вважаються автоматично погодженими. Згідно з чинним законодавством Міністерство фінансів повинне стежити за доцільним використанням наданих коштів та розрахунками, які проводяться органами місцевого самоврядування.

Чимало негативних факторів впливають на розвиток та здійснення місцевих запозичень органами місцевого самоврядування в Україні. Кризові явища та інфляція призводять до зростання ризику несвоєчасного повернення платежів за борговими зобов'язаннями. Це робить місцеві запозичення досить ризикованими фінансовими інструментами. Проте, окрім кризових явищ, існують й інші причини, які мають вплив на розвиток місцевих запозичень в нашій державі.

У зв'язку з невеликим досвідом залучення запозичень органами місцевого самоврядування та низьким рівнем підготовки працівників відповідних структурних підрозділів спостерігається проблема, пов'язана з відсутністю достатньої кількості спеціалістів, які можуть займатися плануванням, підготовкою та реалізацією проектів, пов'язаних з місцевими запозиченням.

Досі не сформовано чіткі механізми звітування та оприлюднення інформації про залучення використаних коштів. Це фактично може спричинити виникнення зловживання та неефективного використання місцевих запозичень що, приведе до збільшення боргів місцевої влади та дефолту. Існують і ризики надмірного захоплення використанням місцевих запозичень, що аналогічно може мати негативні наслідки. У національному законодавстві також відсутні механізми регулювання та впливу на органи місцевого самоврядування, в яких внаслідок здійснення місцевих запозичень виникли певні фінансові труднощі.

Відсутність розвиненого ринку андерайтингу також обумовлює повільні темпи розвитку місцевих запозичень. Існують певні ризики на ринку муніципальних паперів, проте в Україні досить складно застрахуватись від них. Законодавство у вигляді Закону «Про цінні папери та фондовий ринок» та акти Національної комісії з цінних паперів досить неузгоджене з реаліями фондового ринку, а інформація, подана у цих документах, є досить складною для сприйняття навіть для спеціалістів у даній сфері.

Ще однією проблемою є слабо розвинуте середньострокове планування місцевих бюджетів, що спричиняє додаткові ризики під час здійснення місцевих запозичень. Органи місцевого самоврядування в Україні мають проблеми з сильною залежністю від міжбюджетних трансфертів та їх розподілу. А оскільки розподіл коштів досить нестабільний, виникає проблема з адекватною оцінкою здатності місцевої влади погасити борг. При цьому відсутні ефективні механізми оцінки здійснення запозичень, що ускладнює визначення доцільності та, відповідно, прийняття рішення про здійснення запозичення на місцевому рівні.

Висновки. Проаналізувавши міжнародний досвід та вітчизняну практику залучення місцевих запозичень, доходимо висновку про їх недостатнє використання у діяльності органів місцевого самоврядування. Відзначимо, що місцеві запозичення мають виступати важливим інструментом для ефективного забезпечення виконання функцій органів місцевого самоврядування, і нехтувати процесом їх розвитку є вкрай необачно. З початком проведенням децентралізації почали відбуватись певні зрушення в цьому питанні, проте слід і надалі активно вивчати міжнародний досвід та удосконалювати вітчизняне законодавство, пов'язане з місцевими запозиченнями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Петриків А.В. Напрями та заходи з удосконалення системи місцевих запозичень в Україні / А.В. Петриків // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – 2013. – № 1.
2. Пастернак М.М. Місцеві позики як інструмент фінансування соціально-економічних програм органів місцевого самоврядування : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / М.М. Пастернак. – Ірпінь, 2001.
3. Герасименко О.В. Фінансово-інвестиційний словник / О.В. Герасименко, Б.А. Карпінський. – Львів : Магнолія Плюс, 2005. – 304 с.
4. Сонцова О.В. Місцеві фінанси : [навч. посіб.] / О.В. Сонцова. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
5. Олійник Л.А. Стан і проблеми розвитку місцевих запозичень в Україні / Л.А. Олійник, М.А. Трусєєва // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2014. – Вип. 200 (3). – С. 237–242.
6. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
7. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади : [навчальний посібник] / [О.П. Кириленко, Б.С. Малиняк, В.В. Письменний, В.М. Русін]. – К. : ТОВ «Підприємство «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. – 396 с.
8. Роль місцевих запозичень у вирішенні фінансових потреб регіонів // Ефективна економіка. – 2015. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua.
9. Мазур І.І. Особливості становлення ринку муніципальних паперів в Україні / І.І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 1.
10. Брязкало А.Є. Місцеві запозичення як джерело формування фінансових ресурсів органами місцевого самоврядування / А.Є. Брязкало. // Економіка та держава. – 2016. – № 3. – С. 98–101.
11. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : Закон України від 28 грудня 2014 року № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/79-19.

УДК 338.4:330.131.7

Якимчук Т.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Криворізького економічного інституту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ВРАХУВАННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ РІЗНИХ СФЕР БІЗНЕСУ ПІД ЧАС УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ

THE CONSIDERATION PECULIARITIES OF THE ACTIVITY OF VARIOUS BUSINESSES ENTITY IN RISK MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті систематизовано основні чинники ризику на українських підприємствах; розкрито основні причини виникнення ризику у різних суб'єктів господарювання в сучасних економічних умовах. Результати дослідження можуть бути використані під час вдосконалення системи управління ризиками підприємств.

Ключові слова: ризик-менеджмент, невизначеність, ідентифікація ризику, небезпека, фактори ризику.

АННОТАЦИЯ

В статье систематизированы основные факторы риска на украинских предприятиях; раскрыты основные причины возникновения риска у различных хозяйствующих субъектов в современных экономических условиях. Результаты исследования могут быть использованы при усовершенствовании системы управления рисками предприятий.

Ключевые слова: риск-менеджмент, неопределенность, идентификация риска, опасность, факторы риска.

ANNOTATION

The article systematizes the main factors of risk on the Ukrainian enterprises; the basic risk causes of various business entities in the contemporary economy are revealed. The results of the research can be used at the improvement of enterprise risk management system.

Keywords: risk management, uncertainty, risk identification, hazard, risk factors.

Постановка проблеми. Важливими чинниками виходу економіки України з кризового стану сьогодні виступають стабілізація розвитку промислового виробництва та оздоровлення вітчизняного фінансового сектору. Так, станом на 1 січня 2016 р., згідно з даними Державної служби статистики України, відбулися скорочення кількості суб'єктів економіки за організаційними формами господарювання на 0,87% та зменшення обсягів промислового виробництва за основними видами діяльності на 1,7% порівняно з аналогічним періодом минулого року; за 1 квартал 2016 р. питома вага збиткових підприємств склала 39,7% від загальної кількості великих та середніх підприємств [1]. Це було викликано високим рівнем інфляції, кризою платежів, скороченням інвестицій в основний та оборотний капітал, неможливістю формування на підприємствах реального сектору економіки організаційної структури інноваційного типу, недостатньою увагою до чисельних ризиків, що суттєво позначається на результатах діяльності вітчизняних суб'єктів бізнесу.

Як показав досвід останніх років, більшість з них, які імплементували в свою діяльність корпоративний ризик-менеджмент, виявилися незахищеними. Адже облік факторів ризику здійснювався стохастично, а сам механізм управління не мав систематичного характеру. Це привело до прийняття управлінських рішень більшою мірою інтуїтивно. Тоді як стійкість та успішність розвитку суб'єкта підприємництва безпосередньо залежать від вміння управляти ризиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні питання формування механізму корпоративного ризик-менеджменту детально розглянуті в роботах А.П. Альгіна, І.Т. Балабанова, І.О. Бланка, П.Г. Грабового, Р.М. Качалова, В.Г. Мединського, Л.М. Михайлова та інших вчених. Вагомий внесок у дослідження питань управління ризиками різноманітних напрямів та аспектів зробили такі зарубіжні науковці, як Г. Асхауер, Дж. Бейлі, Х. Дерескі, Д.Дж. Карлсон, Ф. Найт, Д. Мак-Нотон, Г. Мінцберг, П. Роуз, Д. Скотт, Я. Севидж, Е. Холмс, С. Х'юс, У. Шарп.

В Україні цю проблему з погляду оцінювання та ідентифікації ризиків досліджували В.В. Вітлінський, В.М. Гейц, М.М. Клименюк, О.О. Пересада, А.В. Шегда. Робилися спроби проаналізувати чинники виникнення ризику на промислових підприємствах О.В. Кривдою [1, с. 271], в агробізнесі – І.Л. Литвинчук [2, с. 188], К.А. Олійник [3, с. 39], у торгівлі – О.І. Юсиповичем [4, с. 54], у туристичних компаніях – О.О. Охрименком [5, с. 62], К.В. Кучеренко [6, с. 96], на коксохімічних підприємствах – В.О. Черепановою, М.С. Магомедовим [7, с. 123].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на існування великої кількості робіт, присвячених проблемам управління ризиком економічних суб'єктів, залишається недостатньо вивченим питання систематизації їх особливостей діяльності та впливу на механізм корпоративного ризик-менеджменту. Тоді як використання неадаптованої до специфіки діяльності окремого економічного суб'єкта загальної системи управління ризиками не забезпечить виконання головної її функції.

Мета статті полягає у систематизації чинників, які спричиняють ризики у різних видах підприємницької діяльності, задля уможливлення використання ймовірнісних підходів до оцінки ризикових ситуацій та збору статистичних даних про внутрішні та зовнішні умови ведення бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризик притаманний будь-якій сфері бізнесу. Процедури управління ним мають загальновстановлені закономірності. Проте кожен суб'єкт економічної діяльності під час побудови системи ризик-менеджменту має орієнтуватися на її організацію за принципом галузевої належності. На сучасному етапі практичної реалізації системи управління ризиком важливим напрямом стає не детальне вивчення деструктивного впливу події, що спричинила виникнення ризику, а її конструктивний вплив на суб'єкта економічної діяльності. Іншими словами, розуміння та прийняття ризику мають створювати передумови для стимулювання економічного суб'єкта до виправданого ризику з метою досягнення ним мети своєї діяльності.

Впровадження системи ризик-менеджменту на вітчизняних підприємствах реального сектору економіки неможливе у зв'язку з відсутністю встановлених вимог до її організації. Тоді як управління ризиком таких економічних суб'єктів є більш складним процесом порівняно з фінансовим сектором, де це питання має нормативно-правове забезпечення.

Ґрунтуючись на дослідженнях Д.В. Соколова [8, с. 24], з метою узагальнення та систематизації чинників та джерел виникнення ризиків у суб'єктів підприємництва різних сфер бізнесу приймемо такий їх розподіл найбільш важливих груп: стратегічні, фінансові, правові, операційні та репутаційні.

Сільське господарство належить до високоризикового виду діяльності. Управління його ризиками буде відрізнятися значною увагою до чинників, пов'язаних з випадковими подіями:

1) стратегічні (високий рівень конкуренції; неефективність виробництва, викликана низькою якістю посадкового матеріалу, добрив; відсутність доступу до сучасної інформації; низький рівень впровадження інновацій; втрата підтримки інвесторів);

2) фінансові (підвищення процентних ставок; неефективність фінансового планування; проблеми з постачальниками добрив та палива; неплатоспроможність покупців продукції; суттєві коливання фінансових результатів; недостатність власних коштів; постійна потреба в капітальних вкладеннях);

3) правові (незадовільне забезпечення правовою інформацією; недостатня урегульованість нормативно-правової бази; невідповідність законодавств різних країн одне одному; недостатня увага до оформлення внутрішніх нормативних документів);

4) операційні (сезонність виробництва; несприятливі погодні умови; варіативний характер урожайності; низька якість продукції; складність або неможливість зміни асортименту продукції; падіння цін на продукцію; зростання цін на мінеральні добрива та паливо; високий знос техніки; несприятливе розміщення виробничої бази та невикористання просторової диверсифікації виробництва; навмисні / ненавмисні дії постачальників, що призвели до порушення операційного процесу; висока залежність від біологічних чинників; людський фактор; крадіжки продукції);

5) репутаційні (наявність порушень законодавчих вимог; судові рішення, пов'язані з невиконанням контрактів перед контрагентами; забруднення навколишнього середовища (ґрунту, води); низький рівень корпоративної культури).

Суб'єкти підприємництва у будівництві за умови зростаючої складності та варіативності сучасної економічної системи потребують налагодженого ризик-менеджменту у зв'язку із дискретністю технологічних процесів. Загрози діяльності, що можуть спричинити непередбачувані наслідки, поділяються на такі групи:

1) стратегічні (втрата конкурентних переваг; недосконала стратегія просування та реалізації об'єкта будівництва; низький ступінь диверсифікації робіт; помилки в управлінському та бухгалтерському обліку);

2) фінансові (недостатність фінансових ресурсів; висока залежність від кредитних ресурсів; зростання процентних ставок; зниження фінансової стійкості; коливання курсу іноземних валют);

3) правові (зміни законодавства щодо будівельної діяльності, видачі землі, порядку оформлення прав власності; зміна податкового законодавства);

4) операційні (значна тривалість виробничого процесу; помилки в проектно-кошторисній документації; велика кількість сторін-учасників під час реалізації будівельного проекту (зниження надійності субпідрядників та неузгодженість їх дій); невиконання договірних зобов'язань перед замовником; порушення постачальниками умов контрактів; зростання цін на матеріали; низька якість виконаних робіт; неякісні будівельні матеріали, що може призвести до браку виробництва; залежність від природно-кліматичних умов; висока ресурсомісткість; низька трудова дисципліна; недостатність кваліфікованих кадрів; порушення техніки безпеки; висока плинність кадрів; недостатнє використання власних виробничих потужностей; вихід з ладу обладнання; аварії на будівельних майданчиках);

5) репутаційні (крадіжки конфіденційної комерційної інформації, ноу-хау; високі вимоги до екологічності виробничих процесів, що пов'язано з утворенням значних за обсягами промислових відходів, пилу та шумового забруднення).

Ведення бізнесу суб'єктами енергетики здійснюється в умовах невизначеності щодо май-

бутнього їх розвитку, яка характеризується постійно зростаючою динамікою та носить глобальний характер. Класифікація можливих ситуацій, що можуть призвести до ризику, передбачає виокремлення таких груп:

1) стратегічні (складність прогнозування потреби в енергоносіях; недооцінка (переоцінка) стратегічного потенціалу підприємства; помилки у бізнес-рішеннях; відсутність гнучкості у прийнятті управлінських рішень; специфічний характер продукції);

2) фінансові (коливання курсу валют; фінансова неплатоспроможність контрагентів; низька розрахункова дисципліна; заморожування грошових коштів на тривалий період; потреба у значних обсягах фінансових ресурсів; втрата фінансової стійкості);

3) правові (необхідність отримання ліцензій та дозволів на здійснення діяльності; підвищена відповідальність за порушення контрактних зобов'язань; недосконалість законодавчої бази щодо діяльності галузі; мінливість законодавства з оподаткування господарських операцій; посилення законодавчих вимог до екологічності виробничих процесів);

4) операційні постійні зміни в системі тарифоутворення; вплив географічного положення на виробничий процес; перебої в технологічному процесі, а також його складність; використання застарілих методів виробництва; неякісне виконання робіт під час реалізації проектів у даній галузі у зв'язку з браком досвіду або спеціалістів у компанії чи її підрядників; застаріле обладнання; відсутність приросту нових потужностей; нерегулярна профілактика та ремонт обладнання; втрати продукції під час транспортування; аварії, викликані технологічними причинами або людським фактором; відсутність молодих кваліфікованих фахівців; недосконала система внутрішнього контролю; крадіжки продукції);

5) репутаційні (надходження до замовника неякісної продукції; загроза економічній безпеці у зв'язку з корупцією, роботою членів однієї родини; негативний вплив на навколишнє природне середовище; непрозора структура управління; втручання в діяльність політичних структур).

Стрімкий всесвітній розвиток інформаційно-комунікативних послуг та подальша зростаюча в них потреба свідчать про необхідність виважених управлінських рішень з урахуванням низки ризиків. Серед найбільш значимих для суб'єктів підприємництва у сфері інформації та телекомунікацій можна виокремити такі небезпеки діяльності:

1) стратегічні (високий рівень конкуренції; некомпетентність менеджменту; наявність дочірніх підприємств; варіативний характер попиту на послуги; помилки під час впровадження нових технологій та послуг);

2) фінансові (висока залежність від змін процентних ставок; значна потреба в кредитних ресурсах; брак власних коштів; втрата фінансової незалежності; зниження купівельної спроможності грошей);

3) правові (недосконалість законодавчого поля (Кримінально-процесуального Кодексу України; антимонопольних норм; незахищеність прав інтелектуальної власності на створені продукти); неоднозначність правових відносин між постачальниками та споживачами послуг; визнання податковим органом договору «вдаваною» угодою; законодавчі зміни щодо податкового навантаження (донарахування податків, зокрема ПДВ));

4) операційні (значна інноваційна місткість діяльності; порушення строків виконання робіт підрядними організаціями; недосконалість бізнес-процесів та зростання їх кількості; помилки в маршрутизації мережі; неможливість швидкого реагування на запроси клієнтів, їх перехід до конкурентів; впровадження високих тарифів; нерелеванто підібрані договірні інструменти; помилки під час складання рахунків; використання несертифікованого програмного забезпечення; втрати від комерційного та технічного шахрайства (крадіжки трафіку та інших видів послуг, несанкціоноване підключення до безпровідних мереж); аварії, що спричинені стихійними лихами; перебої в постачанні електроенергії; перебої в роботі обладнання; наявність пікових навантажень у мережі; помилки в роботі персоналу);

5) репутаційний (низький рівень соціальної відповідальності; витік (крадіжка) інсайдерської інформації; недостатня захищеність персональних даних споживачів; неправомірні дії правоохоронних органів (регулярні обшуки, вилучення офісної техніки)).

Функціонування суб'єктів машинобудування відбувається в умовах, коли на виробничий процес здійснюють вплив випадкові чинники таких груп:

1) стратегічні (неточний прогноз довгострокового розвитку бізнес-середовища; недосконалість маркетингових стратегій через специфіку продукції; скорочення споживчого попиту; зниження ціни на продукцію; помилки у виборі управлінського рішення);

2) фінансові (значні потреби в залучених ресурсах, зростання процентних ставок; коливання курсу іноземних валют; інфляційне знецінення монетарних активів; зростання фінансової залежності; втрата ліквідності; низький рівень інвестиційної привабливості; зниження рівня прибутковості; незадовільна платіжна дисципліна);

3) правові (зміни в законодавстві щодо оподаткування митом; зміни вимог щодо викидів в атмосферу забруднюючих речовин; протиправні дії третіх осіб; поява судових рішень щодо укладених договорів; невідповідність більшості стандартів з виготовлення продукції міжнародним);

4) операційні (неякісна розробка проекту; тривалий життєвий цикл продукції; наявність

гарантійного обслуговування; висока капіталомісткість; скорочення виробничого потенціалу; значні витрати на науково-дослідні розробки; висока залежність від постачальників; перебої в постачанні ресурсів; підвищення зносу основних засобів; відсутність висококваліфікованого персоналу; недостатня робота з перепідготовки кадрів; конфліктність у колективі);

5) репутаційні (наявність відходів, пов'язаних з утилізацією продукції; зростання техногенної складової виробництва (перевищення нормативів викидів, несанкціоноване розміщення відходів); велика кількість судових позовів).

Металургійний комплекс України провадить свою діяльність в умовах глобальної невизначеності, викликаної необхідністю конкуренції з транснаціональними виробниками, відносинами з контрагентами різних країн. Це генерує ризики, зумовлені такими групами чинників:

1) стратегічні (негативні коливання попиту на продукцію; постійне зростання конкуренції; зміни ринків збуту; зниження потреби в продукції на зовнішньому або внутрішньому ринку; непрофесіоналізм менеджменту);

2) фінансові (валютні коливання; низька інвестиційна активність; інфляція; зниження платоспроможності споживачів продукції; скорочення результативності діяльності; зниження фінансової стійкості);

3) правові (запровадження митних обмежень; порушення законодавства у сфері природокористування; відсутність законодавчих засад контрольної діяльності в галузі);

4) операційні (зростання вартості сировини, матеріалів, а також нерегулярність їх поставок; зростання волатильності цін на енергоносії; підвищення адміністративних витрат; зростання залізничних тарифів; порушення технологічних процесів; зниження якості продукції; втрати робочого часу; невпровадження нових методів виробництва та технологій; невиконання специфікацій замовників; невиконання графіків поставок продукції; зростання рівня залежності від постачальників; аварії; вихід з ладу обладнання; недостатня робота з підвищення кваліфікації працівників, некоректна система мотивації персоналу; наявність бар'єрів під час горизонтальної ротації співробітників);

5) репутаційні (нанесення шкоди навколишньому природному середовищу та здоров'ю людей (наближеність до населеного пункту, порушення ландшафту під час видобутку сировини, наднормативні викиди шкідливих речовин); високий рівень травматизму виробництва; незахищеність від дій кримінальних структур).

Бізнес-середовище підприємств торгівлі, які взаємодіють з чисельними контрагентами, має стохастичний характер та породжує такі небезпечні групи подій:

1) стратегічні (зміни кон'юнктури ринку, зокрема високий рівень динамічності розвитку галузі; суттєві коливання попиту (в кризових умовах спостерігається його відсутність на окремі види товарів); висока залежність від настроїв та вподобань населення; посилення конкуренції; нездатність менеджменту використовувати ризикові ситуації для отримання додаткових вигод; неефективна маркетингова політика, зокрема зростання витрат на рекламні акції; невиконання плану росту клієнтської бази; неможливість проведення широкомасштабних маркетингових досліджень; сильна залежність результативності від купівельної спроможності населення);

2) фінансові (зниження вартості грошей; велика потреба в оборотних коштах; неоптимальність залишків товарів на складах; іммобілізація грошових коштів у результаті зростання термінів відстрочки платежів в оптовій торгівлі; несвоєчасна сплата за наданий товар; втрата фінансової стійкості; зниження ліквідності активів (залежані товари, безнадійна дебіторська заборгованість); зниження ефективності використання оборотних коштів);

3) правові (нерозвиненість внутрішнього нормативно-правового забезпечення; зміни законодавства щодо отримання дозвільних документів на продаж окремих груп товарів; юридичні складності під час оформлення власної торгової марки; недостатній рівень захищеності споживачів під час електронної торгівлі; несприятливі зміни податкового законодавства щодо торгівлі окремими групами товарів);

4) операційні (відсутність можливостей розширення торговельної мережі; сезонність продажу для окремих груп товарів; необхідність надання послуг під час заміни неякісних товарів; зростання асортиментних позицій; невикористання / неефективне використання додаткових послуг під час торгівлі товарами; неефективна передпродажна підготовка товарів у торговельній залі; несвоєчасна викладка товарів; проблеми, пов'язані зі зберіганням товарів; недостатність поширення системи оплати пластиковими картками та електронними грошима; низька надійність платіжних систем; зростання витрат, пов'язаних з діяльністю третіх осіб, зокрема виробників, посередників, орендодавців; порушення контрактних умов з поставки товарів; несвоєчасне виконання умов договорів контрагентами; шахрайство постачальників; неякісні послуги транспортування, що призвело до втрати або псування товарів; помилки у виборі транспортного засобу для перевезення вантажу; крадіжки; псування товарів покупцями в торговельній залі; висока працемісткість; значні витрати на заробітну плату; недостатня укомплектованість персоналу; плинність кадрів; залежність ефективності діяльності від професіоналізму та психологічних якостей працівників; велике навантаження персоналу; відсутність соціальних програм для працівників; вихід з ладу торгового обладнання);

5) репутаційні (недостовірні дані про діяльність; продаж прострочених та неякісних това-

рів; неефективне впровадження власної торгової марки; недобросовісність персоналу).

Транспортні підприємства активно взаємодіють з іншими суб'єктами та різноманітними об'єктами ринку транспортних послуг. Дискретність змін чинників діяльності підприємств транспорту визначає поділ їх на такі групи:

1) стратегічні (нерозвиненість лізингових послуг в країні; несприятливі зміни в кон'юнктурі ринку; поява нових конкурентів; неефективність менеджменту; відсутність маркетингової служби; негнучка цінова політика; зниження життєвого рівня населення; недосконале вивчення ринку під час впровадження нового виду транспортної послуги);

2) фінансові (несприятливі зміни курсів валют та процентних ставок; зниження можливостей залучення кредитних ресурсів; велика потреба в залучених грошових коштах на тривалий період; неплатоспроможність дебіторів; виникнення простроченої дебіторської заборгованості; недостатність оборотних коштів, викликана особливостями перевезення пасажирів та вантажів; недостатність ліквідних активів; зростання заборгованості перед постачальниками та кредиторами);

3) правові (відсутність низки технічних регламентів, протиправні дії третіх осіб; недосконалість нормативно-правової бази; зміна вимог щодо екологічності діяльності);

4) операційні (спеціалізація підприємства; значна залежність діяльності від стихійних природних явищ; незабезпеченість замовленнями; сезонність надання деяких видів транспортних послуг; низька якість послуг; недостатня швидкість перевезень; несприятливі зміни цін на паливо, запасні частини тощо; непередбачувані дії контрагентів, порушення ними договірних зобов'язань; низький рівень модернізації транспортного парку; ненадійність та відсутність безпеки транспортного засобу; недостатність інвестицій у персонал; відсутність системи кадрових резервів; низький рівень зарплати в галузі; недобросовісність персоналу; помилки персоналу, зокрема недотримання правил техніки безпеки; аварії; втрати вантажу або майна через незадовільний стан шляхів);

5) репутаційні (наявність фактів крадіжки вантажу; викривлення інформації про діяльність підприємства в ЗМІ третіми особами; втрата клієнтів; можливість техногенної катастрофи; забруднення навколишнього природного середовища).

Економічне середовище, в якому туристичні компанії надають послуги, характеризується наявністю низки протиріч між інтересами суб'єктів взаємовідносин. Це призводить до виникнення несприятливих подій, які генерують ризики, таких груп:

1) стратегічні (зниження рівня життя населення; посилення конкуренції; сезонність попиту на послуги; помилки в роботі менеджменту; втрата постійних клієнтів);

2) фінансові (несприятлива зміна курсу валют та рівня цін в країні; недостатність власних коштів; обмежені можливості використання кредитних ресурсів; розбалансованість грошових потоків та погіршення фінансового стану);

3) правові (низька правова культура; відсутність законодавчої вимоги щодо видачі окремого виду ліцензій на здійснення страхування туристів; неврегульованість і мінливість системи законодавчого регулювання діяльності; зміни податкового та митного законодавства);

4) операційні (висока залежність від діяльності третіх осіб (державних відомств, транспортних підприємств, банків, орендодавців); невиконання зобов'язань контрагентами; відмова клієнта від сплати туру; стихійні лиха та епідемії в країнах відпочинку; військові та революційні дії, масові заворушення в країнах відпочинку; закриття кордонів та відмови у візах; висока залежність від технічних нововведень; перебої в роботі телефонних і комп'ютерних систем; незадовільний стан шляхів; низька якість обслуговування; помилки персоналу, зокрема відсутність навиків ділового спілкування та професійної етики; шахрайство);

5) репутаційні (недостатня увага до іміджевої політики; невідповідність реальних умов туру заявленим; наявність судових позовів клієнтів; негативні відгуки про діяльність у ЗМІ).

Хімічна промисловість має в своїй структурі багато підгалузей, орієнтованих як на внутрішній, так і зовнішній ринки. Це призводить до нестабільності в діяльності економічних суб'єктів та потребує під час прийняття управлінських рішень врахування таких груп чинників ризику:

1) стратегічних (неможливість гнучкого реагування стратегії підприємства на зміни економічної, політичної соціальної ситуації; нееластичний попит на продукцію; зниження цін конкурентами; помилки в логістиці щодо збуту продукції);

2) фінансових (коливання на валютному, фондовому та кредитному ринках; постійна потреба у значних обсягах фінансових ресурсів; невиконання або часткове виконання дебіторами зобов'язань; низька ліквідність);

3) правових (недосконалість механізму практичного застосування правових норм галузі; застосування норм адміністративного впливу на підприємство; вплив регуляторних органів; зміни законодавства з оподаткування);

4) операційних (залежність від внутрішньої інфраструктури; складність виготовлення продукції; низька якість продукції; неефективність закупівельної політики; висока концентрація контрагентів; відсутність / недостатність сировинної бази; залежність виробництва окремих видів продукції від рівня розвитку інших галузей (сільського господарства, харчової промисловості); зміна транспортних тарифів; низький рівень розвитку стратегічних компетенцій співробітників; відсутність системи оцінки діяльності персоналу; низька або недостатня кваліфікація персоналу; висока науко-

ємність; недосконалість та застарілість технологій; відсутність контролю за станом власних транспортних засобів; неможливість використання виробничих потужностей в повному обсязі; зростання рівня пожежної, вибухової та технічної небезпеки у виробничому процесі; аварії, що призводять до пошкодження здоров'я персоналу; наявність шкідливих відходів виробництва; необхідність транспортування вогне- та вибухонебезпечних вантажів);

5) репутаційних (підвищення екологічної небезпеки (забруднення підземних вод, аварійне забруднення атмосфери); ігнорування екологічних норм на підприємстві; нанесення шкоди третім особам; велика ймовірність травматизму; взаємозв'язки з кримінальними структурами; конфлікти між акціонерами).

Висновки. Необхідність систематизації чинників, які визначають появу того чи іншого ризику в економічного суб'єкта певного виду підприємницької діяльності, полягає в можливості їх своєчасного виявлення та чіткої фіксації. Це дає змогу класифікувати причинно-наслідкові зв'язки між усіма процесами в діяльності такого суб'єкта. Детальний аналіз факторних ознак ризику дає змогу більш точно визначати можливі його наслідки та розробляти заходи з його управління. Предметом подальших досліджень може стати розробка уніфікованої звітності з ідентифікації чинників ризику вітчизняних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua.
2. Кривда О.В. Механізм ризик-менеджменту на українських підприємствах та чинники, що його формують / О.В. Кривда // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2013. – № 10. – С. 268–273.
3. Литвинчук І.Л. Ризик-менеджмент в корпоративних підприємствах агробізнесу / І.Л. Литвинчук // Вісник ЖНАЕУ. – 2011. – № 1. – Т. 2. – С. 186–199.
4. Ковальчук І.П. Актуальні питання дослідження екологічних ризиків землекористувачів / І.П. Ковальчук, Б.М. Копайгора // Землеустрій і кадастр. – 2012. – № 3. – С. 36–41. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/Zik/2012_3/05_3_12.pdf.
5. Юсипович О.І. Особливості класифікації економічних ризиків торговельних підприємств / О.І. Юсипович // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. Серія: Економічні науки. – 2009. – № 1. – С. 53–56.
6. Охрименко О.О. Методологія оцінки та прогнозування стратегічних ризиків суб'єктів туристської діяльності / О.О. Охріменко // Культура народов Причерноморья. – 2005. – № 74. – Т. 1. – С. 60–64.
7. Кучеренко К.В. Оцінка впливу глобальних факторів ризику на процес формування міжнародного туристичного бренду / К.В. Кучеренко // Вісник Київського національного університету імена Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2014. – № 156. – С. 94–99.
8. Черепанова В.О. Удосконалення класифікації факторів впливу на діяльність вітчизняних промислових підприємств / В.О. Черепанова, М.С. Магомедов // Перспективні напрями наукових досліджень – 2015 : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (17–22 жовтня 2015 р., м. Братислава, Словаччина). – Т. 1. – С. 123–124.
9. Соколов Д.В. Классификация рисков как многозадачный инструмент риск-менеджмента организаций / Д.В. Соколов // Управление экономическими системами. – 2011. – № 7. – С. 22–37. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uecs.ru/finansi-i-kredit/item/489-2011-06-16-07-22-37.

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.1.011.56

Адамик О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет

Сисюк С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ВИБІР БАЗОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

INFORMATION SYSTEMS OF ENTERPRISE MANAGEMENT: THE CHOICE OF BASIC TECHNOLOGIES AND SOFTWARE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено основні вимоги до інформаційних систем управління підприємством. Окреслено основні можливості таких програмних продуктів та покладених в їх основу інформаційних технологій. Визначено функціональні можливості, базові технології та сфери застосування прикладних економічних програм для кожного рівня управління. Означено необхідні умови запровадження та функціонування інтегрованих інформаційних систем.

Ключові слова: OLTP-системи, OLAP-системи, системи підтримки прийняття рішень, корпоративні інформаційні системи, управління підприємством.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы основные требования к информационным системам управления предприятием. Определены основные возможности таких программных продуктов и положенных в их основу информационных технологий. Определены функциональные возможности, базовые технологии и сферы применения прикладных экономических программ для каждого уровня управления. Отмечены необходимые условия внедрения и функционирования интегрированных информационных систем.

Ключевые слова: OLTP-системы, OLAP-системы, системы поддержки принятия решений, корпоративные информационные системы, управление предприятием.

ANNOTATION

The basic requirements for management information systems; the main features of software and its basic information technologies are researched in the article. There are determined the functional, basic technologies and the scope of application of economic software for every level of management. Author determined the necessary conditions for implementation and operation of integrated information systems.

Keywords: OLTP-systems, OLAP-systems, decision support systems, corporate information systems, enterprise management.

Постановка проблеми. Прийняття управлінських рішень часто відбувається в умовах недостатності інформації та невизначеності окремих показників господарської діяльності. Це призводить до неефективної господарської діяльності, надмірності витрат, недоотримання прибутків і, як наслідок, збитків. Для усунення таких недоліків, підвищення оперативності і точності інформації існують комп'ютерні інформаційні системи підприємств. Сучасні інформаційні системи не тільки здатні цілком задовольнити вимоги виробничих систем, але й виступають важливою передумовою їхнього розвитку. Сучасні управлінські інформаційні системи покращують зв'язки між учасниками управління, віддаленими структурними підрозділами, здійснюють аналіз господарської діяльності (не лише ретроспективний, але й перспективний), здійснюють контроль в режимі онлайн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні ми говоримо не тільки і не стільки про автоматизацію бухгалтерського обліку, але й про комп'ютеризацію усіх процесів управління підприємством, інтеграцію з інформаційними системами управління виробничими лініями, відеонаглядом, синоптичними спостереженнями тощо. Інформаційні системи управління підприємством перетворилися на потужний інструмент управління підприємством, проте, як і раніше, його інформаційним ядром є система бухгалтерського обліку. Як справедливо зауважує професор В.І. Подольский, «*центральною ланкою корпоративної інформаційної системи є економічна інформаційна система, основу якої складає бухгалтерська інформаційна система, де хронологічно і систематично накопичуються і обробляються дані, пов'язані з обліком, контролем, плануванням, аналізом і регулюванням*» [4, с. 25].

Проблемам автоматизації процесів управління підприємством присвячено багато праць учених і практиків. Зокрема, проблеми впровадження інформаційних систем розглядалися у роботах І.О. Нетреба, В.А. Святненко, В.В. Сопко, Н.М. Хорунжак та інших дослідників. Оцінка ефективності їх функціонування вивчались такими ученими, як, зокрема, Ю.Д. Довгаль, В.В. Євдокимов, А.П. Злосчастьєв, Н.М. Протас. Удосконалення понятійно-

го апарату досліджено у працях М.М. Бенька, С.В. Івахненкова, В.О. Осмятченка, М.М. Скопеня та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковим розробкам вчених-економістів, варто зазначити, що стрімкий розвиток технічного забезпечення та зростання пропозиції на ринку прикладного програмного забезпечення різних предметних областей викликає необхідність окреслення чітких вимог менеджменту до вибору таких систем.

Мета статті полягає у визначенні основних вимог до інформаційних систем управління підприємством; окресленні основних можливостей таких програмних продуктів та покладених в їх основу інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до рівнів управління підприємством виділяють такі основні інформаційні системи (табл. 1):

– оперативний рівень управління використовує системи обробки даних / транзакцій (СОД);

– тактичний рівень управління підприємством – інформаційні системи управління (ІСУ), управлінські інформаційні системи;

– стратегічний рівень управління підприємством відбувається автоматизовано за допомогою систем підтримки прийняття рішень (СППР).

Як справедливо зауважують доценти В.А. Святненко та І.О. Нетреба, «*інформаційну систему управління слід розглядати і як програмний комплекс, що складається з модулів, які охоплюють усі сфери діяльності підприємства та їх взаємодію в режимі реального часу, що уможливлює прийняття своєчасних і обґрунтованих рішень менеджерами різних рівнів управління*» [5].

Системи обробки даних / транзакцій (у зарубіжній літературі – Data Processing System (DSP), а у вітчизняній – автоматизовані системи управління (АСУ)) призначені для вирішення задач управління бізнес-процесами підприємства на оперативному рівні. Тут використовується технологія OLTP (On-line Transaction Processing – оперативна обробка даних) (більш детально принципи роботи вказаної технології ми розглядали у праці [2]).

Головна функція СОД – реєстрація в базі даних і обробка елементарних подій, супутніх перебігу бізнес-процесів (прихід і витрата матеріальних цінностей на складах і виробничих підрозділах, прийом і звільнення співробітників, реалізація готової продукції та її оплата, ведення табеля обліку робочого часу тощо).

Системи обробки даних призначені для відображення актуального стану предметної області у будь-який момент часу. В результаті функціонування СОД генеруються такі стандартні документи, як, зокрема, платіжні доручення, лімітно-забірні карти, рахунки, витратні і прибуткові ордери. Задачі, що вирішуються СОД, носять характер, що повторюється, регулярний, а їх часові рамки, як правило, не перевищують одного дня.

Основне завдання, яке підлягає вирішенню ІС оперативного рівня, – забезпечення високої швидкості проходження інформаційних потоків, що зв'язують учасників бізнес-процесів.

Таблиця 1

Характеристика економічних інформаційних систем за рівнями управління

Інформаційні системи, показник	Системи обробки даних / транзакцій	Інформаційні системи управління	Системи підтримки прийняття рішень
Технології, на яких базується система	Технології, орієнтовані на оперативну (транзакційну) обробку даних OLTP.	Технології інтерактивної аналітичної обробки даних – OLAP.	Методи статистичного аналізу, експертних систем, математичного та імітаційного моделювання, інтелектуального аналізу даних (DMg) (штучні нейронні мережі, системи пошуку логічних правил в даних).
Виконавці	Безпосередні виконавці бізнес-процесів (комірники, робітники, касири, бухгалтери, адміністратори торгових залів).	Висококваліфіковані співробітники інформаційно-комп'ютерних підрозділів підприємства.	Керівництво фірм, підприємств.
Мета	Можливість в кожний момент часу оперативно з'ясувати стан підприємства на всіх робочих місцях.	Аналіз показників діяльності, формування планів та контроль за їх виконанням.	Вирішення задач управління бізнес-процесами підприємства на стратегічному рівні, тобто на рівні топменеджерів.
Завдання	Вирішення задач управління бізнес-процесами підприємства на оперативному рівні.	Зведення замовлень для формування виробничої програми.	Випуск і просування на ринок нової продукції, пошук нових ринків збуту, вибір джерел фінансування, залучення інвесторів, інжиніринг і реінжиніринг бізнес-процесів.
Часові рамки	Не перевищують одного дня.	Від декількох днів до декількох тижнів.	Рік і більше.

Якщо є така необхідність, СОД повинні бути синхронізовані з інформаційними системами управління технологічними процесами на підприємстві.

Завдання СОД розв'язуються безпосередніми виконавцями бізнес-процесів (комірниками, робітниками, касирами, бухгалтерами, адміністраторами торгових залів) паралельно з виконанням основних обов'язків. Від них вимагається елементарна комп'ютерна грамотність як користувача ІС. СОД дає змогу зробити прозорим контроль за виконанням бізнес-процесів, щоб в кожний момент часу можна оперативно з'ясувати стан підприємства на всіх робочих місцях.

Системи обробки даних зазвичай реалізовані у вигляді автономних програмних продуктів. Вони можуть бути тиражно-адаптованими (наприклад, ПП «1С: Підприємство 7.7» ПП «Парус», ПП «БЕСТ») або створеними індивідуально для окремого підприємства. На основі накопиченої бази оперативних даних розв'язуються задачі більш високих рівнів управління – тактичного і стратегічного.

Інформаційні системи управління існують для вирішення задач управління бізнес-процесами підприємства на тактичному рівні, до якого відносяться процедури середньострокового (від декількох днів до декількох тижнів) планування, аналізу і організації робіт. Якщо на оперативному рівні ми маємо справу з окремим замовленням і супутніми його виконанню транзакціями, то на тактичному рівні розглядаються вже такі об'єкти, як, наприклад, зведення замовлень для формування виробничої програми.

Результати рішення подібних задач призначені для менеджерів середньої ланки (начальників виробничих і транспортних цехів, керівників служб постачання і маркетингу, планово-фінансових відділів тощо). Увага користувачів ІСУ зосереджена на формуванні тактичних планів, а також їх виконанні. Часовий період таких операцій складає від кількох днів до кількох тижнів.

Інформаційні системи управління зазвичай базуються на технології OLAP (On-line Analytical Processing – оперативна аналітична обробка), що, на відміну від попереднього типу систем, дає змогу здійснювати аналіз діяльності показників. У багатьох випадках безпосередніми виконавцями робіт, пов'язаних з функціонуванням ІСУ, є висококваліфіковані співробітники інформаційно-комп'ютерних підрозділів підприємства.

Сучасне технічне забезпечення дає змогу запроваджувати на підприємствах комплексні інформаційні системи, що автоматизують оперативний і тактичний рівні управління. Їх називають корпоративними інформаційними системами або управлінськими інформаційними системами. Такі інформаційні системи є розгалуженими зі складною архітектурою і багатьма користувачами. Тут функція автоматизації бухгалтерського обліку залишається центральною ланкою обробки економічної інформації, але не є єдиною.

Окрім задач бухгалтерського, тут автоматизовано функції кадрового обліку, складського обліку, транспортного відділу, відділу збуту і фінансових операцій, здійснено інтеграцію з інформаційними системами автоматизації виробництва. Корпоративні інформаційні системи також реалізовані у вигляді автономного програмного продукту тиражно-адаптованого (наприклад, ПП «1С: Підприємство 8.0», ПП «Галактика») або індивідуально створеного.

Системи підтримки прийняття рішень призначені для вирішення задач управління бізнес-процесами підприємства на стратегічному рівні, тобто на рівні топ-менеджерів (керівництво) фірм, підприємств, організацій, що ухвалюють стратегічні довгострокові рішення. На стратегічному рівні розглядаються питання випуску і просування на ринок нової продукції, пошуку нових ринків збуту, вибору джерел фінансування, залучення інвесторів, інжинірингу і реінжинірингу бізнес-процесів.

Ці рішення визначають основні напрями діяльності підприємств на тривалі періоди (рік і більше). СППР є робочим інструментом для осіб, що ухвалюють рішення.

Для задач СППР характерні труднощі формалізації цілей і обмежень, що обумовлює переважання якісних оцінок. Інформація, що є у розпорядженні осіб, що приймають рішення, зазвичай неповна, нечітка і суперечлива, тому для вирішення задач стратегічного планування застосовуються різні методи статистичного аналізу, експертних систем, математичного та імітаційного моделювання, інтелектуального аналізу даних (штучні нейронні мережі, методи «нечіткої математики», системи пошуку логічних правил в даних). Для створення таких інформаційних систем застосовується технологія Data Mining (DMg) – виявлення прихованих закономірностей. Більш детально принципи роботи останньої викладені нами у праці [1].

СППР зазвичай реалізовані у вигляді діалогових людино-машинних систем. Через застосування складних методів програмування такі програмні продукти є дорогими, а тому не входять до стандартизованих тиражно-адаптованих програм. Вища ланка керівництва придбає їх у разі необхідності як автономний продукт залежно від потреб управління.

На практиці поділ інформаційних систем за рівнями управління є менш чітким і визначеним. Як справедливо зауважує професор Л.О. Терещенко, це «*пояснюється тим, що кожен рівень не існує сам по собі, у відриві від інших. Рішення, що приймаються на верхньому рівні, є обмеженнями при прийнятті рішень на нижньому рівні. Саме з цієї причини управлінські інформаційні системи повинні мати можливість, як мінімум, враховувати ці обмеження*» [7].

Під час придбання програмного продукту певної для автоматизації предметної області керівництво підприємства керується потребами, що виникають у ході господарського процесу. Залежно від рівня функціональності економічні інформаційні системи поділяють на:

– однофункціональні;
– багатофункціональні;
– повнофункціональні.

Найпростішими інформаційними системами, що реалізовують окремі функції управління підприємством (бухгалтерський облік, формування податкової звітності, формування звітності про єдиний соціальний внесок тощо), є однофункціональні. До таких програмних продуктів можна віднести, наприклад, ПП «1С: Бухгалтерія», ПП "M.E.Doc", АРМ «Єдиний внесок», ПП "iFin Zvit". У сучасних умовах такі інформаційні системи застосовуються переважно на малих підприємствах, проте вони витісняються багатофункціональними і повнофункціональними інформаційними системами, тобто системами, в яких реалізовані або більшість, або практично всі функції управління.

Багатофункціональні інформаційні системи здійснюють автоматизацію багатьох функцій управління підприємством не лише бухгалтерського обліку, але й обліку кадрів, складський облік, фінансові розрахунки, збут і постачання тощо. Зазвичай такі системи побудовано на основі технології OLTP, що базуються на оперативних базах даних. До таких систем можна віднести, наприклад, ПП «1С: Підприємство 7.7», ПП «БЕСТ».

Повнофункціональні інформаційні системи – це комплексні інформаційні системи управління підприємством, в яких автоматизовано усі функції управління. Такі системи зазвичай називають корпоративними системами, управлінськими інформаційними системами. Тут зазвичай реалізовано технології OLTP (що дає змогу здійснювати реєстрацію даних та представлення актуальної інформації на запит користувача) та OLAP (що дає можливість аналізу показників діяльності).

Повнофункціональні інформаційні системи володіють засобами корпоративного управління. Середні корпоративні інформаційні системи (КІС) (до них, зокрема, відносять систему «БЕСТ») мають такі засоби підтримки корпоративного управління, як можливість ведення консолідованої (сумісної) бази даних корпорації, отримання консолідованої звітності виду господарської діяльності. Крупні КІС (найбільшу популярність набули системи «1С: Підприємство 8.0», «Галактика» версії 7 і 8, а також система «Парус 8»), окрім перерахованих засобів підтримки корпоративного управління, володіють більшою глибиною підтримки процесів управління багатофункціональними групами підприємств. До таких перш за все відносяться засоби корпоративного аналізу з використанням технології інтерактивної аналітичної обробки даних (OLAP – On-line Analytical Processing).

Експлуатація багатофункціональних та повнофункціональних інформаційних систем здійснюється у багатокористувацькому режимі, тому такі системи повинні бути інтегрованими. *Інтегрована інформаційна система (ІІС)* заснована на єдиній програмно-апаратній платформі і загальній базі даних. В ІІС окремі функціональні підсистеми (підсистеми управління персоналом, логістики, виробництва, бухгалтерського обліку, управління фінансами тощо) взаємозв'язані на основі єдиного технологічного процесу обробки інформації.

Необхідними умовами функціонування інтегрованих інформаційних систем є наявність локальної обчислювальної мережі (ЛОМ), а також розподілена архітектура інформаційної системи. Остання передбачає спільну для усіх користувачів базу даних і розподілену систему введення-виведення даних, децентралізацію їх обробки.

Процеси обробки інформації в ІІС базуються, як правило, на технології клієнт-сервер, тобто розподілі між сервером (програмою, що виконує функції управління і захисту бази даних) і клієнтами (програмами-додатками, встановленими на робочих станціях ЛОМ і виконуючими розрахунки щодо запитів користувачів).

Висновки. Вибір програмного забезпечення управління підприємством повинен базуватися на потребах менеджменту, що прямо залежить від розмірів суб'єкта господарювання, виду його діяльності, територіального розгалуження та інших факторів. Для ефективного впровадження управлінської інформаційної системи на підприємстві доцільно вирішити головну проблему – виявити основні вузькі місця управління підприємством, інформаційних зв'язків між підрозділами та знайти шляхи їх вирішення з урахуванням затвердженого ІТ-бюджету й встановлених строків впровадження. Головна вимога, що повинна обов'язково дотримуватись, – ефект від використання інформаційних систем має бути вищим, ніж затрати на його розробку, впровадження та експлуатацію. Показником під час вибору програмного забезпечення повинні стати такі фактори, як, зокрема, вдалі галузеві рішення, поширення пунктів сервісного обслуговування, можливість масштабування та налаштування системи до власних потреб, простота в освоєнні персоналом, захист інформації. Вказані проблеми є перспективним напрямом наших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адамик О.В. Використання інструментів Data Mining для аналізу кошторису бюджетних установ / О.В. Адамик // Бухгалтерський облік, аналіз і аудит в управлінні економічними процесами світової і національної економіки: сучасний стан та перспективи : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (11 грудня 2015 р., ПДАТУ, м. Кам'янець-Подільський). – Тернопіль, 2015. – С. 233–235. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/Zb_PDATU_12_2015.pdf#page=233 .

2. Адамик О.В. Використання інструментів технологій OLTP та OLAP для обліку й аналізу виконання кошторису бюджетних установ / О.В. Адамик // Наука молода : зб. наук. праць. – № 23. – Тернопіль : ТНЕУ, 2015. – С. 120–129. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/3442/1/Адамик%20О.В..pdf.
3. Удосконалення управління підприємством з використанням інформаційних систем і технологій / [А.П. Злосчастьєв, Н.М. Протас, Т.А. Злосчастьєва] // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1 (6). – Т. 3. – С. 141–147.
4. Информационные системы бухгалтерского учета / [В.И. Подольский, В.В. Дик, А.И. Уринцов] ; под ред. В.И. Подольского. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 242 с.
5. Святненко В.А. Практичні аспекти впровадження інформаційних систем управління на вітчизняних підприємствах / В.А. Святненко, І.О. Нетреба // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2012.– Вип. 137. – С. 26–30.
6. Сисюк С.В. Комп'ютеризація обліку та контролю в транспортній галузі: аналіз можливостей та задачі вдосконалення / С.В. Сисюк // Вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова. – 2015. – Т. 20. – Вип. 2/2. – С. 185–189.
7. Терещенко Л.О. Інформаційні технології в управлінні / Л.О. Терещенко, О.С. Сніжко О.С. // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 12. – С. 28–31.
8. Хорунжак Н.М. Теорія та методологія обліку у бюджетних установах в умовах інформатизації суспільства : [моногр.] / Н.М. Хорунжак. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 248 с.

УДК 657.63:338

Безкоровайна Л.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ВЗАЄМОПОЄДНАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ УПРАВЛІНСЬКОГО І ФІНАНСОВОГО ОБЛІКІВ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА

INTERCONNECTION OF INFORMATION FLOWS IN MANAGEMENT AND FINANCIAL ACCOUNTING FOR EFFECTIVE FUNCTIONING OF THE ACCOUNTING BUSINESS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто види інформаційних потоків підприємства та користувачів інформації. Визначено призначення інформації фінансового обліку. Вказано на необхідність інтеграції фінансового та управлінського обліків в єдину облікову систему підприємства. Розглянуто особливості збирання інформації у фінансовому та управлінському обліках. Вказані напрями взаємоузгодження інформаційних потоків підсистем бухгалтерського обліку на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: бухгалтерський облік, фінансовий облік, управлінський облік, інформаційний потік, первинний документ, звітність, бухгалтерські рахунки.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены виды информационных потоков предприятия и пользователи информации. Определено назначение информации финансового учета. Указано на необходимость интеграции финансового и управленческого учетов в единую учетную систему предприятия. Рассмотрены особенности сбора информации в финансовом и управленческом учетах. Указаны направления согласования информационных потоков подсистем бухгалтерского учета на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовый учет, управленческий учет, информационный поток, первичный документ, отчетность, бухгалтерские счета.

ANNOTATION

The article describes the types of information flows of the company and users of information. Defined purpose of financial accounting information. The necessity of integration of financial and management accounting in a single accounting system of the company. The features of the collection of information in financial and management accounting. These areas of mutual confrontation of information flow accounting subsystems for domestic enterprises.

Keywords: accounting, financial accounting, management accounting, information flow, primary document, reporting, accounting records.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання підприємства, здійснюючи облік своєї діяльності, все частіше стикаються з необхідністю не лише відобразити інформацію про здійснені господарські операції для складання фінансової звітності, але й підготувати інформацію для прийняття управлінських рішень з метою забезпечення ефективної діяльності підприємства. Тобто для ефективного функціонування підприємства повинна бути налагоджена система бухгалтерського обліку таким чином, щоб оптимально поєднати обидві її складові: фінансовий і управлінський облік.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням поєднання фінансового та управлінського обліку на підприємствах присвячено велику кількість наукових і практичних публікацій вчених, серед яких слід назвати праці таких дослідників, як, зокрема, П.Й. Атамас, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Л.В. Нападовська, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко. Однак огляд літературних джерел свідчить про ще недостатнє дослідження проблеми взаємопоєднання фінансового та управлінського обліків в інформаційній системі вітчизняних підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні досягнення в теорії ведення фінансового і управлінського обліку на підприємствах, існують проблеми практичної реалізації цього питання, а також різні погляди на можливість взаємоузгодження інформації цих обох облікових систем.

Мета статті полягає в розробленні рекомендацій щодо формування інформаційних потоків в обліковій системі підприємства шляхом оптимального поєднання фінансового та управлінського обліків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначено у Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства [1]. Користувачі бухгалтерської інформації поділяються на дві групи:

1) внутрішні (апарат управління підприємства та його співробітники);

2) зовнішні (контролюючі органи, фінансові установи, вищестоящі організації, органи державної влади, контрагенти підприємства та інші).

Для різних користувачів потрібна різна інформація, яка залежить від їх цілей.

Формуючи інформаційні потоки підприємства, слід враховувати різні потреби користувачів та рівень ієрархії підприємства, що буде визначати обсяг залученої інформації.

Структуруючи інформаційні потоки підприємства, можна виділити такі класифікаційні ознаки (рис. 1):

1) за джерелом виникнення інформаційні потоки поділяються на зовнішні та внутрішні;

2) за можливістю формалізації потоки поділяються на кількісну і якісну інформацію;

3) з урахуванням фактору часу потоки класифікуються на ретроспективну, оперативну і прогнозну інформацію;

4) щодо системи обліку потоки поділяються на інформацію фінансового обліку та управлінського обліку.

У зовнішні інформаційні потоки повинні надходити дані про державну грошову, податкову, кредитну та валютну політику. Ця інформація має поповнюватися даними про тенденції розвитку галузі, у яку входить підприємство, а також прогнозами її майбутнього розвитку. Наприклад, автомобільна промисловість залежить від спадів і підйомів у економіці та характеризується як циклічна, тому дані про чутливість галузі до змін мають визначне значення під час формування інформаційних потоків в управлінні.

Розглядаючи внутрішні інформаційні потоки, необхідно зазначити, що важливе значення має інформація про зареєстровані в установчих документах та статуті види діяльності підприємства, оскільки вона необхідна для оцінки фінансових результатів, доходності діяльності підприємства, класифікації видів його доходів і витрат.

Найбільшу цінність для забезпечення ефективної діяльності підприємства представляє облікова інформація підприємства, до якої відносяться дані бухгалтерського обліку і звітності, оперативного обліку і звітності, статистичного обліку і звітності, а також вибіркові облікові дані. Більшою мірою інформаційне забезпечення аналізу діяльності підприємства здійснюється з використанням бухгалтерської (фінансової) звітності або в дещо більшому плані – даних бухгалтерського обліку.

Важливим джерелом інформації для аналізу діяльності підприємства є дані статистичного обліку і звітності, які можуть бути використані для виявлення тенденцій поведінки основних показників діяльності підприємства, а також ступеня їх невизначеності та ризику. Наприклад, дані про динаміку обсягу продажів є основою для всієї системи прогнозного аналізу.

Інформацію, необхідну для управління грошовими потоками, станом дебіторської заборгованості, включають дані оперативного обліку. Ці дані використовуються для проведення оперативного аналізу показників діяльності підприємства.

Вибіркові облікові дані необхідні під час проведення поглибленого аналізу окремих аспектів поточного та майбутнього фінансового стану підприємства.

Дані бухгалтерського обліку поділяються на потоки інформації фінансового та управлінського обліків.

Бухгалтерський облік є поєднанням двох видів обліку: фінансового і управлінського (внутрішньогосподарського). Мета їх здійснення різна. На думку професора Ф.Ф. Бутинця,

Рис. 1. Класифікація інформаційних потоків підприємства

управлінський облік, на відміну від фінансового, спрямований на отримання інформації не про фактичну вартість майна, витрат і доходів, стан розрахунків і зобов'язань, а на визначення та вивчення факторів, обставин та умов, що впливають на господарську діяльність підприємства. Його мета – надати інформацію для прийняття управлінських рішень та перевірити ефективність їх виконання. Це підсистема єдиного бухгалтерського обліку, що не регулюється законодавчо і становить комерційну таємницю підприємства. Він орієнтується на внутрішніх користувачів та надає деталізовану інформацію, необхідну для оперативного управління підприємством, планування та контролю [2, с. 14].

Дані фінансового обліку необхідні для інформаційного забезпечення більшою мірою фінансового блоку збалансованої системи показників. Інформація, що включає дані фінансового обліку, складає основу цього аспекту та служить джерелом формування груп показників, що характеризують фінансовий стан підприємства.

Кожна форма фінансової звітності має самостійне інформаційне навантаження, всі вони повинні бути використані для забезпечення інформаційними даними користувачів інформації (табл. 1).

Інформаційні потоки даних управлінського обліку також формують базу для аналізу показників діяльності підприємства і є основою всіх управлінських рішень в області формування і використання фінансових результатів, планування і бюджетного регулювання основних фінансових показників. Інформаційна база управлінського обліку повинна містити такі дані, як сформована стратегія, цілі розвитку підприємства і шляхи їх досягнення; всі необхідні дані для ефективної роботи кожного структурного підрозділу і кожного співробітника, що використовують у своїй діяльності збалансовану систему показників; інформація про систему збирання, аналізу і консолідації фінансової та нефінансової інформації; дані про багатоступеневу систему взаємовідносин між структурними підрозділами і співробітниками; інформація про внутрішню систему контролю, управління витратами і бюджетування; дані для проведення достовірної оцінки інвестиційних проектів та інновацій; деталізовані дані про всі бізнес-процеси підприємства і господарські операції.

Процес формування інформації управлінського обліку залежить від організації облікового процесу на підприємстві. На думку В.В. Сопка, управлінський облік є продовженням, а точніше подальшим поглибленням, деталізацією даних бухгалтерського фінансового обліку в частині затрат та доходів діяльності, коли розкривається вся ефективність придбання ресурсів, їх переробки, технологічних та організаційних рішень, мотивації тощо. Він будується суто для конкретного підприємства з урахуванням характеру технологій, організаційних рішень. Його завдання полягає у тому, щоб за допомо-

Таблиця 1

Використання фінансової звітності для формування та аналізу показників діяльності підприємства

Форма фінансової звітності	Інформація, що міститься у формі	Для формування та аналізу яких показників може бути використана
Баланс (Звіт про фінансовий стан)	Інформація про майно, зобов'язання та капітал підприємства на конкретну дату.	Для оцінки показників суми ресурсів, що знаходяться у розпорядженні підприємства; частки необоротних активів у загальній їх сумі; ліквідності підприємства; здатності та своєчасності погашення зобов'язань і можливих джерел їх погашення; фінансової стійкості підприємства.
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)	Інформація про доходи і витрати підприємства за видами діяльності та загалом по підприємству за звітний і попередній періоди; про сукупний дохід підприємства; про показники прибутковості акцій.	Для оцінки прибутковості або збитковості діяльності підприємства та окремих її видів, рентабельності діяльності підприємства.
Звіт про рух грошових коштів	Інформація про надходження і витрачання грошових коштів за окремими видами діяльності підприємства і загалом по підприємству.	Для оцінки результату зміни грошових коштів від кожного виду діяльності підприємства, а особливо операційної, оскільки саме він характеризує стійкість додаткового притоку грошових коштів на підприємстві. Для формування показників, що свідчать про напрями витрачання грошових коштів і частки окремих статей у загальному обсязі витрачання грошових коштів.
Звіт про власний капітал	Інформація про зміни капіталу підприємства, його джерела за звітний період.	Для оцінки здатності підприємства до самофінансування та нарощування капіталу, а також структури капіталу та її зміни; оцінки частки власного капіталу у формуванні активів підприємства.
Примітки до фінансової звітності	Інформація про розшифрування окремих статей балансу та звіту про фінансові результати підприємства.	Для доповнення вже згаданих показників та їх деталізації.

гою деталізації та предметно-цільової конкретизації розкрити відповідність або невідповідність затрат бізнес-плановим показникам [3, с. 483].

Для повноцінного інформаційного забезпечення процесу прийняття рішень дані управлінського обліку можуть бути сформовані в розрізі таких основних блоків: за сферами діяльності і географічними сегментами ринків збуту; за видами продукції; за видами ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових); за центрами відповідальності; за центрами витрат; за центрами прибутку.

Система управлінського обліку повинна бути корисною для менеджерів всіх рівнів, за її допомогою має бути легко контролювати послідовність прийняття управлінських рішень, також у ній повинні чітко визначатися механізми контролю і звітності, при цьому вимагається чіткість і у визначенні задач для структурних підрозділів і відповідальності за них. Тому дуже важливими стають створення надійної системи контролю за досягненням показників збалансованої системи, встановлення особистої відповідальності менеджерів підрозділів за виконання цих показників.

Отже, створення єдиної інформаційної системи обліку для прийняття рішень різної спрямованості передбачає поєднання двох видів бухгалтерського обліку: фінансового і управлінського. Тим більше, що вони взаємопов'язані об'єктами і методами обліку, первинною документацією. У міжнародній практиці існують дві моделі обліку за ступенем взаємозв'язку фінансового і управлінського обліку:

1) інтегрована, яка передбачає збір інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень на базі вже наявної на підприємстві системи бухгалтерського обліку; доповненням інформації фінансового обліку даними внутрішньої звітності на підприємстві створюються умови для оперативного контролю і аналізу виконання запланованих параметрів діяльності підприємства, а також прийняття необхідних управлінських рішень;

2) автономна, яка передбачає, що поряд з наявною на підприємстві системою збирання і опрацювання інформації, яка представлена бухгалтерським фінансовим обліком, створюється ще одна система збору і опрацювання інформації; така система передбачає використання додаткових облікових рахунків, на яких відображаються різного роду відхилення, а також використання внутрішньої системи обліку і звітності, що унеможливлює процес заволодіння та передачі рядовим обліковим працівником підприємства інформації, яка є комерційною таємницею [4, с. 6].

На думку Л.М. Яременко, на підприємствах України виділяють три системи побудови бухгалтерського обліку. Згідно з першою після реєстрації господарської операції вона паралельно відображується у журналах, проведеннях, книгах і звітності як управлінського, так і фінансового обліку. Друга система передбачає поділ інформації про господарські операції на підсистеми управлінського та фінансового обліків на етапі складання проведень. А у третій системі всі господарські операції відображаються лише один раз і поділяються між підсистемами обліку тільки на етапі складання управлінської та фінансової звітності [5, с. 92].

Вважаємо, що кожна з перерахованих систем має свої переваги і недоліки. Це і дублювання інформації, і зайві витрати праці, і прив'язаність управлінського обліку до звітних періодів фінансового обліку, і відсутність оперативності надання інформації. Нині для вітчизняних підприємств впровадження та організація системи бухгалтерського обліку як інтеграція фінансового і управлінського обліку – складний і багатоетапний процес, який потребує значних капіталовкладень. Тому необхідно оптимально поєднати і розподілити потоки інформації між цими двома підсистемами обліку. Для цього доцільно дотримуватись таких вимог:

1) у фінансовому обліку відображати всі господарські операцій, що відбуваються на підприємстві, а в управлінському – лише ті, що стосуються виникнення витрат і доходів підприємства (матеріально-технічне забезпечення, виробництво, реалізація продукції (товарів, робіт, послуг));

2) під час складання бухгалтерських проведень використовувати наявний План рахунків бухгалтерського обліку, доповнивши його для потреб управлінського обліку аналітичними рахунками, які будуть показувати центри виникнення витрат і доходів, види продукції (товарів, робіт, послуг);

3) розробити управлінську звітність за потребами підприємства, яка буде доповнювати фінансову звітність і не буде її дублювати.

Виконання цих вимог неможливо без внесення змін в організаційну структуру бухгалтерії підприємства з закріпленням конкретних функцій і обов'язків за працівниками бухгалтерії щодо ведення певної ділянки фінансового чи управлінського обліку.

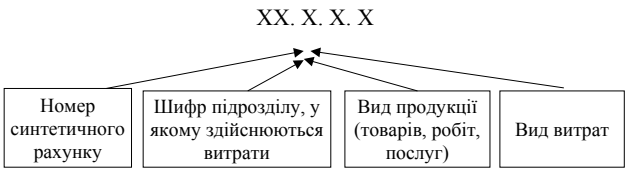
Крім того, ці зміни у системі бухгалтерського обліку підприємства потребують автоматизації облікового процесу, однак на початковому етапі можна виконувати ці роботи з використанням програми Excel, яка є доступною і зрозумілою для користувачів. А після досягнення підприємством стабільного фінансового становища можна буде виділити кошти для розроблення або придбання спеціальної програми для ведення фінансового і управлінського обліків. Такими можуть бути програми бухгалтерського обліку, які мають спеціальні функції управлінського обліку; самостійно написані програми; профільні програми, спеціально призначені для управлінського обліку; та ERP-системи. Кожна із цих програм автоматизованого обліку має свої переваги і недоліки, тому підприємство мусить їх проаналізувати, після чого обрати таку, яка підходить саме йому.

На рис. 2 наведена структура бухгалтерського обліку як системи.

Для оцінки показників діяльності підприємства необхідно, щоб дані управлінського обліку мали такі особливості: періодичність, тобто формування інформації здійснюється періодично і згідно з потребами в ній для підготовки та обґрунтування рішень; облік інформації здійснюється за правилами, встановленими підприємством, і такими, що враховують специфіку його діяльності; основна увага приділяється обліку витрат і результатів, а також виявленню впливу відхилень від оптимального рівня використання ресурсів; використання як фактичних, так і прогнозних значень аналізованих показників; інформація носить як вірогідний, так і суб'єктивний характер; використовуються як вартісні, так і натуральні значення аналізованих показників.

В управлінському обліку для уніфікації первинної інформації використовують класифікатори, що дають змогу визначити і описати об'єкти обліку. Як приклад доцільно виділити такі класифікатори в управлінському обліку: види активів, види зобов'язань, види продукції (робіт, послуг), що виготовляється (виконуються, надаються), центри фінансової відповідальності, види витрат і доходів, статті собівартості, основні і допоміжні бізнес-процеси, проекти.

Збирання та реєстрація первинної інформації здійснюється в управлінському плані рахунків. Його доцільно розробити на базі наявного Плану рахунків бухгалтерського обліку. Для цього можна запропонувати таку схему нумерації рахунку з обліку витрат.



Наприклад, рахунок 23.1.2.3 показує витрати на оплату праці, здійснені у механічному цеху робітникам за виробництво продукції № 2. За необхідності можлива ще більша деталізація інформації про окремі об'єкти обліку з додаванням у номер рахунку відповідних позначок.

Це дасть можливість на підприємстві здійснити різні види інтеграції інформації. Доцільно погодитись з думкою О.В. Костюніка про те, що горизонтальна інтеграція забезпечує поєднання різнорідних функцій на одному рівні управління, а вертикальна інтеграція дає змогу поєднувати однорідні функції на різних рівнях управління (облік на рівні робочого місця, бригади, дільниці, цеха підприємства).

В результаті інтеграції по горизонталі досягається відповідність дій окремих елементів системи з метою рішення якої-небудь управлінської проблеми або досягнення однієї з цілей управління. Під час вертикальної інтеграції визначена функція (облік) реалізується на різних рівнях управління, але на базі однієї інформації, що підлягає укрупненню [6, с. 3].

Зібрана первинна інформація повинна бути представлена у зручному для особи, що приймає рішення, виді. Для менеджерів різних рівнів ієрархії підприємства форма представлення інформації може бути різною: вона може агре-

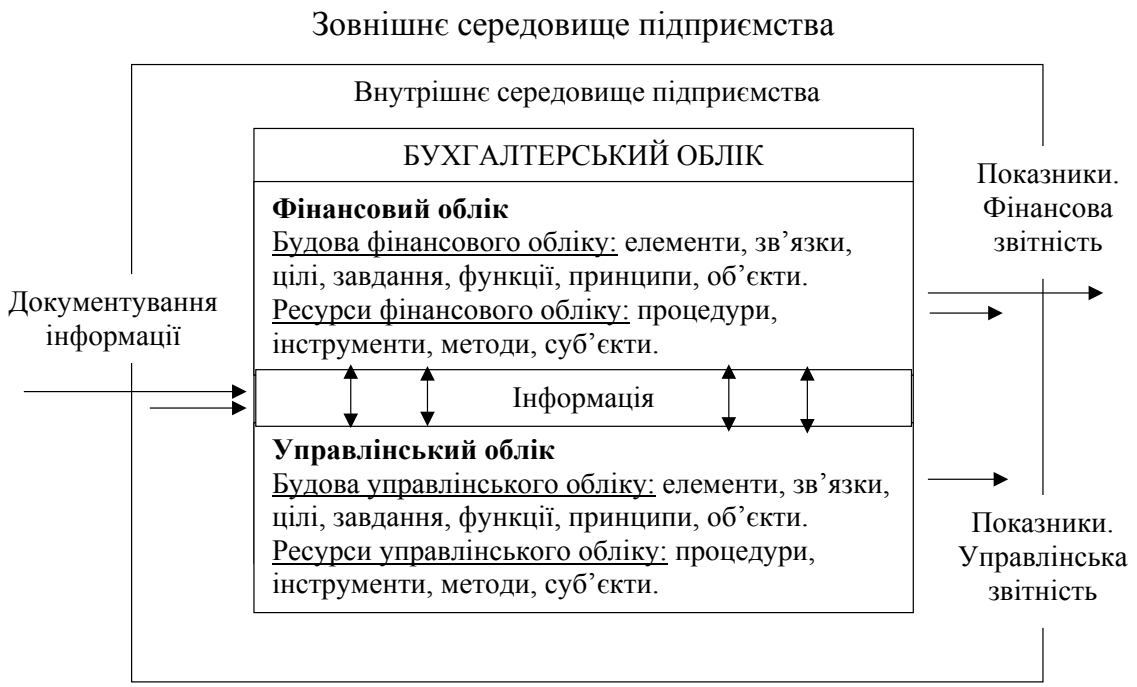


Рис. 2. Структура бухгалтерського обліку як системи

гуватися, структуруватися та деталізуватися. Слід відзначити, що більш детальна інформація в аналітичних зрізах необхідна керівникам структурних підрозділів, вищому керівництву підприємства необхідні лише підсумкові показники. Під час розробки збалансованої системи показників необхідно вирішити питання про те, інформаційне забезпечення яких показників має забезпечуватись управлінським обліком. Тому виникає необхідність створення стандартних форм як первинних, так і звітних документів зі всіма необхідними вимогами до управлінської звітності.

Також необхідно визначити регламент збирання, реєстрації, зберігання та надання всієї управлінської інформації. Слід відзначити, що внутрішні стандарти діяльності підприємства мають визначати і систему документообігу, що включає класифікатори всіх документів за типами і видами; альбоми уніфікованих форм документів для кожного підрозділу і робочого місця підприємства (первинних і звітів); карти формування документів на підприємстві та його підрозділах; реєстр управлінських звітів; регламент введення інформації в систему обліку.

Побудова системи документообігу обумовлює необхідність позначення точок внутрішнього контролю (тобто визначає місце і час контролю, а його результати оформлюються у вигляді документу), зручних для прийняття управлінських рішень.

Роль розвитку комп'ютерних систем, інформаційних технологій і удосконалення систем управлінського контролю полягає у розробці зручних і не надто складних процедур оцінки діяльності підприємства. Способи обробки інформації повинні забезпечувати її документування, можливість перевірки та доведення до відома зацікавлених осіб.

Висновки. Система бухгалтерського обліку підприємства передбачає інтеграцію двох підсистем: фінансового та управлінського обліків. Інформація кожної з цих підсистем має своїх користувачів, тому є необхідною для прийняття відповідних рішень. Інформація фінансового обліку використовується переважно у вигляді фінансової звітності, кожна з форм якої має своє призначення. Інформація управлінського обліку необхідна для внутрішніх користувачів і спрямована на прийняття ефективних управлінських рішень. Сьогодні відсутнє раціональне поєднання цих двох підсистем обліку, тому доцільно розробити інтегровану систему бухгалтерського обліку шляхом поєднання первинної інформації фінансового обліку, виділення питань, якими буде займатись управлінський облік, удосконалення Плану рахунків бухгалтерського обліку та його звітних документів. Всі ці заходи допоможуть удосконалити на підприємстві інформаційні облікові потоки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.
2. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / [Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, Г.Г. Кірейцев та ін.] ; за ред. Ф.Ф. Бутинця. – 5-те вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 726 с.
3. Сопко В.В. Бухгалтерський облік : [навч. посібн.] / В.В. Сопко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 578 с.
4. Андрусяк В.М. Управлінський облік як система бухгалтерського обліку / В.М. Андрусяк // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 3 (69). – С. 3–9.
5. Яременко Л.М. Проблеми впровадження управлінського обліку на підприємстві / Л.М. Яременко // Економічний вісник університету. – 2013. – № 20/1. – С. 90–94.
6. Костюнік О.В. Сучасні підходи до обліку витрат на підприємствах / О.В. Костюнік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/old_jrn/e-journals/PSPE/2011_4/Kostunik_411.htm.
7. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : [монографія] / С.Ф. Голов. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 522 с.
8. Нападовська Л.В. Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо його використання в практичній діяльності вітчизняних підприємств / Л.В. Нападовська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 8–9. – С. 50–62.

УДК 657.37

Бєлозерцев В.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Кузнецова О.М.
студентка
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ, ЙОГО СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ В КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

THE REPORT ON THE FINANCIAL RESULTS, ITS ESSENCE AND SIGNIFICANCE IN THE CONTEXT OF NATIONAL AND INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості складання звіту про фінансові результати за національними та міжнародними стандартами обліку. Проаналізовано зміст НП(С)БО 1 « Загальні вимоги до фінансової звітності» та МСБО 1 «Подання фінансової звітності» у частині відображення інформації про фінансові результати діяльності підприємства. Виявлено суперечності у відображенні інформації про фінансові результати у звітності за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку.

Ключові слова: фінансові результати, сукупний дохід, звітність, стандарти, доходи, витрати.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности составления отчета о финансовых результатах по национальным и международным стандартам учета. Проанализировано содержание НП(С) БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности» и МСБУ 1 «Представление финансовой отчетности» в части отображения информации о финансовых результатах деятельности предприятия. Выявлены противоречия в отображении информации о финансовых результатах в отчетности по национальным и международным стандартам бухгалтерского учета.

Ключевые слова: финансовые результаты, совокупный доход, отчетность, стандарты, доходы, расходы.

ANNOTATION

The article describes the features of the statement of financial performance on national and international accounting standards. A content analysis of NP(S)A 1 "General requirements for the financial statements" and IAS 1 "Presentation of Financial Statements" in the part display information about the financial results of the company. Revealed inconsistencies in the mapping information in the financial statements at the national and international accounting standards.

Keywords: financial results, total revenue, accounting standards, income, expenses.

Постановка проблеми. Облікова система кожної країни ґрунтується на економіко-правових, політичних та соціальних особливостях, це зумовлює відмінності у ведені обліку та складані звітності суб'єктів господарювання. Відмінності в підходах до змісту фінансових звітів значно ускладнюють аналіз інформації та прийняття рішень в умовах інтеграції в світовий економічний простір. Це привело до пошуку підходів, спрямованих на забезпечення зрозумілості фінансової звітності шляхом гармонізації ведення обліку та складання фінансової звітності відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання теорії та методики складання фінансової звітності знайшли відображення у працях вітчизняних науковців, таких як, зокрема, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, А.М. Герасимович, Й.Я. Даньків, В.І. Єфіменко, Г.Г. Кірейцев, М.Д. Корінько, Я.Д. Крупка, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, В.Г. Лінник, М.Р. Лучко, Н.М. Малюга, Є.В. Мних, Л.В. Нападовська, О.А. Петрик, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець, В.О. Шевчук. Дослідження окремих аспектів складання та подання фінансової звітності обґрунтовано у дисертаціях таких вітчизняних вчених, як, зокрема, В.П. Бондар, О.В. Будько, І.В. Буфатіна, О.В. Гаращенко, О.М. Головащенко, Т.В. Калайтан, О.М. Коробко, В.А. Кулик, Г.М. Курило, Я.В. Лебедзевич, Т.М. Ліхтер, Л.П. Нішенко, Л.В. Чижевська, В.А. Юденко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині існує ряд дискусійних і невирішених проблем щодо формування та відображення у фінансовій звітності інформації про активи, власний капітал, зобов'язання, доходи, витрати і фінансові результати у контексті орієнтації на Міжнародні стандарти фінансової звітності.

Мета статті полягає у дослідженні методики складання звіту про фінансові результати за національними та міжнародними стандартами обліку, а також у виявленні протиріч між ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Українське бухгалтерське законодавство за останні роки значно скоротило розбіжності між податковим законодавством та міжнародними стандартами складання фінансової звітності.

Цьому сприяло прийняття нової редакції Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (далі – НП(С)БО 1) [1], яке відмінило дію П(С)БО 1-5. Крім цього, було затверджено Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності № 433 [2] та Методичні рекомендації з перевірки порівнянності показників фінансової звітності № 476 [3].

Так, відповідно до НП(С)БО 1 значно зазнала змін форма фінансової звітності № 2 «Звіт про фінансові результати», отримавши іншу назву («Звіт про сукупний дохід»), було введено показник «сукупний дохід», а також виключено статтю «Надзвичайні доходи та витрати», що спряло наближенню звіту до вимог МСФЗ.

Порівняємо характеристики складання звіту про фінансові результати відповідно до НП(С) БУ 1 та МСФЗ (табл. 1).

Аналізуючи порівняння вимог МСБО 1 та НП(С)БО 1 до формування звіту про фінансові результати, варто зазначити, що вимоги до складання Звіту про фінансові результати, відповідно до НП(С)БО 1, забезпечили наближення цього звіту до складу Звіту про прибуток чи збиток та інший сукупний дохід. Насамперед це стосується вимоги наведення інформації про інший сукупний дохід. Незважаючи на те, що МСБО 1 допускає альтернативи в поданні інформації про інший сукупний дохід, розробники вітчизняної звітності запропонували безальтернативний гібрид подання фінансових результатів – єдиний звіт із двох окремих розділів (один призначений для відображення фінансових результатів, інший – для формування іншого сукупного доходу) [5].

Міжнародні стандарти не передбачають регламентованих вимог до форми звіту про фінансові результати, назв його статей та їх розташування, тому жорстка регламентація звіту про фінансові результати за національними стандартами та великий ступінь деталізації його статей не суперечать міжнародним стандартам. Хоча є й невідповідності, зокрема, підхід до подання іншого сукупного доходу, відповідно до НП(С)БО 1, не дає змогу виконати вимогу МСБО 1 щодо окремого подання статей іншого сукупного доходу, які в подальшому будуть рекласифіковані в прибуток або збиток за умови виконання певних умов, та статей, які не підлягатимуть перекласифікації. Така ж невідповідність стосується й відображення податку на прибуток з іншого сукупного доходу, який також підлягає окремому наведенню за тією самою ознакою.

Існує два способи класифікації доходів та витрат, а саме метод характеру витрат та метод функції витрат.

Перший спосіб називають методом характеру витрат. В такому разі витрати об'єднують у звіті про прибутки та збитки згідно з їх характером (наприклад, амортизація, придбання ма-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика «Звіту про фінансові результати» за національними та міжнародними стандартами

№ з/п	Положення	НП(С)БУ 1	МСФЗ
1	Форма	Форма є регламентованою, в I розділі розкривається інформація про доходи і витрати, які класифіковані за функціями, у II розділі – про витрати, які класифіковані за елементами.	Форма не регламентована, дозволяється вибір класифікації операційних витрат за функціями чи за елементами.
2	Деталізація інформації	Наведення додаткових рядків, заголовків або підсумків не передбачено.	Додаткові рядки, заголовки та проміжні підсумки слід подавати у звіті, якщо цього вимагають інші стандарти або якщо це необхідно для правдивого відображення фінансових результатів діяльності підприємства.
3	Розкриття інформації про види діяльності	Основна, операційна, фінансова, інша.	Операційна, фінансова, інвестиційна.
4	Подання доходів і витрат	Доходи та витрати поділено на: – операційні; – фінансові; – інші.	У додатку до МСБО 1 наведено приклади звітів про фінансові результати, де доходи і витрати звичайної діяльності подано у такому розрізі: – пов'язані з операціями; – пов'язані з фінансовими інвестиціями та залученням фінансування.
5	Подання діяльності, що припинена	Відображається у статті «Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування»; відображаються прибуток або збиток від припиненої діяльності після оподаткування та/або прибуток або збиток від переоцінки необоротних активів та груп вибуття, що утворюють припинену діяльність і оцінюються за чистою вартістю реалізації.	Згідно з МСФЗ 5 прибуток (збиток) до оподаткування від діяльності, що припинена, слід наводити безпосередньо у звіті.

теріалів, транспортні витрати, заробітна плата, витрати на рекламу) та не перерозподіляють згідно з їх різноманітними функціями на підприємстві. Цей метод простий у застосуванні і використовується невеликими підприємствами, оскільки немає потреби розподіляти операційні витрати відповідно до класифікації функцій.

Другий називають методом функції витрат або «собівартості реалізованої продукції», згідно з яким витрати класифікують відповідно до їх функцій як частину собівартості реалізації, збуту або адміністративної діяльності. Таке подання часто дає детальнішу інформацію користувачам, ніж класифікація витрат відповідно до їх характеру, але розподіл витрат за функціями може бути довільним і вимагати виваженого судження [4].

Згідно з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку передбачено самостійне обрання такої класифікації, яка найбільш достовірно відображатиме елементи результатів діяльності підприємства. Тобто підприємства мають право обирати один з двох методів класифікації на свій розсуд. Вибір методу залежить від традицій, галузевих чинників та характеру підприємства. Натомість національні стандарти передбачають відображення витрат від операційної діяльності за методом характеру витрат. Відображення витрат за їх характером так само є обов'язковим згідно з НП(С)БО 1 у розділі III форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», однак перелік економічних елементів є жорстко регламентованим і не дає можливості висвітлити галузеві особливості підприємства [6].

Висновки. Так, використання МСФЗ дає змогу українським компаніям, які мають інтереси на міжнародному ринку, надати потенційним та наявним інвесторам, кредиторам та іншим зацікавленим сторонам прозору інформацію про свою діяльність, особливо це стосується інформації щодо фінансових результатів. Проаналізувавши зміст НП(С)БО, слід зазначити значне зближення його положень з положеннями міжнародних стандартів, але все ще є розбіжності, зокрема, у питаннях відображення інших операційних та інших доходів і витрат, класифікації видів діяльності, наведення компонентів іншого сукупного доходу, форматів представлення елементів операційних витрат. Тому перед розробниками національних стандартів обліку постає завдання розроблення максимально наближеного до МСФЗ формату «Звіту про фінансові результати», який би покращив аналіз інформації та сприяв би прийняттю рішень закордонними користувачами фінансової звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку» від 2 липня 2013 р. № 73 (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
2. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності від 28 березня 2013 р. № 433 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF13020.html.
3. Методичні рекомендації з перевірки порівнянності показників фінансової звітності від 11 квітня 2013 р. № 476 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF13022.html.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) «Подання фінансової звітності» IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 1 січня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
5. Харламова О.В. МСФЗ-звітність: новації в розкритті інформації / О.В. Харламова // Все про бухгалтерський облік. – 2013. – № 33 (2013). – С. 42–47.
6. Озеран А.В. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід): питання формування та співвідношення з МСФЗ / А.В. Озеран // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 6. – С. 25–34.

УДК 657.1:330:341.1

Брик Г.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівського національного аграрного університету

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT INNOVATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено проблеми обліково-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності підприємств. Розглянуто чинники розвитку інноваційних процесів в аграрному секторі економіки. Відображено особливості обліку інновацій з урахуванням специфіки галузі сільського господарства. Запропоновано авторську методику обліку витрати інноваційної діяльності з використанням транзитного рахунка 99 «Витрати інноваційної діяльності». Висвітлено шляхи вдосконалення системи обліково-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності на рівні суб'єкта господарювання.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, інноваційні процеси, інноваційні витрати, облік інноваційної діяльності.

АННОТАЦИЯ

В статье отражены проблемы учетно-аналитического обеспечения инновационной деятельности предприятий. Рассмотрены факторы развития инновационных процессов в аграрном секторе экономики. Отображены особенности учета инноваций с использованием специфики отрасли сельского хозяйства. Предложена авторская методика учета расхода инновационной деятельности с использованием транзитного счета 99 «Расходы инновационной деятельности». Освещены пути усовершенствования системы учетно-аналитического обеспечения инновационной деятельности на уровне субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, инновационные процессы, инновационные расходы, учет инновационной деятельности.

ANNOTATION

The article reflects the problem of accounting and analytical support of innovation activity of enterprises. The factors of innovation in the agricultural sector are showing. The features of accounting innovation, given the specificity of agriculture are investigated. The author method of accounting cost innovation with the use of the transit account 99 "Innovation cost" is proposed. The main directions of improving the system of accounting and analytical support innovation at the level of enterprise are defined.

Keywords: innovation, innovation, innovation processes, innovative cost, accounting innovation.

Постановка проблеми. Впровадження у виробництво новітніх досягнень науки і техніки набуває особливого значення у сучасній світовій економіці. В період світової економічної кризи конкурентоспроможними є підприємства та галузі, що активно впроваджують та використовують інноваційні технології. Водночас Україна продовжує розвиватися як країна з високою часткою сировинних галузей промисловості, а інноваційний розвиток не стає однією з головних ознак зростання національної економіки. Позитивні тенденції, хоча й спостерігалися протягом кількох останніх років, носили нестійкий характер та були позбавлені чітких довгострокових стимулів для інноваційної діяльності [1].

Формування інформації про інноваційну діяльність суб'єкта господарювання повинна забезпечити система обліку. Однак сьогодні інформація про доходи, витрати, собівартість продукції та фінансові результати від інноваційної діяльності не відображається в систематизованому вигляді. Відсутні чіткі підходи до узагальнення інформації про інноваційні процеси в реєстрах аналітичного обліку та внутрішній звітності, які б надавали відповідну інформацію для потреб управління. Таким чином, формування належної системи обліково-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності підприємства набуває важливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній літературі окремі аспекти організації та методології обліку інновацій розглядалися в роботах О.О. Ільченко [4], О.В. Кантаєвої [5], Я.Д. Крупки [6], М.С. Пушкаря [9] та інших вчених. Водночас, незважаючи на значну кількість публікацій, багато теоретичних і практичних аспектів обліку інноваційній діяльності сільськогосподарських підприємств залишаються дискусійними і потребують подальшого вивчення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження спрямовані на вивчення ряду проблем методологічного характеру щодо обліково-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності в частині регулювання обліку витрат, доходів і результатів діяльності суб'єкта господарювання.

Мета статті. Основні цілі дослідження пов'язані із висвітленням особливостей обліку витрат інноваційної діяльності в аграрних формуваннях та їх методологічним регулюванням.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення сприятливих умов для стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів становить один з головних пріоритетів державної політики до 2020 року [2].

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, а також зумовлює випуск

на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [8].

Якщо перефразувати вищесказане, то можна стверджувати, що інноваційна діяльність, або інноваційний процес, – це процес створення, впровадження та розповсюдження інновацій.

Інноваційна діяльність безпосередньо пов'язана з операційною діяльністю суб'єкта господарювання, тому має свої особливості відображення в системі бухгалтерського обліку. При цьому варто констатувати такий момент, як розпорошеність інформації щодо окремих витрат на інноваційні процеси підприємства, що унеможливлює адекватне відображення відповідної інформації.

Так, О.В. Кантаєва визначає метою бухгалтерського обліку інноваційної діяльності створення інформаційної бази для управління процесами розробки, впровадження і реалізації інновацій на підприємстві [5].

Сучасний стан організації бухгалтерського обліку в Україні не надає таких можливостей. Тому досить виправданим, на нашу думку, є застосування для обліку витрат інноваційної діяльності методики капіталізованих та некапіталізованих витрат [7].

Капіталізація у цьому випадку – формування собівартості матеріальних і нематеріальних витрат під впливом витрат на розробку інновацій.

Витрати, які не відповідають вимогам для визнання їх активами, вважаються некапіталізованими.

Методика обліку інноваційних витрат шляхом капіталізації передбачає застосування рахунка 39 «Витрати майбутніх періодів» для обліку капіталізованих інноваційних витрат підприємства і методики прямого списання витрат на собівартість продукції та обліку отримання інноваційного продукту (витрати, пов'язані з придбанням нового продукту, витрати на виробництво інноваційної продукції в експериментальному цеху, витрати, пов'язані з придбанням інноваційного об'єкта, виробничі витрати, включені у первісну вартість об'єкта необоротних активів).

Методика обліку некапіталізованих інноваційних витрат передбачає застосування рахунка 941 «Витрати на дослідження і розробки» у складі інших витрат операційної діяльності, використання рахунків 92 «Адміністративні витрати» та 93 «Витрати на збут» (вартість витрачених ресурсів підприємства на інноваційні цілі у складі витрат звітного періоду, витрати операційної діяльності).

Сьогодні більшість суб'єктів господарювання для обліку витрат інноваційної діяльності використовує субрахунок 941 «Витрати на дослідження та розробки». Для деталізації обліку на субрахунку 941, як стверджують Р.В. Сазонов, Є.Ю. Данилов, Є.О. Єгоров, важливе значення на рівні окремого підприємства має відкриття субрахунків другого порядку для таких груп інноваційних витрат:

– 9411 «Маркетингові дослідження» (раціонально відображати витрати на маркетингові дослідження потреб ринку, відбір і вивчення якості отриманих ідей, пошук потенційних замовників);

– 9412 «Інноваційне проектування» (витрати, пов'язані з розробкою плану дій, розрахунком планових показників проекту, бюджетуванням);

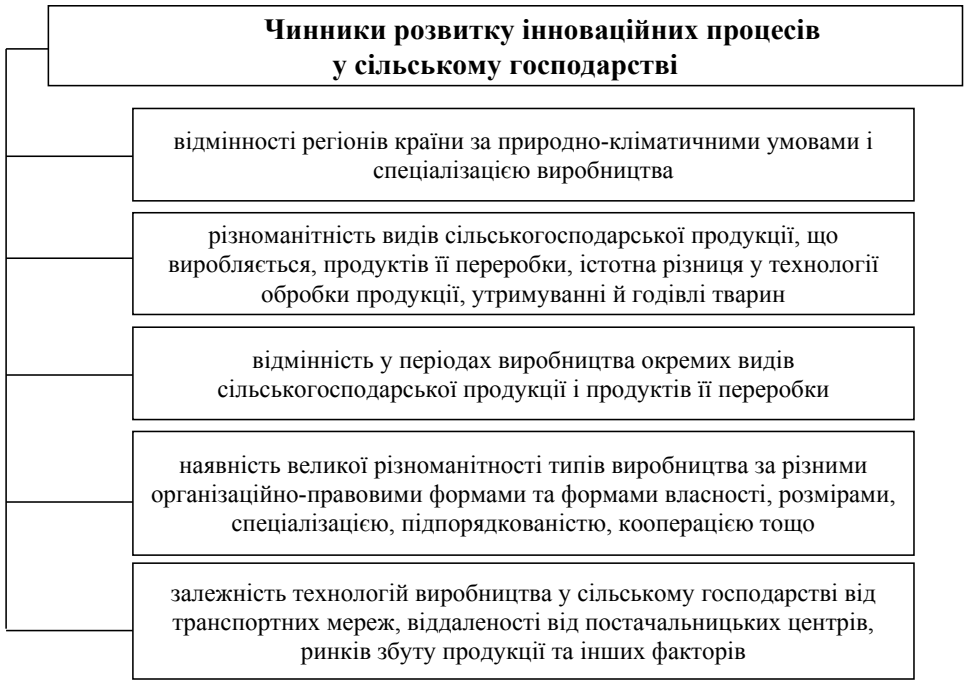


Рис. 1. Чинники розвитку інноваційних процесів у сільському господарстві

Джерело: узагальнено автором на підставі [5]

– 9413 «Інноваційне виробництво» (витрати на виробництво інноваційного продукту, вартість всіх спожитих матеріальних і нематеріальних ресурсів);

– 9414 «Комерціалізація продукту» (витрати на рекламу, просування й збут);

– 9415 «Інші витрати» (непрямі загальновиробничі та загальногосподарські витрати) [10, с. 319].

Таким чином, відстежити можна тільки витрати на дослідження та розробки, що відображаються на субрахунку 941. Усі інші об'єкти обліку відображаються на рахунках 10, 11, 12, 14, 15, 23, 39, 91, 92, 93, що веде до розпорошеності системи обліку витрат інноваційної діяльності суб'єкта господарювання.

Якщо говорити загалом, то процеси інноваційного розвитку різних галузей національного господарства не містять принципових розходжень. Проте в агропромисловому комплексі (особливо – у сільському господарстві) характер та основні напрями цього процесу істотно відрізняються. Чинники розвитку інноваційних процесів в аграрній сфері відображені на рис. 1

Виходячи з особливостей сільськогосподарського виробництва та чинників розвитку інноваційних процесів в агросфері, пропонується виділяти чотири типи інновацій: селекційно-генетичні; техніко-технологічні та виробничі; організаційно-управлінські та економічні; соціально-екологічні [3].

До селекційно-генетичних інновацій слід віднести нові сорти і гібриди сільськогосподарських рослин, нові породи, типи тварин та птиць (відображення в обліку по дебету рахунків 16 «Довгострокові біологічні активи» і 21 «Поточні біологічні активи»); створення рослин і тварин, стійких до несприятливих факторів навколишнього середовища (відображення в обліку по дебету рахунків 23 «Виробництво» і 15 «Капітальні інвестиції»).

До техніко-технологічних та виробничих інновацій слід віднести витрати на створення нових технологій вирощування сільськогосподарських культур, індустріальні технології у тваринництві (дебет рахунка 12 «Нематеріальні активи»); витрати на добрива та засоби захисту рослин (дебет рахунка 23 «Виробництво»); біологізацію та екологізацію землеробства (дебет рахунка 23 «Виробництво»); ресурсозберігаючі технології виробництва та зберігання харчових продуктів (дебет рахунка 12 «Нематеріальні активи»).

До організаційно-управлінських та економічних інновацій слід віднести розвиток кооперації та формування інтегрованих структур; форми технічного обслуговування та забезпечення ресурсами; форми організації, мотивації праці та управління; створення інноваційно-консультативних систем у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності (дебет рахунків 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати»,93 «Витрати на збут»).

До соціально-екологічних інновацій відносять формування системи кадрів науково-технічного забезпечення АПК; поліпшення умов праці, вирішення проблем охорони здоров'я, освіти та культури трудівників села; оздоровлення та поліпшення якості навколишнього середовища (дебет рахунків 949 «Інші операційні витрати», 92 «Адміністративні витрати»).

Таким чином, інноваційні процеси у сільському господарстві мають свою специфіку, адже поряд із промисловими засобами виробництва у виробничому процесі активно задіяний рослинний і тваринний потенціал. Крім того, виникає проблема, коли одні витрати прямо відносяться до собівартості, а інші НДДКР (з періодом реалізації понад одного року) попередньо відображаються як активи (біологічні активи, нематеріальні активи) і потім списуються на собівартість. До того ж, витрати інноваційної діяльності можуть відображатися як витрати майбутніх періодів. Витрати експериментального цеху (підрозділу) на виготовлення нових сортів продукції відображаються на дебеті рахунка 39 «Витрати майбутніх періодів» з віднесенням у наступних звітних періодах до поточних витрат операційної діяльності згідно з їх використанням [3].

Для уникнення розпорошеності витрат інноваційної діяльності в системі рахунків бухгалтерського обліку та систематизації їх пропонуємо використовувати транзитний рахунок 99, який сьогодні не є задіяним в діючому Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу та зобов'язань і господарських операцій.

Назва рахунка 99 «Витрати інноваційної діяльності» буде повністю відповідати специфіці цієї категорії витрат. За дебетом рахунка 99 протягом досліджуваного періоду буде відображатися накопичення інноваційних витрат суб'єкта господарювання, а за кредитом – списання.

Субрахунки до цього рахунка пропонуємо відкривати, виходячи зі специфіки об'єктів інноваційної діяльності, які визначені Законом України «Про інноваційну діяльність», а саме:

– 991 «Витрати на інноваційні програми і проекти»;

– 992 «Витрати на нові знання та інтелектуальні продукти»;

– 993 «Витрати на виробниче обладнання та процеси»;

– 994 «Витрати інфраструктури виробництва і підприємництва»;

– 995 «Витрати на організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного характеру для поліпшення якості виробництва і (або) соціальної сфери»;

– 996 «Витрати на сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки»;

– 997 «Витрати на товарну продукцію»;

– 998 «Витрати на формування споживчого ринку і збуту товарної продукції».

Деталізація обліку в розрізі визначених субрахунків допоможе накопичувати витрати ін-

новаційної діяльності в розрізі її видів на рівні суб'єкта господарювання.

Сама методика обліку витрат на транзитному рахунку 99 «Витрати інноваційної діяльності» буде зводитися до рис. 2.

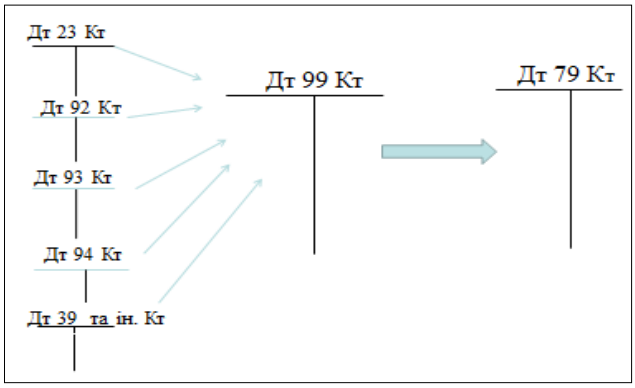


Рис. 2. Методика обліку інноваційних витрат підприємства з використанням транзитного рахунка 99 «Витрати інноваційної діяльності»

Джерело: власна розробка автора

Як свідчать дані рис. 2, для того, щоб забезпечити узагальнення всієї інформації про інноваційну діяльність на рівні суб'єкта господарювання в розрізі об'єктів обліку, необхідно провести додаткові бухгалтерські проведення (додаткове списання витрат на окремий субрахунок рахунка 99), що, з одного боку, веде до певного перенасичення системи обліку відповідними кореспонденціями рахунків, але з іншого боку, забезпечить накопичення всієї інформації на одному рахунку. Списання витрат інноваційної діяльності в кінці періоду необхідно здійснювати на рахунок 79 «Фінансові результати».

Деталізацію обліку інноваційних витрат пропонується здійснювати в розрізі аналітичних рахунків, які можна відкривати до зазначених субрахунків другого порядку.

Реєстром аналітичного обліку витрат інноваційної діяльності пропонується використовувати спеціальну відомість, яка буде складатися за об'єктами обліку інноваційної діяльності в розрізі статей витрат.

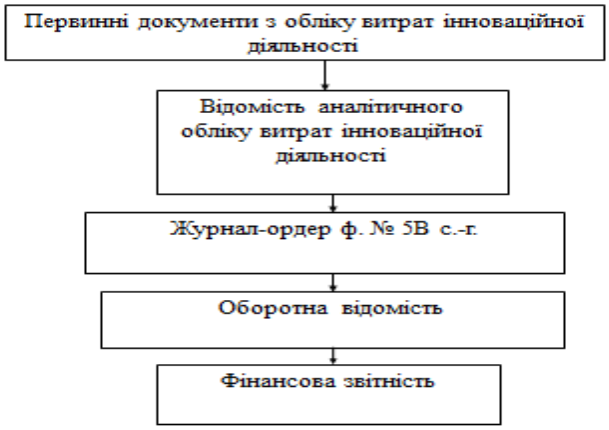


Рис. 3. Організації обліку витрат інноваційної діяльності сільськогосподарськими підприємствами в умовах журнально-ордерної форми обліку

Джерело: власна розробка автора

Загальна схема організації обліку витрат інноваційної діяльності сільськогосподарського підприємства з урахуванням запропонованої вище методики можна представити на рис. 3.

Як свідчать дані рис. 3, в умовах журнально-ордерної форми обліку реєстром синтетичного обліку витрат інноваційної діяльності пропонується використовувати журнал-ордер №5 В с.-г., що не буде суперечити діючій практиці застосування Методичних рекомендацій № 390 для аграрних підприємств.

Використання запропонованої методики обліку має сприяти максимальній систематизації інформації про інноваційні витрати підприємства для прийняття ефективних управлінських рішень.

Використання запропонованих підходів обліку витрат інноваційної діяльності вимагає додаткового регулювання, а саме:

1) на рівні держави:

– внесення відповідних корегувань у П(С)БО 16 «Витрати» та суміжні з ним облікові стандарти (П(С)БО 7 «Основні засоби», П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», П(С)БО 9 «Запаси» тощо);

– внесення змін до Методичних рекомендацій щодо застосування регістрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств № 390;

2) на рівні підприємства:

– внесення змін в Наказ про облікову політику підприємства, а саме в частину формування інформації про об'єкти інноваційної діяльності та методику їх обліку.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що інновації – це продукт (актив) господарської діяльності підприємства, який якісно відрізняється від його аналогів і є відокремленим об'єктом бухгалтерського обліку.

Для належного інформаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства суттєва роль відводиться запропонованій авторські методиці обліку витрат інноваційної діяльності з використанням однойменного транзитного рахунка 99 для систематизації та накопичення даних про інноваційні процеси на підприємстві. Уточнення облікової інформації щодо інноваційної діяльності в галузевому розрізі має на меті створення сприятливих умов для розвитку інноваційної діяльності підприємств АПК.

Перспективи подальших досліджень в контексті обліково-аналітичного забезпечення управління інноваційною діяльністю підприємств пов'язані з:

– вдосконаленням діючої нормативно-правової бази;

– уточненням методології обліку інноваційної діяльності;

– розробкою методик з планування обліку й калькулювання продукції інноваційної діяльності;

– запровадженням дієвої системи комерціалізації інноваційної продукції на державному рівні.

Отже, впровадження дієвих підходів до вирішення зазначених облікових проблем сприятиме інноваційному розвитку держави, входженню економіки України до сучасної моделі розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша О.І. Організаційно-економічні механізми активізації інноваційної діяльності в Україні / О.І. Амоша // Економіка промисловості. – 2006. – № 5. – С. 15–21.
2. Біла С.О. Механізми формування регіональних пріоритетів розвитку / С.О. Біла. – К. : НІСД, 2013. – 88 с.
3. Волошин І.В. Визначення економічної сутності інновацій як об'єкта обліку і аналізу / І.В. Волошин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.econa.at.ua/Vypusk_3/voloshyn.pdf.
4. Ільченко О.О. Управління інноваційними витратами на основі системи обліку: таргет-костінг / О.О. Ільченко // Наук. вісн. ДАСОА. – 2009. – № 1(22) – С. 43–46.
5. Кантаєва О.В. Бухгалтерський облік і аналіз інноваційної діяльності підприємств: організація і методологія : [монографія] / О.В. Кантаєва. – Житомир, 2010. – 424 с.
6. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М.І. Крупка. – Львів : Видав. центр Львівського нац. ун-ту. ім. І. Франка, 2001. – 608 с.
7. Міжуй А.С. Інноваційна діяльність у сільському господарстві / А.С. Міжуй [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/27_NNM_2011/Economics/4_93021.doc.htm.
8. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 року № 40-IV із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15.
9. Пушкар М.С. Метатеорія обліку, або якою повинна стати теорія : [монографія] / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2007. – 359 с.
10. Проблеми організації обліку витрат інноваційної діяльності та шляхи їх вирішення / [Р.В. Сазонов, Є.Ю. Данилов, Є.О. Єгоров] // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2014. – Вип. 11 (41). – Ч. 2. – С. 316–321.

УДК 657.1

Брік С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ЗВОРОТНИХ ВІДХОДІВ ВИРОБНИЦТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ

FEATURES OF ACCOUNTING INTERNAL AUDIT AND WASTE REVERSE FACTORY PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості організації бухгалтерського обліку зворотних виробничих відходів на підприємствах різних форм власності, а також питання їх внутрішнього аудиту. Наведено класифікацію відходів виробництва, а також джерела їх утворення. Надано рекомендацію з проведення первісної оцінки виробничих відходів під час оприбуткування їх на баланс підприємства. Також розглянуто використання окремих бухгалтерських рахунків, що мають застосовуватися під час обліку зворотних активів. Окрему увагу приділено питанням внутрішнього аудиту відходів.

Ключові слова: бухгалтерських облік, зворотні відходи, класифікація, первісна вартість, внутрішній контроль.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности организации бухгалтерского учета возвратных производственных отходов на предприятиях разных форм собственности, а также вопросы их внутреннего аудита. Приведены классификация отходов производства, а также источники их образования. Даны рекомендации по проведению первоначальной оценки производственных отходов при оприходовании их на баланс предприятия. Также рассмотрено использование отдельных бухгалтерских счетов, которые должны применяться при учете возвратных активов. Особое внимание уделено вопросам внутреннего аудита отходов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, возвратные отходы, классификация, первоначальная стоимость, внутренний контроль.

ANNOTATION

The article describes the features of accounting inverse industrial waste in enterprises of different ownership forms, as well as issues of internal audit. The classification of waste production and sources of their formation. The recommendations from initial assessment of industrial waste in posting them on the balance sheet. Also the use of certain of accounts to be applied taking into account the return of assets. Special attention is paid to the internal audit waste.

Keywords: accounting, check the waste, classification, cost, internal control.

Постановка проблеми. Ефективності роботи підприємства досягають за рахунок удосконалення виробництва, раціонального використання ресурсів та максимально можливого використання відходів. Сьогодні, в умовах, коли на підприємствах особливо відчувається недостатність виробничих оборотних активів, неабиякого значення набуває питання організації обліку зворотних відходів підприємств, які можливо використовувати у виробництві знову. Для їх ефективного використання також актуальне питання внутрішнього аудиту зворотних відходів виробництва. Цим питанням і буде присвячено наше дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розгляду організації і методики обліку відходів підприємств у різні часи займалися такі вітчизняні вчені-економісти, як, зокрема С. Биховець, О. Боднар, Ф. Бутинець, С. Голов, Л. Гуйда, З. Гуцайлюк, І. Замула, О. Золотухін, Ю. Кондратьєва, Н. Коніщева, Ю. Кульков, С. Михалевич, Ю. Паламаренко, Н. Пилипів, О. Руденко, О. Сайко, Л. Саченок, Н. Свєтлова, Т. Сторожук. Проте сьогодні в науково-практичній літературі питання організації бухгалтерського обліку зворотних відходів підприємств не знайшло широкого відображення. Отже, це питання є актуальним для подальших досліджень.

Мета статті полягає у вдосконаленні організації бухгалтерського обліку зворотних відходів підприємства та налагодженні внутрішнього аудиту з цього питання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потрібно визначити, що «зворотні відходи – це залишки сировини, матеріалів, напівфабрикатів, теплоносіїв та інших видів матеріальних цінностей, що утворилися у процесі виробництва продукції (робіт, послуг), які втратили повністю або частково первинні споживчі властивості початкового матеріалу (хімічні і фізичні), тому використовуються з підвищеними витратами (зниженням виходу продукції) або зовсім не використовуються за прямим призначенням у виробничому циклі підприємства» [3]. Тобто відходи є зворотними, якщо підприємство від їх використання має змогу в майбутньому отримати економічну вигоду. Тому зворотні відходи необхідно віднести до статті «Запаси» [4].

Розглянемо класифікацію відходів. На наш погляд, необхідно об'єднати наявні класифікації та зробити наголос на тій класифікації, яку можливо пристосувати саме до потреб бухгалтерського обліку.

Організація бухгалтерського обліку виробничих відходів за наданою класифікацію (табл. 1) дає змогу формувати інформацію про їх виникнення, стан і рух з метою управління ними, а також дає можливість виокремити саме зворот-

Таблиця 1

Класифікація відходів виробництва для цілей бухгалтерського обліку

Ознаки	Класифікаційні групування
З погляду можливості повторного використання	Зворотні та незворотні
За можливістю подальшої переробки	Відходи, що підлягають або не підлягають переробці
За відношенням до нормативу	В межах норми та наднормові
За місцем виникнення	Відходи виробництва та споживання
За видами виробництва	Відходи основного та допоміжного виробництва

Джерело: розроблено самостійно на основі джерел [7; 9]

ні відходи для подальшого бухгалтерського обліку та внутрішнього аудиту.

Що стосується оцінки, то зворотні відходи не мають історично сформованої первісної вартості, тому їх необхідно оцінювати за ціною можливого використання для власного основного, допоміжного виробництва або для інших потреб [3].

Через те, що не існує загальноприйнятих критеріїв оцінки зворотних активів, в наказі про облікову політику підприємства необхідно самостійно встановити ці критерії (наприклад, за справедливою вартістю відходів (ринковою вартістю або вартістю можливої реалізації, або вартістю можливого придбання аналогічних запасів)). «Прямі матеріальні витрати зменшуються на вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва» [5].

В разі наступного використання зворотних відходів у подальшому виробництві вартість відходів відноситься до рахунка 20 «Виробничі запаси», в разі наступної можливої реалізації – до рахунка 26 «Готова продукція».

Організація бухгалтерського обліку зворотних виробничих відходів підприємства залежить від виду діяльності, специфіки технологічних процесів підприємства та інших факторів [7, с. 5].

Важливою інформацією для організації обліку зворотних відходів є дані про місця їх утворення та використання. Тому, на наш погляд, необхідно виокремити рахунок (або субрахунок) для обліку зворотних відходів підприємства. Дослідження праць вчених-економістів свідчать про відсутність єдиного підходу до відображення відходів на рахунках бухгалтерського обліку. Одна група науковців, до яких належать С. Михалевич, О. Сайко, О. Руденко, пропонує відкрити субрахунки третього порядку до рахунка 20 «Виробничі запаси» для відображення вартості отриманих та використаних відходів. Інша умовна група, до якої входять Л. Васильєва, Т. Булдаєва, Н. Пилипів, пропонує обліковувати відходи на окремому балансовому рахунку. Інші вчені-економісти пропонують використовувати для обліку відходів окремий позабалансовий рахунок [9].

На наш погляд, доцільно ввести окремий рахунок 29 «Вторинні матеріальні ресурси» із відповідними аналітичними рахунками, що сприятиме формуванню об'єктивної інформації про зворотні відходи.

Щодо податкового обліку зворотних відходів слід відзначити те, що «собівартість виготовлених та реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг складається з витрат, прямо пов'язаних з виробництвом таких товарів, виконанням робіт, наданням послуг, зокрема, прямих матеріальних витрат» [1].

До складу прямих матеріальних витрат включається вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу виготовленого товару, виконаної роботи, наданої послуги, придбаних напівфабрикатів та комплектувальних виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат. Прямі матеріальні витрати зменшуються на вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва, які оцінюються у порядку, визначеному в положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку [1].

Отже, якщо платник податку в процесі виробництва отримує зворотні відходи, які у подальшому планує реалізовувати, то під час реалізації таких зворотних відходів платник податку повинен відображати витрати за найменшою з двох оцінок: первинною вартістю або чистою вартістю реалізації в податковому періоді, в якому визнано доходи від реалізації [6].

Наступним кроком нашого дослідження є визначення ролі аудиту обліку зворотних відходів, а саме системи внутрішнього контролю, яка є складовою системи управління підприємством та забезпечує ефективне ведення його господарської діяльності.

Зворотні відходи виробництва необхідно виділити як самостійний об'єкт внутрішнього контролю, що дасть змогу досліджувати їх рух, документально відображати та використовувати в процесі наступного виробництва. Якісна організація внутрішнього контролю відходів виробництва вимагає дослідження таких питань, як визначення об'єктів контролю, їх класифікація, достовірне та повне оприбуткування, облік на місцях виникнення, використання. Як наслідок, постає питання оцінки виробничих відходів, оскільки відходи виникають на кожному переділі виробництва. Оскільки всі запаси, що надійшли у виробництво і були оброблені, належать до незавершеного виробництва, необхідний своєчасний і чіткий кількісний вимір та вартісна оцінка зворотних відходів [8, с. 20]. Слід враховувати, що відходи одержуються в процесі виробництва і включають у себе додаткові витрати на обробку, тому, відповідно, їх вартість змінюється. Тому виникає необхідність перевірки правильності оцінки зворотних від-

ходів під час їх зарахування на баланс шляхом визначення собівартості відходів та контролю за організацією та веденням їх бухгалтерського обліку з метою ефективного використання зворотних виробничих відходів.

Тому для якісної роботи системи внутрішнього аудиту зворотних відходів підприємства вважається за доцільне застосування таких заходів:

1) призначення наказом по підприємству постійно діючої комісії, яка буде відповідальною за організацію збирання, збереження та використання зворотних відходів;

2) попереднє планування можливої величини зворотних відходів, що зможуть використовуватися в подальшому виробництві;

3) встановлення обґрунтованих нормативів утворення зворотних відходів, а також перевірка їх відповідності технологічному процесу виробництва на підприємстві;

4) своєчасне оформлення первинних документів за фактом отримання зворотних відходів виробництва на складській ділянці обліку та за фактом передачі на виробничій ділянці;

5) забезпечення пакування та зберігання відходів із метою збереження їх якості та придатності для подальшого використання;

6) введення контролю за безвідходністю виробництва, що буде передбачати своєчасне та повне повернення всіх зворотних відходів для подальшого застосування на виробництві.

Саме тому організація внутрішнього контролю за відходами виробництва забезпечує взаємозв'язок між об'єктами та суб'єктами внутрішнього контролю, а також допомагає більш раціонально відстежувати їх рух, причини виникнення та утилізацію з метою оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень. Економічне забезпечення утилізації відходів і зменшення обсягів їх утворення є рядом визначених законодавством економіко-правових заходів, які, окрім іншого, включають збори (платежі) за утворення та розміщення відходів і заходи економічного стимулювання діяльності у зазначеній сфері. Так, внутрішній контроль за рухом відходів виробництва повинен здійснюватися на всіх стадіях життєвого циклу продукції, тобто від придбання сировини й матеріалів до реалізації продукції високої якості [8, с. 20].

Висновки. Проведене дослідження вкотре підкреслює важливість ретельної організації бухгалтерського обліку та внутрішнього аудиту зворотних виробничих відходів підприємства, тому що вони є одним із найважливіших резервів поповнення обігових виробничих активів підприємства. Наведена класифікація відходів дасть змогу сформувати інформацію про їх виникнення, стан та рух з метою управління ними, а також дасть можливість виокремити саме зворотні відходи для подальшого обліку, використання та контролю. На наш погляд, до плану бухгалтерських рахунків підприємства доцільно ввести окремий рахунок 29 «Вторинні матеріальні ресурси» із відповідними аналітичними рахунками, що сприятиме формуванню об'єктивної інформації про зворотні відходи, хоча ця пропозиція є досить дискусійною та потребує подальшого розгляду і дослідження. Крім того, нагальною проблемою залишається організація внутрішнього аудиту зворотних відходів на підприємстві, тому наведені заходи з цього питання також є дискусійними та потребують подальшого вивчення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI.
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 10 січня 2007 р. № 2.
3. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджені Наказом Мінпромполітики України від 9 липня 2007 р. № 373.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318.
6. Щодо відображення в обліку операції з реалізації зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва : Лист ДПС України від 30 січня 2013 р. № 1445/6/15-1415 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/podatkove-zakonodavstvo/listi-dps/pributok/62281.html.
7. Безверхий К. Особливості організації і методики обліку відходів підприємств / К. Безверхий // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 4. – С. 3–10.
8. Боднар О. Внутрішній контроль відходів виробництва / О. Боднар // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1 (59). – С. 20–21.
9. Гуріна Н. Організація обліку відходів підприємств / Н. Гуріна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///c:/users/sequoia/downloads/vnulpm_2014_797_30.pdf.

УДК 657.01

Бурденко І.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

Джолос Т.В.
студентка
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

КОНЦЕПЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЇХ РОЗВИТОК

ACCOUNTING CONCEPTS AND THEIR DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано основні концепції бухгалтерського обліку, що історично склалися в процесі його розвитку. Узагальнено погляди щодо питання передумов виникнення концепцій обліку. Розглянуто сучасні концепції бухгалтерського обліку, що мають вагомий вплив на розвиток світових та національних систем обліку. Здійснено етапізацію процесу становлення концепцій обліку.

Ключові слова: концепція, концепції бухгалтерського обліку, вартісна оцінка об'єктів обліку, концепція справедливої вартості.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные концепции бухгалтерского учета, исторически сложившиеся в процессе его развития. Обобщены взгляды ученых, касающиеся предпосылок возникновения концепций учета. Рассмотрены современные концепции бухгалтерского учета, оказывающие значительное влияние на развитие мировых и национальных систем учета. Осуществлена этапизация процесса становления концепций учета.

Ключевые слова: концепция, концепции бухгалтерского учета, стоимостная оценка объектов учета, концепция справедливой стоимости.

ANNOTATION

In the article the basic concepts of accounting that have historically been in the process of development, ooverview views on the issue of the prerequisites of accounting concepts and establishment of accounting concepts. The modern accounting concepts, which have a powerful influence on development of the world and national systems of accounting, have been considered. The main stages are carried out to process of formation of concepts of the account.

Keywords: concept, concepts of accounting, valuation accounting objects, the concept of fair value.

Постановка проблеми. Розвиток бухгалтерського обліку знаходиться під значним впливом господарського механізму, а теоретичні розробки у цій галузі визначаються потребами практики. В умовах загальної інформаційної та економічної глобалізації відбуваються зміни концептуальних положень бухгалтерського обліку, що проявляються в трансформації окремих облікових практик, коригуванні звітних форм, появі нових об'єктів обліку, та зміни нормативної бази. Глобалізація та інтеграція призвели до зростання ролі бухгалтерського обліку як наукової дисципліни і практичної реалізації її концепцій. При цьому трансформаційні процеси в бухгалтерському обліку вимагають розробки та підняття на новий рівень теорії і методології оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сучасних концепцій бухгалтерського обліку, їх характерні риси, позитивні та негативні сторони здійснювала низка вітчизняних та зарубіжних учених: А.І. Нечитайло [4], Л.О. Чайковська [6], О.В. Іванова [2] та ін. Історію розвитку обліку та його концепцій вивчали Я.В. Соколов, М.Г. Чумаченко [7], Т.О. Пасько [5] тощо.

Проте для подальшого еволюціонування методології бухгалтерського обліку в умовах його трансформації та подальшого розвитку теорії оцінки потребують аналізу та узагальнення історичні етапи становлення концепцій бухгалтерського обліку та передумови їх розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні в бухгалтерському обліку не виділяють чіткої історичної періодизації появи та розвитку концепцій обліку. Серед актуальних питань – недостатня розробка механізму оцінки за справедливою вартістю об'єктів обліку та реалізація на її основі концепції справедливої вартості. Спірним залишаються значення та місце концепції історичної вартості в сучасних облікових концепціях.

Мета статті полягає у дослідженні та аналізі концепцій бухгалтерського обліку, розгляді передумов їх виникнення, а також визначенні місця історичної та справедливої вартості в сучасних концепціях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розуміння сутності концепції бухгалтерського обліку необхідно розглянути значення дефініції «концепція» в загальному значенні та в обліку. Відповідно до бухгалтерського словника, «концепція» – це конкретний підхід до вирішення проблеми із чітко визначеною метою і засобами її реалізації (досягнення). Під нею також розуміють сукупність загальноприйнятих теоретичних принципів, які є підґрунтям для різних галузей досліджень [3].

Під концепцією бухгалтерського обліку слід розуміти певний набір методологічних принципів і методичних правил, що є основою для здійснення обліку господарських процесів, їх оцінки та отримання необхідної інформації для користувачів фінансової звітності [3].

Щодо історичних аспектів становлення концепцій бухгалтерського обліку, то однозначної періодизації розвитку концепцій обліку не було здійснено, проте різні дослідники мають свої погляди щодо цього питання. Під час розгляду етапів розвитку концепцій обліку кожен автор зазначав окремі передумови, серед яких – зміна економічних формацій, форма обліку, облікова ідея тощо.

Серед концепцій обліку виділяють ранню концепцію [5], концепцію дорадянських часів, концепції ринково-орієнтованої звітності, інституціональну та освітню концепції, а також вартісні концепції обліку [2].

Зазначимо, що український дослідник М.Г. Чумаченко виділяв такі передумови та періоди становлення концепцій бухгалтерського обліку [7]:

1) кін. XVIII ст. – виникнення товарно-грошових відносин, що характеризувалися появою різних способів реєстрації фактів в облікових регістрах (систематичні та хронологічні записи), поширенням подвійного запису;

2) кін. XVIII – кін. XIX ст. – друк перших праць з обліку, початок формування облікових теорій, розвиток науки рахівництва;

3) кін. XIX – поч. XX ст. – відбувається становлення бухгалтерського обліку як галузі наукових знань;

4) поч. XX ст. – дотепер – створення основних принципів оцінки майнового стану суб'єкта господарювання у зовнішньому ринковому середовищі, галузевого напряму в побудові системи обліку, існування державної регламентації національних систем і звітності.

Детальніше розглянемо основні етапи становлення вітчизняних концепцій обліку. Вважаємо, що заслуговує на увагу розгляд радянського періоду формування концепцій у бухгалтерському обліку, який вплинув на формування та особливості сучасної національної системи обліку.

Так, А.І. Нечитайло звернув увагу на основні концепції бухгалтерського обліку, які сформувалися під впливом зміни суспільно-політичних формацій починаючи з кінця 1940-х років минулого століття дотепер. Вони були характерні для основ господарювання, цілей, завдань управління радянського періоду (рис. 1).

Як виділяє А.І. Нечитайло, перша концепція сформувалася в роки планово-централізованих методів управління економікою. Можна зазначити, що розвиток системи рахунків промислового обліку переважно був пов'язаний зі станом калькуляційної справи та організацією фінансів промисловості. Відповідно до цього, в обліку існували показники, які були необхідні органам державного управління для контролю відповідності отриманих результатів – плановим завданням. При цьому сама ж облікова система мала односторонню спрямованість – надання інформації органам державного управління [4].

Таким чином, облік формував показники, націлені тільки на забезпечення інтересів дер-

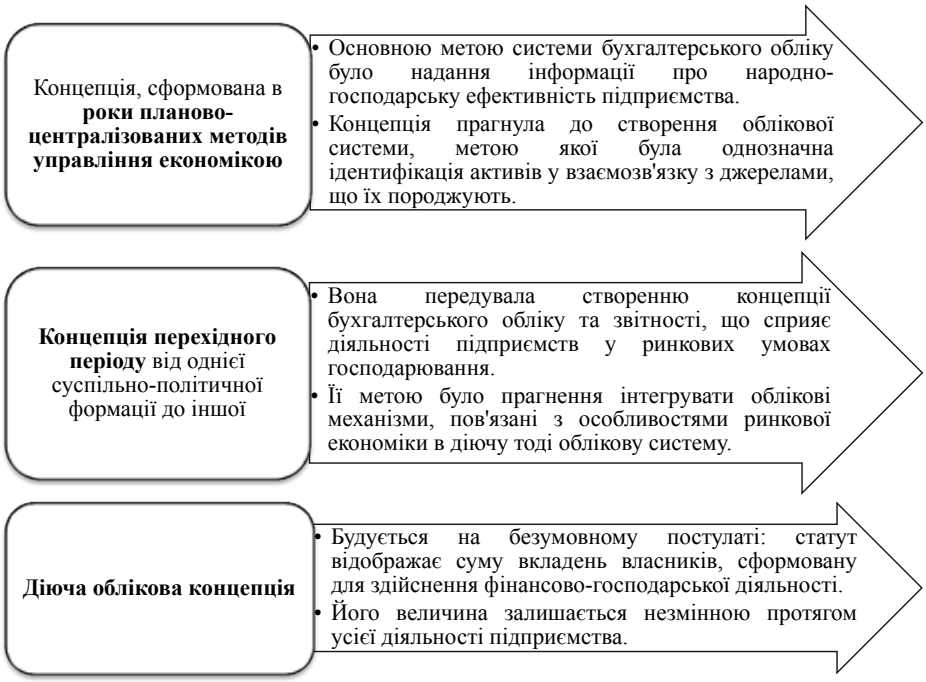


Рис. 1. Періодизація концепцій бухгалтерського обліку відповідно до умов господарювання

Джерело: складено авторами на основі [4]

жавних органів. При цьому значною мірою ігнорувалися інтереси самих підприємств, хоча за планової економіки інформації, яка формувалася в зазначений період, було достатньо для управління їх діяльністю.

А.І. Нечитайло вважає, що концепції бухгалтерського обліку та звітності, яка базується на ринкових відносинах, передувала концепція, яку можна назвати перехідною від однієї суспільно-політичної формації до іншої.

Створення сучасної вітчизняної облікової концепції пов'язано з відображенням у бухгалтерському обліку прибутку, який є основним генератором капіталу та отримання якого можливо за умови виявлення реальної вартості об'єктів бухгалтерського обліку [4].

Заслуговують на увагу погляди Л.О. Чайковської на класифікацію та взаємозв'язок сучасних концепцій, яка при цьому класифікує концепції обліку на концептуальні основи, концепції розвитку, основоположні концепції та освітню (рис. 2).

Зауважимо, що Л.О. Чайковська розглядає окремі концепції обліку як основу концепції розвитку бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Вона звертає увагу на концепції ринково-орієнтованої звітності, інституціональну та освітню концепції, а також на концепцію справедливої вартості. Автор уважає, що виникнення нових концепцій формує якісний стиль наукового дослідження бухгалтерського обліку як науки, що розглядається з позиції суцільного аналізу концепції розвитку обліку як невід'ємної складової частини інституціональної системи.

Щодо концепції ринково-орієнтованої звітності, то нині теоретичне обґрунтування спрямоване на правильне подання у звітності таких облікових категорій, як капітал і вартість об'єктів обліку. Зумовлюється це тим, що привернути увагу потенційних інвесторів і кредиторів для фінансування суб'єкта господарювання можливо лише шляхом об'єктивного інформування їх про результати фінансово-господарської діяльності. За ринкового підходу змінюються базисна цінність бізнесу (отримання прибутку), мета звітності, елементи звітності, вимоги до звітності. У даний час акцент зміщується в бік стратегічної вартості та майбутніх економічних вигід, що призводить до зміни цілей складання та подання звітності [6].

Як уважає Л.О. Чайковська, за останні роки істотно розширився розрив між вартістю підприємств, зафіксованої в їх бухгалтерській звітності, і реальною оцінкою цієї вартості з боку інвесторів. Фактичною основою ринкової оцінки організацій стають не тільки матеріальні чинники, а й інтелектуальний капітал [6].

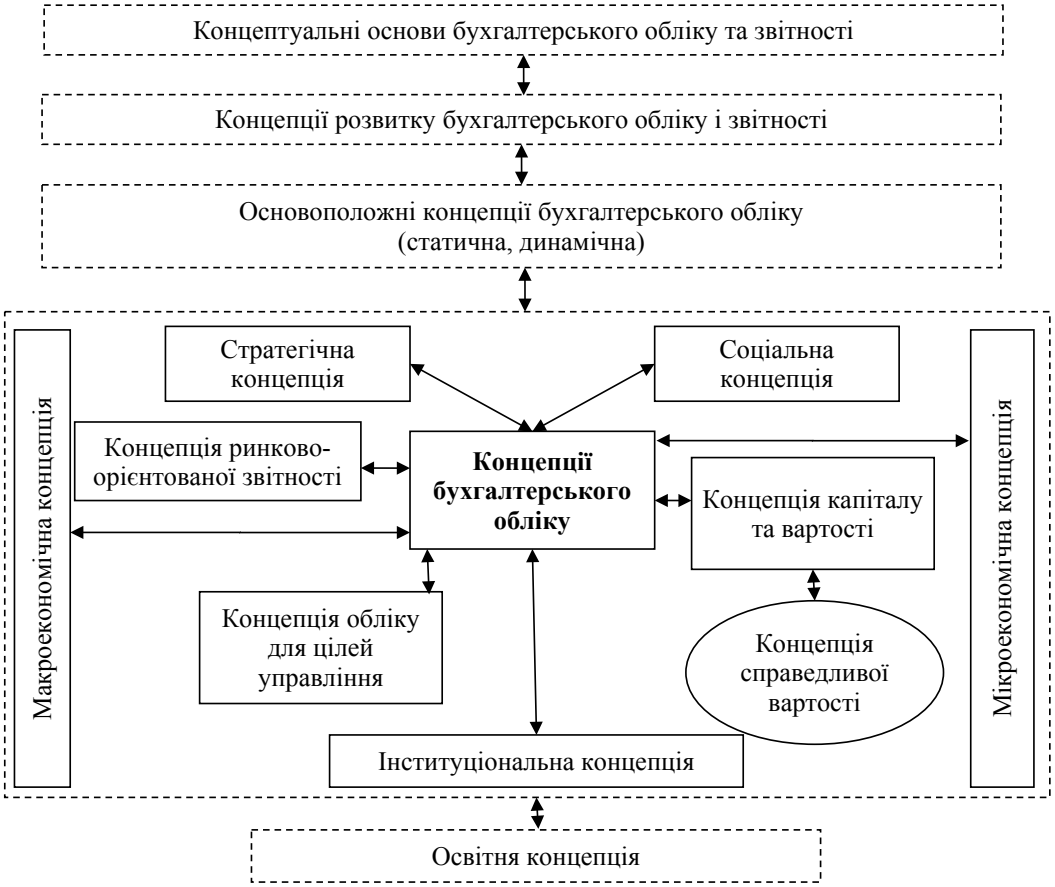


Рис. 2. Концепції бухгалтерського обліку

Джерело: складено авторами на основі [6]

Зазначимо, що Л.О. Чайковська з усіх концепцій бухгалтерського обліку виділяє інституціональну, оскільки вона вважає її основою сучасної концепції розвитку обліку та фінансової звітності. У цій концепції обліку описана можливість об'єднання наявних інституційних чинників із відповідними елементами системи бухгалтерського обліку, які входять до інституційного середовища: проблемне поле обліку (теорія, інтереси користувачів звітності та методологія бухгалтерського обліку), ризики, компоненти та нормативно-правова база [6]. В інституціональній моделі система понять сформована на основі принципів справедливої вартості та прозорості інформації, а також модель, пов'язана з такими дисциплінами, як право та економіка, історія, філософія, інституціональні економічні теорії [6].

Проте, на нашу думку, не зовсім доречно виокремлювати бухгалтерський облік в окрему інституціональну концепцію, оскільки облік не можна ототожнювати з інститутом. Він є скоріше середовищем та інформаційним забезпеченням, яке впливає на економічні умови функціонування суб'єктів господарювання й яке формує корисну інформацію для користувачів.

Отже, аналіз поглядів науковців щодо становлення та різновидів концепцій обліку дав змогу виділити основні етапи розвитку концепцій бухгалтерського обліку (рис. 3).

Таким чином, сучасний етап розвитку концепцій бухгалтерського обліку характеризується все більшим використанням вартісних концепцій обліку, які викликають чимало дискусійних питань із приводу пріоритетності окремої вартості в оцінці об'єктів обліку. Зазначимо, що відокремлення радянського етапу від світового зумовлене тим, що в СРСР була сформована специфічна концепція обліку (відповідно до економічної формації). Тобто світовий та радянський етапи розвитку концепцій обліку відносимо до одного етапу, але вони мають зовсім інші основи господарювання та економічні системи (ринкова та планова економіка відповідно).

Слід зазначити, що зростання ролі справедливої вартості серед вартісних концепцій обліку пов'язане із суттєвими змінами на фондових біржах (II пол. XX ст.). Так, поява новацій фінансового інжинірингу на ринку похідних фінансових, що значно розширює коло фінансових інструментів для формування сучасних стратегій ризик-менеджменту, стрімкий розвиток позабіржового ринку ПФІ та нестандартизованих (індивідуальних) контрактів призвели до різкого зростання обсягів торгів на біржовому та позабіржовому ринках. Світові біржі поширили ф'ючерсні контракти на фінансові інструменти, а також опціони на ф'ючерси [1]. Основою для оцінки біржових фінансових інструментів стала концепція справедливої вартості.

Висновки. Розглянувши погляди різних учених щодо розвитку концепцій бухгалтерському

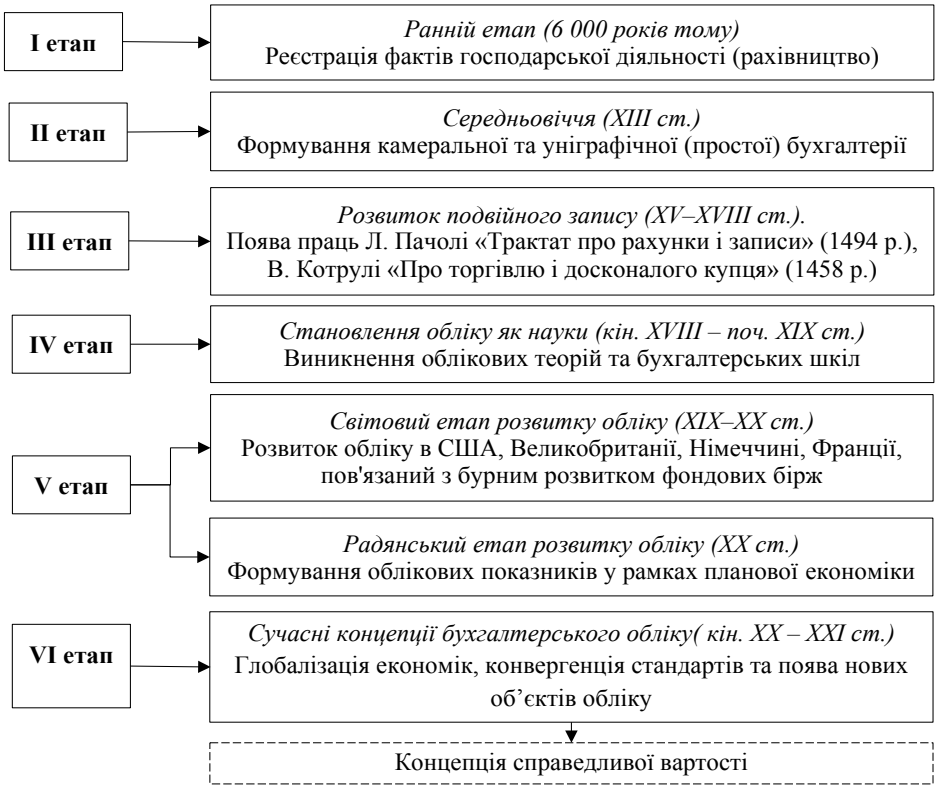


Рис. 3. Історичні етапи формування концепцій бухгалтерського обліку
Джерело: складено авторами

обліку та їх реалізації, можна зауважити, що вагомого значення набуває концепція справедливої вартості, яка нині вже виокремилася в окрему концепцію.

Сучасний стан оцінки у вітчизняній обліковій практиці потребує більше уваги щодо визначення місця і ролі концепції справедливої вартості та методики оцінки за справедливою вартістю. Обмежене застосування на національних теренах справедливої вартості під час оцінки об'єктів обліку пояснюється суб'єктивними та об'єктивними причинами, однією з яких є відсутність методологічних рекомендацій її застосування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурденко І.М. Основні етапи розвитку світового ринку похідних фінансових інструментів / І.М. Бурденко // Економічний форум. – 2012. – № 1. – С. 277–284.
2. Иванова О.В. Развитие методического обеспечения реализации концепции справедливой стоимости в системе учета и анализа организации : автореф. дис. … канд. эконом. Наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / О.В. Иванова. – Ростов-на-Дону, 2014. – 25 с.
3. Концепция бухгалтерского учета. Большой бухгалтерский словарь / Ред. А.Н. Азрилиян [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vocable.ru/dictionary/98/word/koncepcija-buhgalterskogo-ucheta.
4. Нечитайло А.И. Концепции бухгалтерского учета и отчетности и их анализ в практике хозяйствования Российской Федерации / А.И. Нечитайло, Л.В. Панкова, И.А. Нечитайло // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.auditfin.com/fin/2011/5/2011_V_02_04.pdf.
5. Пасько Т.О. Історія бухгалтерського обліку : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / Т.О. Пасько – Суми : Університетська книга, 2009. – 141 с.
6. Чайковская Л.А. Современные концепции бухгалтерского учета (теория и методология) : автореф. дис. … докт. эконом. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Л.А. Чайковская. – Москва, 2007. – 46 с.
7. Чумаченко М.Г. Сучасний стан бухгалтерського обліку в Україні та міжнародні стандарти обліку / М.Г. Чумаченко. – К. : Інститут фінансових і банківських досліджень академії економічних наук України, 1997. – 300 с.

УДК 651.411:061.5

Волкова Н.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу
Одеського національного економічного університету

Корнілова Т.В.
студентка обліково-економічного факультету
Одеського національного економічного університету

АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ANALYSIS OF THE USE OF THE ENTERPRISE OWN CAPITAL

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано необхідність аналізу капіталу підприємства. Виявлено роль власного капіталу. Досліджено склад, динаміку та структуру пасивів підприємств України та Одеської області. Розглянуто склад власного капіталу, ступінь його захисту на підприємстві. Проведено факторний аналіз ефективності використання власного капіталу та запропоновано відповідні рекомендації.

Ключові слова: капітал, пасив, структура капіталу підприємства, власний капітал, рентабельність власного капіталу.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость анализа капитала предприятия. Выявлена роль собственного капитала. Исследованы состав, динамика и структура пассивов предприятий Украины и Одесской области. Рассмотрены состав собственного капитала, степень его защиты на предприятии. Проведен факторный анализ эффективности использования собственного капитала и предложены соответствующие рекомендации.

Ключевые слова: капитал, пассив, структура капитала предприятия, собственный капитал, рентабельность собственного капитала.

ANNOTATION

In the article justified the necessity of analyzing capital of a company. Revealed the role of equity. Studied composition, dynamics and structure of liabilities of enterprises of Ukraine and Odessa region. The components of equity, the degree of protection in the enterprise was examined. A factor analysis of efficient use of the equity was conducted and recommendations was proposed.

Keywords: assets, liabilities, capital structure of the company, equity, return on equity.

Постановка проблеми. Від ефективного управління власним капіталом та його структурою залежить процес функціонування будь-якого підприємства. Сформований власний капітал – це фінансова основа діяльності кожного підприємства. Це один із найважливіших фінансових показників, адже є безстроковою та початковою основою фінансування діяльності підприємства і джерелом погашення збитків. Власний капітал характеризує ступінь фінансової самостійності підприємства, а також ступінь кредитоспроможності підприємства. Управління власним капіталом сприяє ефективній діяльності підприємства, збільшення прибутку та підвищення конкурентних переваг підприємства.

В умовах нестабільної економіки для збереження стійкості розвитку діяльності підприємству необхідно приділяти велику увагу управлінню власним капіталом. Проте більшість управлінців не слідкують за рівнем захищеності власного капіталу підприємства, не створюють резерви. Власний капітал таких підприємств стає чутливим до форс-мажорних обставин і має високий рівень ризику втрати. Дана тема є актуальною та потребує уваги управлінців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі все більша увага приділяється питанням методики та організації аналізу власного капіталу, оцінки фінансової стійкості підприємства. Зокрема, це питання розглядали: М.С. Абрютіна, М.І. Баканов, І.Т. Балабанов, М.А. Болюх, Ю.Ф. Брігхем, О.Д. Василик, Т. Вашневський, Н.А. Волкова, О.М. Гайдаєнко, А.І. Гінзбург, Р.В. Домбровський, Т. Дудич, О.М. Загородна, С.В. Зарожевський, О.П. Зуділін, В.М. Івахненко, К.В. Ізмайлова, А.В. Калина, Т.С. Клєбанова, Т. Кізюкевич, В.В. Ковальов, М.І. Ковальчук, М.Я. Коробов, Т.Д. Костенко, М.Н. Крейніна, Л.А. Лахтіонова, В.О. Мец, Н.В. Мисак, Є.В. Мних, В.М. Опарін, П.Я. Попович, М. Стельмах, Я. Степнєвські, В.В. Тищенко, І.Д. Фаріон, А.Д. Шеремет, С.І. Шкарабан та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання посилення наявної методичної бази та розробки рекомендацій щодо використання, захисту власного капіталу залишаються відкритими і потребують глибоких досліджень. Порядок практичної реалізації аналітичної оцінки використання власного капіталу є дуже необхідним для ефективної діяльності будь-якого підприємства.

Мета статті полягає у дослідженні ефективності використання власного капіталу підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. [1]. Таким чином, під ВК слід розуміти основні джерела фінансування, які визначають фінансову незалежність підприємства, а також його фінансову стійкість.

В Україні за останні 10 років власний капітал підприємств зменшився з 47% до

25%; позиковий капітал зріс із 53% до 75% (рис. 1) [2]. Таким чином, більшість підприємств України має залежність від позикового капіталу. Низька доля власного капіталу призводить до втрати фінансової потужності підприємств.

Рис. 1. Динаміка складу капіталу підприємств України за 2005–2014 рр.

Структура власного капіталу підприємств України в 2014 р. показує, що найбільшу питому вагу займає зареєстрований капітал – 73%, а найменшу – резервний (усього 3% за нормативу 15–25%). Тобто підприємства України не дотримуються законодавства щодо обов'язкового формування резервного капіталу. У 2014 р. аж 33% від усього власного капіталу займають непокриті збитки. Таким чином, спостерігається зменшення власного капіталу за рахунок зростання частки непогашених збитків на підприємствах України (рис. 2) [2].

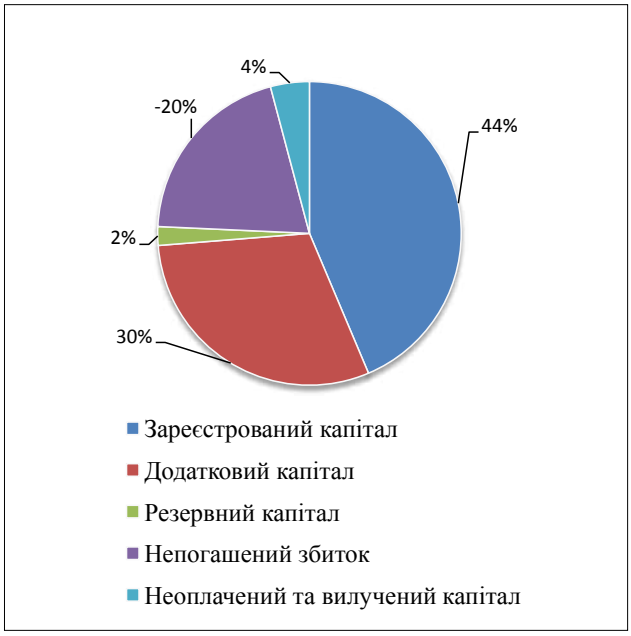


Рис. 2. Структура власного капіталу підприємств України в 2014 р.

На підприємствах Одеського регіону з 2011 по 2014 р. відбувалося зниження власного капіталу. Так, у 2014 р. позиковий капітал майже в чотири рази перевищував власний капітал. Підприємства Одеського регіону здебільшого фінансово залежні та відчувають нестачу власних оборотних коштів (рис. 3) [3].

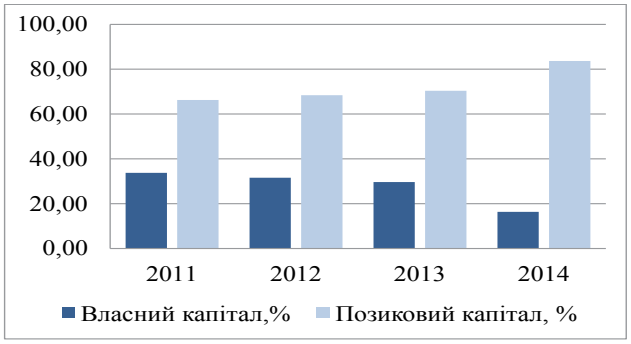


Рис. 3. Динаміка складу капіталу підприємств Одеського регіону за 2011–2014 рр.

Важливу роль у функціонуванні системи життєдіяльності та соціально-економічного розвитку міст відіграє газове господарство, а саме газопостачальні підприємства, діяльність яких спрямована на газопостачання об'єктів промислового, комунального та побутового призначення, а також населення природним газом і підтримку безпеки шляхом локалізації та ліквідацію можливих аварійних ситуацій у газових мережах [4], тому особлива увага приділяється аналізу ефективності використання власного капіталу на прикладі ПАТ «Одесагаз».

Сьогодні «Одесагаз» об'єднує газові господарства Одеської області. У 2015 р. середньооблікова чисельність працівників становила 2 161 особу. Чистий прибуток у 2015 р. становив 19 167 тис. грн. У джерелах фінансування засобів підприємства 60% становить власний капітал (рис. 4), який у структурі має значну долю зареєстрованого капіталу – 61%, капіталу

Рис. 4. Структура пасивів підприємства ПАТ «Одесагаз» у 2015 р.

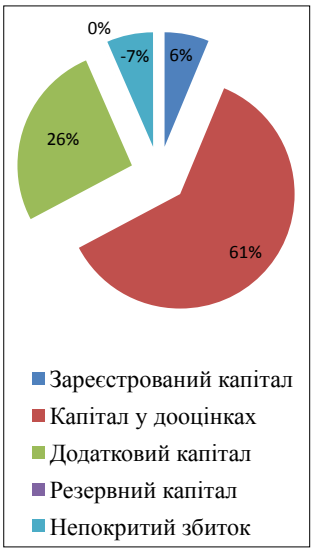


Рис. 5. Структура власного капіталу ПАТ «Одесагаз» у 2015 р.

в дооцінках – 26%. На підприємстві станом на 2015 р. відсутній резервний капітал. Незважаючи на отриманий у звітному році чистий прибуток, підприємство має непокритий збиток, який у власному капіталі займає 7% (рис. 5).

У 2015 р. ці ПАТ «Одесагаз» отримало чистий прибуток у розмірі 19 млн. грн., проте цього не вистачило для покриття збитку минулих років, тому у звіті наглядової ради загальним зборам акціонерів ПАТ «Одесагаз» про роботу за 2015 р. указано, що у зв'язку з низьким рівнем прибутковості підприємства правління пропонує за підсумками 2015 р. фонд виплати дивідендів не створювати, а прибуток, отриманий від діяльності підприємства, спрямувати на розвиток виробництва для подальшого зниження збитків минулих років [5].

Негативним моментом є те, що на підприємстві зовсім відсутній резервний капітал, що є порушенням законодавства, а також свідчить про незахищеність власного капіталу. Останнє підтверджується розрахунками коефіцієнтів захисту власного капіталу (табл. 1).

На підприємстві ПАТ «Одесагаз» у 2015 р. лише 30% власного капіталу захищені від ризику (критичний рівень – 50%), тобто на підприємстві низький ступінь захисту власного капіталу, причому даний показник має тенденцію до зменшення. Ризик власного капіталу в 2015 р. становить 2,3, що на 0,5 більше рівня 2014 р. Це свідчить про дуже високий ризик. Підприємство втратило довіру з боку всіх учасників господарського процесу. Коефіцієнт розвитку підприємства за рахунок самофінансування збільшується, що є позитивним моментом. Проте його значення лише 0,036. Коефіцієнт захисту зареєстрованого капіталу не розраховували через відсутність резервного капіталу. Отже, власний капітал є незахищеним і має великий ризик.

Важливо аналізувати, наскільки підприємство ефективно використовує капітал, тому проведемо факторний аналіз зміни рентабельності власного капіталу за методом Дюпона (табл. 2).

Факторний аналіз зміни рентабельності власного капіталу показав, що у звітному році порівняно з попереднім з'явилася прибутковість власного капіталу. Це відбулося за рахунок двох позитивних факторів: збільшення рентабельності продажу та підвищення коефіцієнта оборотності власного капіталу. Так, якщо в минулому році в 1 грн. чистого доходу містилося 2,5 коп. непокритого збитку, то у звітному – 1,6 коп. прибутку. Причиною цього є поява нерозподіленого прибутку. Збільшення рентабельності продажу на 4% призвело до збільшення рентабельності власного капіталу на 5,2%. А підвищення оборотності власного капіталу на 5,3%, яке відбулося за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації продукції, робіт та послуг та незначного зменшення власного капіталу, призвело до збільшення рентабельності власного капіталу всього на 0,08%. Отже, рентабельність власного капіталу на підприємстві становила 2,1% у 2015 р., що на 5,3% більше рівня минулого року.

Результати аналізу використання власного капіталу на прикладі підприємства ПАТ «Одесагаз» дали змогу надати такі рекомендації:

Таблиця 1

Аналіз ступеня захисту власного капіталу ПАТ «Одесагаз»

Назва коефіцієнту	Формула	Роки		
		2013	2014	2015
1. Коефіцієнт захистку власного капіталу	(ДК+РК)/ВК	0,370	0,360	0,302
2. Коефіцієнт ризику власного капіталу	(СК-ДК-РК)/(ДК+РК)	1,699	1,776	2,314
3. Коефіцієнт розвитку підприємства за рахунок самофінансування	(створений ЧП – використаний прибуток на погашення зобов'язань (ПнП, інші податки))/створений ЧП	-1,063	-1,027	0,036

Таблиця 2

Факторний аналіз зміни рентабельності власного капіталу

Показники	Минулий період	Поточний період	Відхилення		
			Всього, (+,-)	У тому числі за рахунок впливу	
				Рівня рентабельності продажу	Коефіцієнта оборотності власного капіталу
1.Чистий прибуток, тис. грн.	-28942	19167	+72099,5		
2.Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн.	907735,5	908465	-0,31		
3.Чистий дохід, тис. грн.	1163806	1213384	+49578		
4.Рентабельність власного капіталу, %	-3,19	2,11	+5,30		
5.Рентабельність продажу, %	-2,49	1,58	+4,07	+0,0521	
6.Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,2821	1,3356	+0,0535		+0,0008

– підприємству, згідно із законодавчою базою, необхідно створити резервний капітал;

– продовжувати збільшувати нерозподілений прибуток. Це можливо зробити за допомогою оптимізації всіх витрат підприємства;

– намагатися збільшити вплив оборотності власного капіталу на рівень його рентабельності.

Висновки. Від ефективного управління власним капіталом та його структурою залежить процес функціонування будь-якого підприємства. На даний момент підприємства неефективно використовують власний капітал та не можуть знайти оптимальну структуру капіталу. Саме тому більшість підприємств України, зокрема Одеси, мають збитки. Своєчасно проведений аналіз власного капіталу дає змогу на ранній стадії виявити сигнали негативного впливу структури капіталу на функціонування підприємства та розробити пріоритетні шляхи подальшого розвитку в напрямі підвищення рівнів прибутковості підприємств України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
2. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/sbp/sbp_u/sbp_4_14_u.htm.
3. Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.od.ukrstat.gov.ua/.
4. Мельникова М.В. Комплексний підхід до управління виробничо-експлуатаційним потенціалом у сфері газопостачання міста / М.В. Мельникова, С.А. Філіппов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/e-journals/PSPE/2012_4/Melnikova_412.htm.
5. Отчет наблюдательного совета общему собранию акционеров ПАО «Одессагаз» о работе за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://odgaz.odessa.ua/admin/images/uploads/ОТЧЕТ20155161461739807872146288635 3.doc.

УДК 657.432:633

Гавриленко Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Первомайський політехнічний інститут
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

Грищенко О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і економічного аналізу
Первомайського політехнічного інституту
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

ПОДАТКОВІ ВИТРАТИ ТА КОНТРОЛЬ ЇХ СТАНУ В СИСТЕМІ ОБЛІКОВО-ПОДАТКОВОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ

A CONCEPTUAL MODEL OF TAX ACCOUNTING TAXES UNDER OF THE TAX CODE

АНОТАЦІЯ

Упровадження в систему українського господарського обліку підсистеми податкового обліку продовжує викликати запитання і нерозуміння в частині практичного застосування та доцільності. Відмінності в принципах угруповання доходів і витрат організації, їх визнання в бухгалтерському обліку і для цілей оподаткування, способи оцінки незавершеного виробництва та готової продукції та деякі інші розбіжності не мають економічного обґрунтування. Необхідно зазначити, що самостійно податковий облік застосовується досить рідко, тоді як методологія його ведення практично скрізь заснована на методології бухгалтерського обліку. Одним з аргументів за ведення податкового обліку як самостійної підсистеми називають відмінності в правилах формування багатьох показників для цілей бухгалтерського обліку та для цілей оподаткування.

Ключові слова: бухгалтерський облік, податковий облік, податок на прибуток, податкова база, проблеми організації податкового обліку.

АННОТАЦИЯ

Внедрение в систему украинского хозяйственного учета подсистемы налогового учета продолжает вызывать вопросы и непонимание в части практического применения и целесообразности. Различия в принципах группировки доходов и расходов организации, их признания в бухгалтерском учете и для целей налогообложения, в способах оценки незавершенного производства и готовой продукции и некоторые другие несовпадения не имеют экономического обоснования. Необходимо отметить, что самостоятельно налоговый учет применяется достаточно редко, в то время как методология его ведения практически везде основана на методологии бухгалтерского учета. Одним из аргументов за ведение налогового учета в качестве самостоятельной подсистемы называют различия в правилах формирования многих показателей для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, налог на прибыль, налоговая база, проблемы организации налогового учета.

ANNOTATION

The implementation of a subsystem of tax accounting in the system of Ukrainian economic accounting is still causing questions and misunderstanding regarding its practical application and expediency. The distinctions in the principles of grouping of income and expenses of the organization, their recognition in accounting and for the taxation purposes, in ways of assessment of the work in progress and fi nished goods and some other discrepancies have no economic justifi cation. It should be noted that independently tax accounting is applied rather seldom while the methodology of its record-keeping is based on the accounting methodology practically everywhere. One of the arguments for the conducting of tax accounting as an independent subsystem is the big amount of distinctions in rules of formation of most indicators for accounting purposes and for the taxation purposes.

Keywords: accounting, tax accounting, income tax, tax base, problems of the organization of tax accounting.

Постановка проблеми. Облік для цілей оподаткування не містить механізму контролю та аналізу формування оподатковуваного прибутку. Це зумовлює необхідність дослідження проблеми гармонізації облікових даних про базу оподаткування бухгалтерського та фіскального характеру, ідентифікації принципів ведення обліку та обчислення оподатковуваного прибутку для цілей контролю, управління й оподаткування. У зв'язку із цим система управлінського обліку з притаманними їй інформаційною та контрольною функціями відіграє основну роль, об'єднуючи в єдину інформаційну систему дані, необхідні для вирішення зазначених завдань. Актуальність формування системи управлінського обліку для цілей оподаткування визначається факторами, пов'язаними з: необхідністю теоретичного обґрунтування концепції системи управлінського обліку й аналізу як складової частини бізнес-процесу діяльності промислових підприємств і, як наслідок, підвищення ефективності податкового планування; вдосконаленням методології управлінського обліку для цілей оподаткування; необхідністю підвищення ефективності обліково-податкових процесів на різних рівнях управління; адекватним поданням управлінської податкової інформації в період реформаційних процесів в економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оптимізації взаємодії систем бухгалтерського обліку й обліку для цілей оподаткування на промислових підприємствах в Україні відображені в працях В.С. Лень [2], Г.Б. Назарової [3], О.А. Кушніренка [4], Ю.А. Литвина [5], М.С. Пушкаря [6] та ін.

Теорії і практиці управлінського обліку й аналізу присвятили свої роботи зарубіжні вчені: К. Друрі, Х. Зігвард, З. Майер, Р. Манн, Л. Рідер, Дж. Рис, Дж.Г. Сігел, Дж. Фостер,

П. Фрідман, Ч.Т. Хорнгрен, Дж.К. Шим, Р. Ентоні та ін. Необхідний баланс для вироблення теоретичних концепцій методології обліку для цілей оподаткування створюють роботи провідних західних теоретиків: Ж. Рішара, Е. Райса, Б. Нідлза та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що вищезгадані вчені у своїх роботах зачіпають широкий спектр питань, пов'язаних із системою обліку й аналізу для цілей оподаткування, мінливі економічні процеси викликають усе нові проблеми, що вимагають узагальнення і вивчення накопиченого вітчизняного і міжнародного досвіду.

Таким чином, недостатня розробленість методологічних і методичних підходів, проблеми, що виникають під час організації та ведення обліку й оцінки для цілей оподаткування, відсутність концепції управлінського обліку податкових зобов'язань зумовлюють актуальність дослідження в даному напрямі.

Мета статті полягає у дослідженні з інших позицій методичних і організаційних підходів до ведення обліку оподатковуваних показників як взаємопов'язаної системи облікових даних і оподаткування, їх контролю та аналізу й управління. Саме підвищення оперативності та аналітичності обліку формування оподатковуваного прибутку як інструменту інформаційного забезпечення розрахунків із бюджетом по податку на прибуток в даний час є актуальною проблемою в діяльності господарюючих суб'єктів і підлягає висвітленню.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податкова система в сучасній державі є основою її фінансової політики, від чіткості і раціональної організації якої залежать економічне зростання і потенціал країни, добробут і якість життя населення. Чим стабільніша система оподаткування, тим впевненіше почувається суб'єкт господарювання: він може заздалегідь та досить точно розрахувати, який буде фінансовий результат проекту (угоди, операції) або його діяльність за певний період.

Ми маємо підстави стверджувати, що якісний склад системи впливає на порядок її формування, тобто в частині інтеграції її обліково-податкових і контрольних елементів дана система первинна, а етапи її формування – це вторинний процес. Таким чином, обліково-податкова інформаційна система включає набір підсистем фінансового, податкового, управлінського обліку і контролю, які входять до складу єдиного інформаційного простору, що дають змогу досягти мети і вирішувати завдання економічного суб'єкта, у тому числі і щодо податкового планування, прогнозування і контролю податкових ризиків.

Прагнення організацій забезпечити конкурентоспроможність своїх товарів і послуг в умовах діючої системи оподаткування спонукає до пошуку збалансованого рівня платежів, за якого оптимізуються інтереси самих організацій та інтереси держави. Існує кілька груп податків, які по-різному впливають на величину фінансових ресурсів підприємства. Пропо-

Рис. 1. Класифікація податків для цілей оптимізації податкового навантаження підприємства

новану класифікацію податків для оптимізації податкового навантаження підприємства наведено на рис. 1.

Потреба користувачів в інформації для здійснення контролю податкових витрат вимагає розробки такої структури взаємопов'язаних обліково-податкових інформаційних полів, яка б дала змогу безперервно контролювати податкові ризики економічного суб'єкта. Слід виділити декілька груп податків, які по-різному впливають на величину фінансових ресурсів підприємства. Ми вважаємо, що модель оптимізації бази оподаткування повинна будуватися на принципах системи управлінського обліку, спрямованих на прийняття ефективних управлінських рішень у сфері оподаткування (рис. 2).

Таким чином, управлінський облік для цілей оподаткування – це система спостереження, узагальнення поточних даних, аналіз й оцінка отриманої інформації, необхідної для правильного обчислення та управління податковими зобов'язаннями платника для їх планування й оптимізації. Ефективність оптимізації податкових платежів залежить не стільки від самого податку, скільки від фінансового стану підприємства в цілому. Побудова моделі взаємодій управлінського обліку та оподаткування вимагає системності в процесі накопичення та узагальнення даних про доходи, витрати і податкові зобов'язання в обліку, а також їх подання у звітності. В її основі повинна бути схема відображення на рахунках бухгалтерського обліку, яка, з одного боку, не може зашкодити цілісності обліку і не спотворить реальних результатів діяльності організації, а з іншого – призведе до системного формування інформації, що забезпечить завдання обліку та оподаткування на рівні держави. Базові елементи взаємодії облікових систем підприємства для цілей оподаткування наведено в табл. 1.

Таким чином, податкова політика організації, яка відображається в обліковій політиці для цілей оподаткування, є найважливішим елементом податкового планування. Такий документ, як облікова політика організації для цілей оподаткування, є центральним по значущості документом системи постановки та ведення обліку для цілей оподаткування. Впро-

Рис. 2. Принципи функціонування системи управлінського обліку для цілей оподаткування

вадження елементів управлінського обліку в облікову політику підприємства дає змогу не тільки гармонізувати облікові системи, але й формувати додаткові інформаційні потоки для податкового планування. Завдання прогнозування фінансового результату та управління прибутком підприємства тісно пов'язане з проблемою податкового планування.

Управлінський облік для цілей податкового планування слід здійснювати в два етапи: на першому – здійснювати пошукові дослідження з оцінкою найважливіших економічних параметрів, які суттєво впливають на сумарні податкові платежі і величину валового прибутку підприємства, а також проводити прогнозування оптимальної величини прибутку; на другому – вести традиційний управлінський облік із постійним контролем відхилень параметрів від планованих величин і одночасним їх коригуванням. Доцільніше використовувати спеціальний числовий матрично-балансовий метод, який на базі первинних облікових документів формує на основі систем проводок бухгалтерську, податкову або аналогічну їм матричну модель господарської діяльності підприємства. Алгоритм методу і головні його ланки – прикладної обліково-податкової моделі підприємства як господарюючого суб'єкта – описується блок-схемою, представленою на рис. 3.

Статистична модель характеризується тим, що відображає конкретну різноманітну діяльність фірми, що включає весь спектр господарських, податкових і договірних відносин, усереднених за декілька звітних періодів. У запропонованій моделі в результаті прийнятого способу її формування вже передбачена деяка передісторія економічної діяльності, що робить її більш точною. Однак отримана прямою обробкою первинних облікових документів статистична модель може не відповідати критеріям незалежної грошової системи. У цьому разі вона приймається за базову модель, яка допрацьовується шляхом складання додаткових економічно обґрунтованих проводок, які перетворюють базову модель у незалежну фінансову систему. У наявній методології обліку для цілей оподаткування часто відсутній системний підхід: одні види податків є стимулюючими для окремих аспектів діяльності, а інші – зовсім для інших, відсутнє єдине джерело податкових платежів, методи розрахунку, виділяються непрямі податки (ПДВ, акцизи); крім того, окремі види податків непорівняні і т. п. Використання системного підходу до обчислення податків озна-

Таблиця 1

Модель гармонізації облікової системи та системи оподаткування господарюючого суб'єкта

Розділ облікової політики	Зміст облікових процедур
Бухгалтерський облік для цілей оподаткування	1. Формування первинної облікової документації 2. Перевірка відповідності заповнених форматів стандартів документообігу 3. Внесення змін і коригувань у первинні облікові документи 4. Заповнення облікових регістрів відповідно до системи ведення обліку та оподаткування 5. Заповнення обов'язкових форматів звітності відповідно до стандартів бухгалтерського обліку та відповідно до системи ведення обліку та оподаткування 6. Підготовка первинної документації до архівного зберігання відповідно до стандартів документообігу 7. Заповнення обов'язкових форматів звітності згідно з Податковим кодексом України і відповідно до системи ведення обліку та оподаткування 8. Здача форматів податкової звітності до відповідних територіальних органів (податкові, статистики та позабюджетних фондів) з дотриманням регламентів здачі звітності 9. Надання інформації (суми, терміни) про податкові платежі відповідно до регламенту податкових виплат 10. Звірка інформації про нараховані та перераховані суми податкових платежів з відповідними територіальними органами (податкові і позабюджетні фонди) 11. Аналіз результатів звірки, виправлення і коригування
Управлінський облік для цілей оподаткування	1. Заповнення регістрів управлінського обліку відповідно до розробленої системи управлінського обліку 2. Формування бюджету податків 3.Заповнення форматів звітності відповідно до затверджених регламентуючих документів 4. Розрахунок основних показників господарської діяльності, що впливають на податковий потенціал підприємства, у тому числі розрахунок податкового навантаження 5. Зіставлення розрахункових показників із прогнозованими 6. Аналіз результатів господарської діяльності за період (аналітична записка) для прийняття управлінського рішення у сфері податкового планування та оптимізації та рекомендації щодо можливих варіантів оптимізації оподаткування 7. Оцінка відповідності наявної системи управлінського обліку для цілей оподаткування основним цілям і завданням господарської діяльності, визначених стратегічним планом, у сфері податкового планування та управління організацією в цілому

Рис. 3. Блок-схема алгоритму чисельного методу управлінського обліку для цілей оподаткування

Рис. 4. Системно-інформаційне поле податкового обліку в умовах автоматизації

чає єдине джерело податків – прибуток, причому з урахуванням заходів впливу податкових складників прибутку на сам прибуток, а також з урахуванням відрахувань єдиного внеску. Вважаємо, що необхідні єдина податкова правова база, система заходів, які сприяють зростанню відповідальності за податкові правопорушення, а також скорочують ризик і підвищують інвестиційну активність і стійкість підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів.

Актуальним завданням податкового планування на підприємстві є моделювання можливості зниження податкового тягаря, оптимізації податкового навантаження. У даний час необхідність прогнозування впливу рівня оподаткування на діяльність господарюючого суб'єкта є одним із найважливіших завдань системи управління підприємством. Необхідна методика оцінки граничної норми, невідповідність якої тягне втрати як суспільства, так і держави. Таким чином, головним завданням державного управління стає визначення сукупної величини податків, щоб вона, з одного боку, максимально відповідала державним витратам, а з іншого – слабо надавала негативний вплив на ділову активність. Пропоновану базу системного аналізу в умовах автоматизації наведено на рис. 4.

Ми вважаємо, що комп'ютерне моделювання, обчислювальний експеримент системи підтримки прийняття рішень у податковому плануванні дають змогу відсіяти помилки стратегії і тактики оподаткування. Через тривалість і складність, а також погану структурованість процесів у цих системах математичне і комп'ютерне моделювання часто може стати найбільш раціональним, адекватним та ефективним методом дослідження даних систем і управління процесами. Таким чином, системний аналіз інформатизації обліку для цілей оподаткування є методикою, за допомогою якої в стратегію підприємства і основні виробничі процеси поетапно впроваджуються вимоги щодо забезпечення оптимізації оподаткування.

Висновки. У сучасній економіці на перше місце висуваються проблеми управління податковими зобов'язаннями організації. Наявна система обліку оподаткування не містить вичерпної інформації про базу оподаткування організації, тому неможливо точно визначити ефективність заходів і впроваджуваних систем щодо забезпечення і підвищення якості податкового планування. Одним з елементів механізму підвищення якості діяльності економічних суб'єктів є організація управлінського обліку для цілей оподаткування.

Запропонована концепція побудови системи управлінського обліку для цілей оподаткування дасть змогу гармонізувати управлінський і податковий облік і спрямована на оцінку параметрів податкового планування і прогнозування бізнес-процесів на підприємстві. Розроблена методологія бюджетування податків у системі управлінського обліку сприяє підвищенню ефективності та оперативності контролю над виконанням податкових зобов'язань підприємства.

Сформульовані висновки і пропозиції сприятимуть прийняттю ефективних управлінських рішень у сфері податкового планування та оптимізації податкового процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (із змінами, внесеними згідно із Законами України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17.
2. Лень В.С. Формування у бухгалтерському обліку податкової собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) / В.С. Лень, О.В. Клімчук // Вісник ЧДТУ. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 1(64). – С. 287–294.
3. Назарова Г.Б. Тимчасові та постійні податкові різниці за доходами та витратами як основа уніфікації обліку / Г.Б. Назарова, О.В. Шелковникова // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3(53). – С. 165–171.
4. Кушніренко О.А. Облік податкових різниць: нормативно-правовий аспект / О.А. Кушніренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nubip.edu.ua/sites/default/files/.
5. Литвин Ю.А. Податковий облік: хто його повинен вести, або як допомогти бухгалтеру у його відносинах з ДПА / Ю.А. Литвин // Світ бухгалтерського обліку. – 1997. – № 6. – С. 3–13.
6. Сучасні проблеми обліку : [монографія] / За ред. докт. екон. наук, проф. М.С. Пушкаря. – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – 268 с.
7. Гнедіна К. Тимчасові податкові різниці: розрахунок та відображення у звітності / К. Гнедіна // Головбух. – 2012. – № 4(771). – С. 13–17.
8. Дрозд І. Зарубіжний досвід бухгалтерського обліку податкових різниць / І. Дрозд // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2011 .– № 130. – С. 18–21.
9. Гейер. Э. Модели взаимодействия бухгалтерського учета и налогообложения прибыли / Э. Гейер // Бухгалтерский учет и аудит. – 2011. – № 11. – С. 19.
10. Ластовецький В. Який вид обліку не є управлінським? / В. Ластовецький // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 4. – С. 40–44.

УДК 657

Гриліцька А.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту
Черкаського державного технологічного університету

Хавроненко О.М.
магістр факультету економіки та управління
Черкаського державного технологічного університету

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

WAYS OF ORGANIZATION IMPROVEMENT OF COST ACCOUNTING FROM OPERATING ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості організації обліку витрат від операційної діяльності. Досліджено поділ витрат від операційної діяльності, що дає змогу охопити всі господарські операції, які здійснює підприємство. Визначено основні завдання організації бухгалтерського обліку витрат від операційної діяльності. Рекомендовано сформувати належне підґрунтя для організації обліку витрат від операційної діяльності, що сприятиме розвитку облікової системи підприємства.

Ключові слова: витрати від операційної діяльності, собівартість реалізації, адміністративні витрати, витрати на збут, групування витрат, організація обліку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности организации учета расходов от операционной деятельности. Исследовано разделение расходов от операционной деятельности, что позволяет охватить все хозяйственные операции, которые осуществляет предприятие. Определены основные задачи организации бухгалтерского учета расходов от операционной деятельности. Рекомендовано сформировать должную почву для организации учета расходов от операционной деятельности, что будет способствовать развитию учетной системы предприятия.

Ключевые слова: расходы от операционной деятельности, себестоимость реализации, административные расходы, расходы на сбыт, группировка затрат, организация учета.

ANNOTATION

The features of cost accounting on operational activities. Investigated separation expenses from operations that you can reach all business transactions carried out by the company. The main task of accounting of costs of operations. Recommended form a proper basis for calculation of transaction to facilitate the development of the accounting system of the company. Prospects of further research is to study ways to improve the organization of accounting process for creating an integrated reporting.

Keywords: operating expenses, cost of sales, administrative costs, marketing costs, grouping the costs, accounting.

Постановка проблеми. Основною проблемою організації обліку витрат від операційної діяльності на підприємстві в Україні є проблема повноти та своєчасності їх відображення у системі обліку. Ця проблема досить багатопланова, надзвичайно складна і стосується всього нашого суспільного ладу, особливо системи влади, способу життя, системи оподаткування та тіньового сегмента української економіки. До загальних проблем вітчизняного обліку можна віднести теоретичні, методологічні, технологічні, організаційні, кадрові, фінансові, масштабні, рівневі тощо. Однією з основних умов успішної діяльності будь-якого підприємства є правильна організація на ньому управлінського, бухгалтерського, податкового обліку, тому необхідно використовувати нові методи і сучасні технічні засоби побудови різних інформаційних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість вітчизняних і зарубіжних наукових праць присвячена вивченню питань організації бухгалтерського обліку витрат від операційної діяльності. Серед науковців, які досліджували зазначені питання, слід відзначити П.С. Безрукіх, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, Р.Я. Вейцмана, М.Д. Врублевського, І.О. Гавриленко, А.М. Герасимовича, С.Ф. Голова, З.В. Гуцайлюка, Л.М. Кіндрацьку, Г.Г. Кірейцева, М.В. Кужельного, Ю.А. Кузьмінського, Є.В. Мниха, Л.В. Нападовську, О.Е. Ніколаєву, О.В. Олійник, В.Ф. Палія, В.П. Пантелєєва, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка, Р.О. Савченка, М.Г. Чумаченка, В.О. Шевчука, В.Г. Швеця, М.Я. Штеймана, А.Д. Шеремета.

Облік витрат від операційної діяльності підприємства постійно розвивається та поліпшується у зв'язку з удосконаленням комп'ютерної техніки і комунікаційного середовища, методології й організації бухгалтерського обліку як основного інформаційного джерела про витрати підприємства.

Мета статті полягає у формуванні підходу до організації обліку витрат від операційної діяльності як чинника економічної стійкості суб'єкта господарювання, а також у виокремленні особливостей та проблемних аспектів організації обліку витрат від операційної діяльності на підприємстві для того, щоб рекомендувати шляхи їх удосконалення в контексті формування статусу надійного ділового партнера.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови господарювання вимагають від підприємств гнучкої політики діяльності та швидкого реагування на будь-які її зміни.

Одним із важливих питань ефективного управління підприємства є система обліку і контролю витрат. Величина витрат представляє

собою головний резерв підвищення прибутку підприємства. Залежно від системи обліку витрати можуть мати доцільний характер, і навпаки, тому питання вдосконалення обліку витрат від операційної діяльності не втрачає своєї актуальності. Витрати – зменшення економічної вигоди у звітному періоді у формі вибуття або використання активів чи збільшення зобов'язань, що зумовлює зменшення власного капіталу підприємства (за винятком розподілу капіталу між учасниками (акціонерами) чи його вилучення) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Витрати визнаються в обліку, коли існує ймовірність зменшення майбутніх економічних вигід, пов'язаних із зменшенням активів або зі збільшенням зобов'язань, що може бути вірогідно визначено [6, с. 15].

Витрати визнаються з урахуванням принципу відповідності. Вони включаються до Звіту про фінансові результати у періоді, в якому був визнаний дохід і для отримання якого були здійснені ці витрати.

Питання прозорості та доречності економічної інформації про витрати від операційної діяльності підприємств, що формуються у системі бухгалтерського обліку для складання фінансової звітності, не є повністю вирішеними, що негативно впливає на становлення у підприємства статусу надійного та стійкого суб'єкта господарювання.

Реформування та гармонізація вітчизняної системи бухгалтерського обліку в Україні потребують упровадження нових і вдосконалення наявних інструментів для відображення їх в обліку.

Як відомо, чинним Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій для обліку витрат від операційної діяльності передбачено рахунки 9-го класу «Витрати діяльності»:

- 90 «Собівартість реалізації»;
- 92 «Адміністративні витрати»;
- 93 «Витрати на збут»;
- 94 «Інші витрати операційної діяльності».

На рахунку 90 «Собівартість реалізації» на виробничих підприємствах відображають та накопичують інформацію про виробничу собівартість (без загальногосподарських, тобто адміністративних витрат) реалізованої готової продукції (робіт, послуг), а в торгівлі – собівартість реалізованих товарів.

На рахунку 92 «Адміністративні витрати» відображаються загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства.

До адміністративних витрат належать:

- загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством, загальні корпоративні витрати;
- витрати на службові відрядження та утримання апарату управління підприємством, іншого загальногосподарського персоналу;
- витрати для утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання;
- винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо); витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо); амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;
- витрати на врегулювання спорів у судових органах, податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі;
- плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків, а також витрати, пов'язані з купівлею-продажем валюти;
- інші витрати загальногосподарського призначення [2].

На рахунку 93 «Витрати на збут» ведеться облік витрат, пов'язаних зі збутом (реалізацією, продажем) продукції, товарів, робіт і послуг.

Витрати на збут включають:

- витрати, пов'язані з реалізацією продукції, витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах, витрати на ремонт тари;
- оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут;
- витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг), витрати на передпродажну підготовку товарів, витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;
- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції;
- витрати на транспортування і страхування готової продукції, транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції відповідно до умов договору поставки;
- витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування, витрати на страхування призначеної для подальшої реалізації готової продукції (товарів), що зберігається на складі підприємства;
- витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів підприємства; інші витрати, пов'язані зі збутом продукції,товарів, робіт, послуг [2].

На рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності» обліковуються витрати, які виникають унаслідок операцій, що забезпечують здійснення основної діяльності або з'являються внаслідок її проведення [1].

До них включаються:

- витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю, витрати на дослідження та розробки;
- витрати на купівлю-продаж іноземної валюти;
- собівартість реалізованих виробничих запасів, яка для цілей бухгалтерського обліку

складається з їх облікової вартості та витрат, пов'язаних з їх реалізацією;

• сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів, втрати від операційної курсової різниці (тобто від зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства);

• втрати від знецінення запасів, нестачі й втрати від псування цінностей; визнані штрафи, пеня, неустойки; витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення та житлово-комунального господарства;

• інші витрати операційної діяльності.

Багато вітчизняних учених акцентують увагу на певному спотворенні інформації, що відображається в обліку адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат підприємства. Така ситуація пояснюється тим, що на деяких підприємствах існують випадки віднесення значної частини адміністративних витрат і деякої частини витрат на збут до складу інших операційних витрат. Доцільність даної операції викликає сумніви [3, с. 41]. Такі обставини сприяють значному спотворенню інформації про витрати, особливо для зовнішніх користувачів.

Серед недоліків організації обліку невиробничих витрат – відображення в обліку різних за економічною сутністю витрат на рахунках 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності» у розрізі відповідних субрахунків для цілей управлінського обліку, наявність значної кількості субрахунків без подальшого їх аналітичного групування за видами витрат, що ускладнює сприйняття інформації про зазначені витрати під час прийняття управлінських рішень.

Для покращання організації обліку невиробничих операційних витрат підприємства варто в Наказі про облікову політику підприємства виокремити трансакційні витрати як окремий об'єкт обліку. Це дасть змогу упорядкувати інформацію про невиробничі операційні витрати для цілей управління і розробити чи вдосконалити робочий план рахунків підприємства шляхом запровадження чіткої системи групування витрат у розрізі відповідних статей [5, с. 17].

Наявність у складі адміністративних витрат різних за своєю природою й економічною сутністю загальногосподарських витрат, спрямованих на обслуговування та управління підприємством, зумовлює потребу організації відокремленого їх обліку із застосуванням субрахунків у складі рахунку 92 «Адміністративні витрати».

На основі дослідження еволюції концепцій бізнесу, що сформувалися під впливом розвитку ринку, можна зробити висновок, що діяльність підприємства, пов'язана зі збутом, рекламою та маркетингом, має свої функціональні особливості і є незалежною одна від одної, тому більш інформативною є назва синтетичного рахунку 93 «Витрати на збут, рекламу та маркетинг» та виокремлені у його складі субрахунки.

У процесі дослідження було розроблено систему аналітичного складника з обліку адміністративних витрат та витрат на збут, який деталізовано в табл. 1. Такі дані необхідні для аналізу адміністративних витрат та витрат на збут відповідно до складених розрахунків, кошторисів, під час прогнозування та ін. Раціональна організація аналітичного обліку адміністративних витрат та витрат на збут загалом мають важливе значення для визначення їх рівня, контролю й аналізу, а та-

Таблиця 1

Аналітичний облік адміністративних витрат та витрат на збут

Назва рахунка	Рекомендовані субрахунки	Призначення субрахунка
92 «Адміністративні витрати»	92.1 «Витрати на оплату праці апарату управління»	облік відповідно до номенклатури посад, нараховану оплату керівника підприємства, його заступників, головного інженера, працівників економічної і бухгалтерської служб, секретарям
	92.2«Відрахування на соціальні заходи»	облік внесків на соціальні заходи від нарахованої оплати праці працівників апарату управління
	92.3 «Відрядження і переміщення»	облік витрат на відрядження працівників апарату управління, суми підйомних у разі переміщення цих працівників і членів їхніх сімей
92.4 «Інші адміністративні витрати»	облік канцелярських, поштових і телеграфних витрат; вартість бланків планової, облікової та звітної документації; витрати на утримання адміністративних споруд (опалення, освітлення, водопостачання, амортизація і ремонт будівель)	
93.1 «Витрати на придбання товарів»	облік сум, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) понад договірну купівельну вартість товарів за вирахуванням непрямих податків, інші витрати на придбання товарів	
93.2 «Транспортно-заготівельні витрати»	облік витрат на відрядження для заготівлі товарів, на транспортування товарів до місця їх використання, автомобільні перевезення, на вантажно-розвантажувальні роботи	
93.3 «Витрати на доведення товарів до придатного для реалізації стану»	облік витрат на зарплату пакувальників і відрахування на соціальні заходи, на пакувальні матеріали, на підвищення якісно-технічних характеристик товарів, інші прямі витрати на підготовку товарів до реалізації	

кож об'єктивного відображення фінансових результатів діяльності підприємства.

Щодо рахунка 94 «Інші витрати операційної діяльності», пропонуємо перейменувати субрахунок 949 «Інші витрати операційної діяльності» на субрахунок 949 «Інші витрати операційної діяльності за її підвидами», оскільки, згідно з чинним законодавством, назва такого рахунку співпадає із назвою субрахунку 949 «Інші витрати операційної діяльності», що не відповідає основному підходу в обліку до призначення рахунків і субрахунків як деталізації до них [1].

Отже, для ефективного групування інших витрат операційної діяльності потрібно чітко визначити операції певного виду діяльності у контексті їх облікового відображення та наслідків впливу на фінансові результати підприємства.

Висновки. Чітко налагоджена облікова система підприємства є запорукою його успішного становлення на ринку як потенційного ділового партнера. Операційні витрати як один з основних показників діяльності підприємства характеризують стабільність справ підприємства як ділового партнера. З іншого боку, невідповідність інформації щодо операційних витрат у фінансовій звітності суб'єкта господарювання може негативно вплинути на репутацію підприємства, адже спотворення інформації стосовно операційних витрат виробничого характеру зустрічається не так часто. Сучасна практика ведення обліку адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат недостатньою мірою відповідає потребам управління в умовах розвитку ділового партнерства підприємств, тому пропонуємо виокремити рекомендовані субрахунки з-поміж інших, що сприятиме формуванню нового підходу до організації синтетичного й аналітичного обліку невиробничих операційних витрат і, як наслідок, підвищенню інформативності облікових показників для прийняття ефективних управлінських рішень.

Перспективами подальших наукових досліджень є вивчення шляхів удосконалення організації обліку для забезпечення процесу формування інтегрованої звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безверхий К.В. Облік і контроль непрямих витрат: управлінський аспект : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.09 / К.В. Безверхий ; Київ. нац. економ. ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К. : б. в., 2011. – 20 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.
3. Інструкція щодо застосування Плану рахунків активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 (зі змін. і доповн.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99.
4. Безверхий К.В. Особливості удосконалення фінансової звітності щодо відображення непрямих витрат у частині інших витрат операційної діяльності підприємства / К.В. Безверхий // Вісник ЖДТУ. – 2015. – № 3(53). – С. 40–42 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive. nbuv.gov.ua/portal/socgum /Vzhdtu_econ/2015_3_2/7.pdf.
5. Струк Н.С. Методичне підґрунтя обліку трансакційних витрат на підприємстві / Н.С. Струк // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: Проблеми теорії, методології, організації : зб. наук. праць ; Національна академія статистики, обліку та аудиту. – К. : Бізнес Медіа Консалтинг, 2012. – Вип. 1(8). – С. 188–198.
6. Мельник М.В. Трансакционные издержки как объект управленческого учета / М.В. Мельник // Управленческий учет. – 2014. – № 11. – С. 17–26.

УДК 657.37

Губарик О.М.
доцент кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Макуха К.О.
магістр
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ОБЛІК ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

ACCOUNTING FOR FINANCIAL RESULTS OF ENTERPRISES AND WAYS TO IMPROVE

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність фінансового результату та його основних складників. Наведено два принципові підходи до розрахунку фінансових результатів підприємства. Досліджено порядок ведення обліку фінансових результатів відповідно до методологічних вимог. Наведено методи покращення показників фінансових результатів підприємства.

Ключові слова: фінансові результати, прибуток, доходи, витрати, бухгалтерський облік, Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід).

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность финансового результата и его основных составляющих. Приведены два принципиальных подхода к расчету финансовых результатов предприятия. Исследован порядок ведения учета финансовых результатов в соответствии с методологическими требованиями. Приведены методы улучшения показателей финансовых результатов предприятия.

Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, доходы, расходы, бухгалтерский учет, Отчет о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе).

ANNOTATION

In the article essence of financial result is exposed and him basic constituents. Two fundamental going is exposed near the calculation of financial results of enterprise. The order of registering of financial results is investigational in accordance with methodological requirements. Methods over of improvement of indexes of financial results of enterprise are also brought.

Keywords: income, profit, income, expenses, bookkeeping, Income Statement (Statement of comprehensive income).

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання одним із найважливіших показників, що характеризує ефективність фінансової діяльності підприємства, є фінансовий результат, тобто прибуток чи збиток. Основною метою діяльності підприємства в умовах глобальних економічних перетворень є одержання максимального прибутку за мінімальних витрат.

Оскільки величина фінансового результату визначає можливість подальшого розвитку підприємства (розширення виробництва, оновлення його основних фондів, упровадження нових прогресивних технологій і т. д.) та створює запас фінансової стійкості, який дає підприємству змогу оперативно реагувати на зміни у ринковій кон'юнктурі, то питання зниження собівартості та водночас підвищення прибутковості набувають особливої актуальності в сучасний період ринкових реформ та економічних перетворень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування та обліку фінансових результатів приділяли увагу такі вчені, як: В.П. Багров, В.Я. Бутинець, Г.В. Савицька, С.Ф. Голов, В.І. Іващенко, В.М. Костюченко, М.А. Болюх, А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Н.В.Чабанова, Н.П. Кондраков, П.А. Костюк, В.Г. Лінник, В.В. Сопко та ін.

Питання, пов'язані з обліком фінансових результатів є предметом постійного обговорення серед науковців і практиків у сфері економіки та управління підприємством. Сутність та поняття фінансового результату для підприємців і бухгалтерів наочно відображається під час формування і відображення його в бухгалтерському обліку. Проте слід зауважити, що ринкові відносини вимагають перегляду системи бухгалтерського обліку, одним із центральних елементів яких є облік фінансових результатів.

Мета статті полягає у розкритті сутності фінансового результату та методів його формування, а також наведенні основних шляхів покращення фінансового результату підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На всіх етапах розвитку бухгалтерського обліку визначення фінансового результату майже беззаперечно визнавалося основною метою обліку. У різні часи у центрі уваги обліковців знаходилися прибуток і методика його розрахунку. У зв'язку із цим поставало багато проблем, пов'язаних із його визначенням, обліком та відображенням у звітності. Головною метою створення та подальшої діяльності будь-якого господарюючого суб'єкту незалежно від виду його діяльності чи форми власності є отримання кінцевого фінансового результату, тобто прибутку.

Достовірність формування фінансового результату є основою принципів і правил бухгалтерського обліку, обов'язкового дотримання яких вимагає законодавча база, зокрема концептуальні основи складання та подання фінансових звітів, Міжнародні стандарти фінансової звітності, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], На-

ціональні положення (стандарти) бухгалтерського обліку [2].

Фінансовий результат є визначальним критерієм ефективності господарювання, виступає центральною категорією в економіці кожного господарства, а тому навколо цього поняття завжди відбувалися дискусії як серед економістів, так і серед бухгалтерів.

Оскільки розуміння сутності поняття «фінансовий результат» – одна з головних передумов формування відповідних напрямів його обліку, аналізу та можливості здійснення своєчасного управлінського впливу на окремі його складники для підвищення ефективності діяльності підприємств, розглянемо це поняття більш детально.

Ф.Ф. Бутинець розкриває фінансовий результат через прибуток або збиток організації (співставлення доходів та витрат підприємства, відображених у звіті) [3, с.325];

А.Г. Загородній та Г.Л. Вознюк уважають, що фінансовий результат – це різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час (приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді) [4, с. 110].

А.Б. Борисов виражає фінансові результати як підсумки господарської діяльності підприємства або його підрозділів, приріст (зменшення) вартості власного капіталу (визначаються шляхом співставлення витрат з отриманими доходами) [5, с. 453].

Р.В. Скасюк трактує фінансовий результат як якісний та кількісний показник результативності господарської діяльності підприємства [6].

Сьогодні існують деякі проблеми в обліку фінансових результатів, а саме в тому, що за П(С) БО та за податковим законодавством отримуються різні показники прибутку, тому необхідно дослідити та вирішити проблеми практичної реалізації методики узгодження бухгалтерського та податкового прибутку.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2] дає таке визначення доходів: це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена. Щодо економічної вигоди, то, згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», вона визначається як потенційна можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів. Витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

Із точки зору податкового обліку, відповідно до пп. 134.1.1 п. 134.1 ст. 134 ПКУ від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами і доповненнями, з 01.01.2015 об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або Міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень розділу III ПКУ.

Розглядаючи сутність фінансового результату в даний час, потрібно у передусім відзначити такі його характеристики:

1. Фінансовий результат (прибуток) являє собою форму доходу суб'єкта господарської діяльності, що здійснює певний вид діяльності. Ця зовнішня найпростіша форма вираження прибутку є разом із тим недостатньою для його повної характеристики, тому що в деяких випадках активна діяльність у якій-небудь сфері може і не бути пов'язаною з одержанням прибутку (наприклад, політична, благодійна діяльність).

2. Фінансовий результат (прибуток) є формою доходу суб'єкта господарської діяльності, що вклав свій капітал для досягнення певного комерційного успіху. Категорія прибутку нерозривно пов'язана з категорією капіталу – особливим фактором виробництва – і в усередненому вигляді характеризує ціну функціонуючого капіталу.

3. Фінансовий результат (прибуток), не є гарантованим доходом суб'єкта господарювання, що вклав свій капітал у той чи інший вид бізнесу. Він є результатом тільки успішного здійснення цього бізнесу. Прибуток є певною мірою і платою за ризик здійснення підприємницької діяльності.

4. Фінансовий результат (прибуток) характеризує не весь дохід, отриманий у процесі господарської діяльності, а тільки ту частину доходу, що звільнена від понесених витрат на здійснення цієї діяльності. Тобто у кількісному вираженні прибуток є залишковим показником, що представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення підприємницької діяльності.

5. Фінансовий результат (прибуток) є вартісним показником, вираженим у грошовій формі. Така форма оцінки прибутку пов'язана з практикою узагальненого вартісного обліку всіх пов'язаних із ним основних показників – вкладеного капіталу, отриманого доходу, понесених витрат тощо, а також з діючим порядком його податкового регулювання Фінансовий результат (прибуток) є вартісним показником, вираженим у грошовій формі. Така форма оцінки прибутку пов'язана з практикою узагальненого вартісного обліку всіх пов'язаних із ним основних показників – вкладеного капіталу, отриманого доходу, понесених витрат тощо, а також із діючим порядком його податкового регулювання [8].

Фінансовий результат – це прибуток або збиток, який отримує господарюючий суб'єкт унаслідок своєї діяльності. Як бачимо, поняття фінансового результату тісно пов'язане з поняттями прибутків та збитків; уважається, що прибуток є синонімом фінансового результату.

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, вдосконалення його техніко-технологічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Вся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні його стабілізацію на певному рівні. Це найпростіша і водночас найскладніша категорія ринкової економіки. Її простота визначається тим, що вона є стрижнем і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним спонукальним мотивом діяльності підприємців у цій економіці. Водночас її складність полягає у різноманітності сутнісних сторін, які вона відображає, а також у різноманітності видів, в яких вона виступає.

Питання щодо проблем розробки методики розрахунку фінансових результатів висвітлювалися у роботах Н.А. Бреславцева, В.П. Кодацького, В. Леонтієва, Я.В. Соколова, Л.В. Ловінської та ін. У роботах вітчизняних економістів досліджено питання облікової політики та організації облікового процесу на підприємстві, проте питання, пов'язане з порядком розрахунку фінансових результатів, залишилося недостатньо висвітленим.

На сьогоднішній день існує два принципові підходи до розрахунку фінансових результатів підприємства, які мають деякі модифікації у різних країнах світу:

1) метод порівняння доходів і витрат (метод «витрати – випуск»): передбачає визначення прибутку (збитку) згідно з принципом нарахування та відповідності доходів і витрат, тобто як різниця між доходами і витратами звітного періоду. Отже, порівнюються доходи з витратами, які були понесені для отримання цих доходів. Визначення фінансового результату за методом «витрати – випуск» передбачає існування двох способів:

– перший спосіб називають «лінійним», тобто він передбачає порівняння випуску з минулими витратами з відображенням знову створеної вартості загальною сумою з наступною деталізацією;

– другий спосіб використовується у бухгалтерському обліку з відображенням по дебету споживання підприємством минулої праці і сторонніх витрат та знову створеної вартості за її елементами;

2) метод порівняння капіталу (або метод зміни чистих активів): передбачає визначення приросту власного капіталу у звітному періоді як різниці між сумою власного капіталу на кінець і на початок звітного періоду, тобто якщо власний капітал на кінець звітного періоду збільшується, то підприємство отримує прибуток, а якщо навпаки – збиток [9, с. 47].

Для обліку фінансових результатів використовують рахунки 79 «Фінансові результати» та 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Якщо рахунок 79 «Фінансові результати» є номінальним і на кінець звітного періоду закривається (сальдо немає), то рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» є пасивним і його сальдо відображається в балансі (табл. 1).

Визначений фінансовий результат за рахунком 79 «Фінансові результати» переносять на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», при цьому дебетують рахунок 79 «Фінансові результати» і кредитують рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)».

Визначений фінансовий результат за рахунком 79 «Фінансові результати» переносять на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», при цьому дебетують рахунок 79 «Фінансові результати» і кредитують рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)».

На рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» ведеться облік нерозподілених прибутків чи непокритих збитків поточного та минулих років, а також використаного в поточному році прибутку. За кредитом рахунка відображають отримання та збільшення при-

Таблиця 1

Типова кореспонденція рахунків з обліку фінансового результату [10]

№ п/п	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
1	Віднесено на результат операційної діяльності: собівартість реалізації	79	90
	- загальновиробничі витрати	79	91
	- адміністративні витрати	79	92
	- витрати на збут	79	93
	- інші витрати операційної діяльності	79	94
	- доходи від реалізації	70	79
	- інший операційний дохід	71	79
2	Відображено податок на прибуток, який підлягає сплаті до бюджету	79	98
3	Визначено: нерозподілений прибуток	79	44
	- непокритий збиток	44	79

бутку від усіх видів діяльності, а за дебетом – збитки та використання прибутку. Облік на рахунку ведуть за субрахунками 441 «Прибуток нерозподілений», 442 «Непокриті збитки», 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» наростаючим підсумком із початку року – до його розподілу та списання після закінчення звітного року [10].

Фінансовий результат діяльності підприємства виражається у зміні величини його власного капіталу за звітний період. Здатність підприємства забезпечити неухильне зростання власного капіталу може бути оцінена системою показників фінансових результатів. Узагальнено найбільш важливі показники фінансових результатів діяльності підприємства представлені у формі № 2 річної та квартальної бухгалтерської звітності. До них належать: прибуток (збиток) від реалізації; прибуток (збиток) від фінансово-господарської діяльності; прибуток (збиток) звітного періоду; нерозподілений прибуток (збиток) звітного періоду. Безпосередньо за даними форми № 2 можуть бути розраховані також показники фінансових результатів: прибуток (збиток) від фінансових та інших операцій; прибуток, що залишається в розпорядженні організації після сплати податку на прибуток та інших обов'язкових платежів (чистий прибуток); валовий дохід від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг. У формі № 2 за всіма переліченими показниками наводяться також порівняльні дані за аналогічний період минулого року [11, с. 821].

Ключовим елементом організації і реалізації моделі управління прибутком суб'єкта господарювання є визначення стратегії управління. У цілому стратегія є узагальнюючою сукупністю окремих взаємозв'язаних дій, реалізація яких є необхідною для досягнення встановлених довгострокових цілей шляхом координації і розподілу ресурсів. Відповідно, стратегія дає змогу визначити особливості і ключові параметри формування і реалізації моделі управління прибутком на конкретному підприємстві виходячи зі специфіки його фінансово-господарської діяльності. Головним індикатором управління прибутком виступають показники прибутковості, які відбивають рівень відносної ефективності результатів фінансово-господарської діяльності підприємства порівняно з витратами, пов'язаними з отриманням таких результатів (наприклад, прибутковість інвестицій; прибутковість акцій, прибутковість власного капіталу) [12, с. 88].

Механізм розподілу прибутку має бути побудований так, щоб цілком сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання. Багато вчених уважають головним напрямом, що забезпечує успіх та досягнення цілей управління підприємством в умовах ринкової економіки, управління якістю прибутку. Процес управління здійснюється шляхом реалізації функцій планування, прогнозування, аналізу, організації, мотивації і контролю. «Управління якістю – це цілеспрямований процес скоординованого впливу на об'єкти управління для встановлення, забезпечення і підтримки необхідного його рівня якості, що забезпечує вимоги споживачів та суспільства в цілому» [13, с. 31].

Для вдосконалення формування прибутку підприємства та економічного обґрунтування його потреби пропонуємо здійснювати планування розподілу прибутку в такому порядку:

1. Визначення потреби у прибутку за напрямами його використання.

2. Формування цільової структури розподілу прибутку.

3. Визначення пріоритетності у використанні прибутку за окремими напрямами використання.

4. Балансування потреби у прибутку за напрямами його використання з можливостями отримання прибутку під час здійснення господарсько-фінансової діяльності підприємства.

Таким чином, на нашу думку, основними шляхами покращення цільової структури використання прибутку підприємства є:

– визначення пріоритетного напряму використання прибутку – капіталізації коштів, що сприяють подальшому розвитку підприємства та покращенню фінансових результатів від діяльності підприємства;

– оптимізація розміру коштів, спрямованих на фонд споживання, зокрема грошових коштів, спрямованих на матеріальне заохочення працівників, що сприятиме підвищенню продуктивності праці і, як наслідок, розміру прибутку в майбутні періоди, а також соціального розвитку підприємства;

– розрахунок оптимального розміру резервного фонду та скерування коштів на забезпечення його збільшення;

– оптимізація коштів, що спрямовуються в інші цільові фонди та на інші цілі;

– забезпечення умов діяльності підприємства, за яких прибуток, що підлягає розподілу підприємства, не буде використовуватися для сплати підприємством штрафних санкцій;

– складання детального плану використання та розподілу прибутку підприємства з визначеними датами та конкретним кошторисом;

– проведення чіткого контролю над виконанням поставлених завдань у плані використання та розподілу прибутку;

– проведення економічної роботи щодо аналізу динаміки та чинників отриманих прибутків у базовому періоді, виявлення резервів, що сприятимуть максимізації прибутку, а також планування формування, розподілу та використання прибутку на наступні періоди [14, с. 127].

Висновки. Таким чином, можна стверджувати, що фінансовий результат є досить складною та багатовимірною категорією. Фінансовий результат у формі прибутку виступає головною

метою діяльності підприємства на ринку та одним із ключових показників, який визначає ефективність його діяльності. Інформація про фінансовий результат відображається у фінансових звітах підприємства та є загальнодоступною інформацією для визначення рівня ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства і головним джерелом інформації для потенційних партнерів.

Для покращення та підвищення ефективності обліку фінансових результатів доцільним вважаємо:

- по-перше, закріпити на законодавчому рівні сутність такого поняття, як «фінансові результати», уточнити перелік показників, які характеризують фінансові результати підприємства;
- по-друге, розширити перелік класифікаційних ознак, які дадуть змогу в майбутньому розробити систему та механізми управління окремими складниками фінансових результатів для управління рівнем фінансових результатів у довгостроковій та короткостроковій перспективах;
- по-третє, розробити спеціальні регістри – аналітичні відомості про фінансові результати для узагальнення облікової інформації з метою задоволення інформаційних потреб різних користувачів.

Отже, виходячи із вищевикладеного, можна зробити висновок, що проблеми обліку фінансових результатів на сьогоднішній день є недостатньо вирішеними та потребують удосконалення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// zakon2.rada.gov.ua/ laws/show/996-14.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
3. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2003. – 680 с.
4. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
5. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Г. Борисов. – М. : Книжный мир, 1999. – 895 с.
6. Скасюк Р.В. Сутність і значення фінансових результатів у системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств / Р.В. Скасюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal1/natura1/npkntu_e.
7. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/ 2755-17.
8. Бурлака С.М. Особливості визначення фінансових результатів діяльності підприємств / С.М. Бурлака, О.В. Шушлякова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/92.pdf.
9. Рета М.В., Пляка Г.О. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств / М.В. Рета, Г.О. Пляка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.kpi.kharkov.ua/archive.
10. Теорія бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.if.ua/books/46.html.
11. Губарик О.М. Фінансовий облік в управлінні доходами і фінансовими результатами в діяльності підприємства / О.М. Губарик, А.М. Корінь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://global-national.in.ua/archive/7-2015/172.pdf.
12. Білик М.Д. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб. для студ. екон. спец.] / М.Д. Білик, М. Поддерьогін. – Тернопіль : Лілея, 2006. – 425 с.
13. Мишин В.М. Управление качеством : [учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» (061100)] / В.М. Мишин ; 2-е изд. перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 463 с.
14. Вужинська О.І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства / О.І. Вужинська, В.І. Блонська // Науковий вісник. – 2008. – Вип. 18.1. – С. 122–128.

УДК 657.336:339.9

Гудзь Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері
Тернопільського національного економічного університету

РЕФОРМУВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ Й ОБЛІКУ ПРИБУТКУ В УКРАЇНІ ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

REFORM OF TAXATION AND ACCOUNTING PROFIT IN UKRAINE IN CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION AND GLOBALIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті звернуто увагу на значенні прибутку для підприємства. Досліджено проблеми формування показника прибутку відповідно до вимог Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, Міжнародних стандартів фінансової звітності, Податкового кодексу України. Внесено пропозиції щодо гармонізації бухгалтерського, податкового обліку прибутку, його розрахунку відповідно до вимого європейського та міжнародного законодавства.

Ключові слова: фінансовий результат, прибуток, Податковий кодекс України, Міжнародні стандарти фінансової звітності, інтеграція, гармонізація.

АННОТАЦИЯ

В статье обращено внимание на значение прибыли для предприятия. Исследованы проблемы формирования показателя прибыли в соответствии с требованиями Национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета, Международных стандартов финансовой отчетности, Налогового кодекса Украины. Внесены предложения по гармонизации бухгалтерского, налогового учета прибыли, его расчета в соответствии с требованиями европейского и международного законодательства.

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль, Налоговый кодекс Украины, Международные стандарты финансовой отчетности, интеграция, гармонизация.

ANNOTATION

The article is to draw attention to the importance of profit for the company. The problems of forming a profit in accordance with national regulations (standards) of accounting, IFRS, Tax Code of Ukraine. Proposals to harmonize accounting, tax accounting income, its calculation in accordance with the requirements of European and international law.

Keywords: financial result, income tax code Ukraine, International Financial Reporting Standards, integration, harmonization.

Постановка проблеми. Прибуток є визначальною метою, задля якої створюється підприємство. Від розміру отриманого прибутку залежать: формування власного капіталу, виконання зобов'язань перед бюджетом, здійснення інвестицій, платоспроможність підприємства. Зважаючи на це, найважливішими проблемами для всіх суб'єктів господарювання є вибір методики розрахунку фінансового результату діяльності та вибір найоптимальнішої моделі його оподаткування. Достовірна, неупереджена і своєчасна інформація про результати діяльності суб'єктів господарювання потрібна не тільки власникам (засновникам) підприємств, а й іншим зацікавленим юридичним і фізичним особам, передусім інвесторам, кредиторам, фіскальній службі. Від об'єктивності розрахунку бухгалтерського прибутку залежить рівень коректності показників, необхідних користувачам, що визначає правильність прийняття рішень на мікро- та макроекономічному рівнях.

Одним із важливих напрямів розвитку вітчизняної системи бухгалтерського обліку в сучасних умовах є інтеграція облікових підсистем – бухгалтерського обліку і обліку для цілей податкових розрахунків. У цілому перспективи інтеграційних процесів у бухгалтерському обліку пов'язані із поглибленням зв'язків між цими підсистемами. Запровадження Податкового кодексу України та подальші його зміни передбачають можливість такої інтеграції. Водночас певна зміна законодавчої бази потребує аналізу й визначення можливостей та обмежень, в яких повинні діяти підприємницькі структури.

Отже, забезпечення інтеграції обліку для різних цілей – управління і оподаткування – можливе не лише за рахунок досягнення єдності та цілісності об'єктів, які відображають в окремих облікових підсистемах, а й за рахунок побудови адекватної системи обліку і звітності щодо такого важливого економічного об'єкта, як прибуток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою, пов'язаною із вибором методики розрахунку прибутку для цілей складання фінансової звітності та оподаткування, а також різниць між ними, займалися багато дослідників: Атамас П.Й., Бабич В.В., Кіндрацька Л.М., Кужельний М.В., Єфименко Т.І., Ловінська Л.Г., Ночовна Ю.Ю., Огороднікова І.І. та ін. Висока активність науковців щодо дослідження проблемних питань формування, розподілу, оподаткування прибутку зумовлена важливістю цього показника для підприємства, пошуком побудови найбільш адекватної моделі його формування й розрахунку. Крім того, методика розрахунку та обліку прибутку пов'язана із застосуванням Податкового кодексу України та впровадженням Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), що вимагає визначення організації обліку доходів, витрат та результатів діяльності підприємства з урахуванням останніх змін законодавства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Уведення в дію в 2012 р. Податкового кодексу України стало першим кроком на шляху гармонізації бухгалтерського обліку та податкових розрахунків, усунення

економічно необґрунтованих розбіжностей між податковим законодавством та Національними стандартами бухгалтерського обліку.

Незалежно від намагання поєднати запити двох основних користувачів бухгалтерської інформації – фіскальної служби та економічних і фінансових контрагентів – розбіжностей у формуванні прибутку уникнути важко, оскільки податкові розрахунки мають фіскальні та регуляторні цілі, а ведення бухгалтерського обліку – надання достовірної інформації про фінансовий стан підприємства. Незважаючи на це, спрощення обліку податкових розрахунків усе ще є актуальним, оскільки пов'язане із підвищенням контролю над господарськими операціями, попередженням ухилень від оподаткування. Існування такого дуалізму в обліку є обтяжливим для платників податків, створює складнощі в адмініструванні податккових платежів і зборів, завищує собівартість їх продукції, перешкоджає прогнозуванню доходної частини бюджету, в основі якої лежать статистичні дані, а не дані податкової звітності.

У різних урядових концепціях та стратегіях це питання вже неодноразово порушувалося. Наприклад, у Розпорядженні КМУ «Про схвалення Концепції реформування податкової системи» (2007 р.) зазначалося: «Принциповим недоліком податкового законодавства є наявність економічно необґрунтованих розбіжностей щодо визнання та оцінки доходів і витрат для визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток, податком на додану вартість і нормативно-правовою базою бухгалтерського обліку в частині розрахунку фінансового результату, що унеможливлює складення декларації про прибуток підприємств за даними бухгалтерського обліку» [1].

У 2009 р. в Розпорядженні КМУ «Про схвалення Стратегії реформування податкової системи» знову з'явилося зауваження, що «наявність економічно необґрунтованих розбіжностей у підходах до визначення та оцінки доходів і витрат для встановлення об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств та нормативно-правовою базою бухгалтерського обліку в частині розрахунку фінансового результату сприяє створенню умов для порушення принципу платоспроможності, що проявляється у невідповідності сум податкових платежів підприємств реальному результату їх господарської діяльності» [2].

Однією з найочікуваніших подій як у сфері бухгалтерського обліку, так і вітчизняної економіки в цілому, стало введення в дію із 1 січня 2011 р. Податкового кодексу України, яким було започатковано принципово нові правила розрахунку податку на прибуток. Нововведенням ПКУ стало зближення його методології з Національними стандартами бухгалтерського обліку (П(С)БО). Валові витрати та доходи змінено на доходи та витрати. Крім того, класифіковано їх на операційні та інші відповідно до бухгалтерського обліку. У ПКУ доходи і витрати диференційовано за видами діяльності, що дає змогу провести певні паралелі між положеннями ПКУ та П(С)БО 15 «Доходи» і П(С)БО 16 «Витрати». Проте однакові назви не означають повної відповідності таких доходів і витрат, можливість їх прямого перенесення. Перед внесенням у податкову декларацію всі показники потребують детального аналізу. Основним напрямом розвитку бухгалтерського обліку в майбутньому є, на нашу думку, максимальне зближення законодавства, що регулює методологію бухгалтерського обліку прибутку (з урахуванням основних положень МСФЗ), та вимог податкового законодавства.

Отже, на сучасному етапі замість уже звичного порядку ведення окремого податкового обліку запроваджується принципово новий порядок, який ґрунтується на визначенні фінансового результату (прибутку до оподаткування) за даними бухгалтерського обліку та його подальшого коригування на незначний перелік визначених законом податкових різниць.

Концептуальною ж основою бухгалтерського обліку можуть виступати Міжнародні стандарти фінансової звітності для тих підприємств, для яких застосування таких стандартів є обов'язковим згідно із Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а також для тих підприємств, які самостійно визначили доцільним застосування міжнародних стандартів.

Мета статті полягає в установленні та оцінці загального стану правового забезпечення бухгалтерського обліку на сучасному етапі, окресленні перспектив його реформування, а також визначенні основних напрямів гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні на основі поєднання бухгалтерського обліку та податкових розрахунків, розкритті проблем та перспектив адаптації до міжнародних стандартів національної нормативно-правової бази з питань регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із 2015 р. в Україні розпочалася повномасштабна податкова реформа, у результаті якої на початку 2015 р. було повністю змінено механізм розрахунку податку на прибуток. Більшість проведених змін було внесено відповідно до вимог іноземних кредиторів, а саме МВФ, ЄС та США.

Теоретично з 2015 р. взагалі ліквідується поняття «податковий облік» для податку на прибуток, а весь облік будується виключно за правилами бухгалтерського обліку. Незважаючи на це, Податковий кодекс України (ПКУ) розрахований на наповнення бюджету, тому містить власну інтерпретацію деяких господарських операцій платників податку на прибуток, які не відповідають національним і міжнародним стандартам бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Нова редакція ПКУ використовує нову незвичну термінологію і методологію податкового

обліку: замість ведення окремого обліку доходів та витрат пропонується вести лише облік податкових різниць. При цьому замість раніше використовуваних фраз «до складу доходів податкового обліку включається» або «до складу витрат податкового обліку не включається» використовується юридична конструкція «фінансовий результат до оподаткування збільшується». Еквівалентом раніше використовуваних фраз «до складу доходів не включається» або «до складу витрат включається» є юридична конструкція «фінансовий результат до оподаткування зменшується» [3].

Податок на прибуток підприємств за новими правилами стягується з прибутку до оподаткування, визначеного відповідно до фінансової звітності платника податків після врахування обмеженої кількості коригувань. Контролюючим органам надано право проводити перевірку правильності ведення бухгалтерського обліку відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або Міжнародних стандартів фінансової звітності, а також визначення фінансового результату за відповідними стандартами (рис. 1).

Немає загального положення про те, що витрати мають бути пов'язані з господарською діяльністю. Таким чином, будь-які витрати, враховані у фінансовій звітності, мають бути визнані для цілей оподаткування, крім випадків, коли Податковим кодексом передбачено податкове коригування таких витрат. Однак немає гарантії, що податкові органи та адміністративні суди припинять застосовувати доктрину «ділової мети» для оспорювання витрат платників податків.

Передбачено, що об'єкт оподаткування податком на прибуток підлягає визначенню на підставі даних бухгалтерського обліку шляхом коригування фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності, на різниці, які збільшують або зменшують фінансовий результат до оподаткування відповідно до положень такого розділу, а саме:

– амортизації необоротних активів;
– резервів (забезпечень);
– обмежень окремих видів витрат та преференцій тощо.

При цьому для платників із річним доходом до 20 млн. грн. надано можливість визначати об'єкт оподаткування податком на прибуток на підставі даних бухгалтерського обліку без проведення коригувань.

Нова редакція Податкового кодексу України містить лише одну відмінність від правил бухгалтерського обліку основних засобів – установлення мінімально допустимих строків корисного використання, які застосовуються в тому разі, якщо в бухгалтерському обліку встановлено інші строки.

Для потреб оподаткування дозволені ті самі методи амортизації, що й в бухгалтерському обліку за винятком виробничого методу.

Податковий кодекс України в новій редакції не містить специфічних правил податкового обліку поточних витрат на утримання, поліпшення та ремонт основних засобів. Відтак, відповідні суми враховуються у складі витрат за правилами бухгалтерського обліку.

У разі продажу або ліквідації основних засобів фінансовий результат до оподаткування збільшується на залишкову вартість такого об'єкта, визначену відповідно до П(С)БО, та зменшується на залишкову вартість такого об'єкта, визначену відповідно до правил податкового обліку.

Податковий кодекс дає змогу зменшити фінансовий результат до оподаткування (включити до складу витрат) суму всіх витрат, які відшкодовані за рахунок резервів та забезпечень, сформованих відповідно до правил бухгалтерського обліку (крім резерву на відпустки працівникам та резерву сумнівних боргів).

Заборгованість осіб, визнаних банкрутами або ліквідованих з інших причин, із 2015 р. не є безнадійною заборгованістю і не може зменшувати об'єкт оподаткування з податку на прибуток.

❒ Основою нарахування податку на прибуток з 1 січня 2015 р. є фінансова звітність підприємств, складена відповідно до П(С)БО або МСФЗ залежно від того, якими стандартами керується те чи інше підприємство
❒ Об'єкт оподаткування = ФР до оподаткування + / – податкові різниці
❒ Підприємства, чий річний дохід за останній звітний рік не перевищує 20 млн. грн., можуть не враховувати податкові різниці, за винятком однієї – збитку минулих років. Збитки дозволено переносити на наступні роки і тим, у кого річний дохід менше 20 млн. грн. (ПКУ)
❒ Замість ведення окремого обліку доходів та витрат запропоновано вести лише облік податкових різниць
❒ Замість фраз «до складу доходів податкового обліку включається» або «до складу витрат податкового обліку не включається» тепер використовується юридична конструкція «фінансовий результат до оподаткування збільшується». Замість фраз «до складу доходів не включається» або «до складу витрат включається» використовується юридична конструкція «фінансовий результат до оподаткування зменшується»
❒ П(С)БО 35 «Податкові різниці» втратив чинність
❒ Базова ставка податку на прибуток, як і раніше, становить 18%
❒ Скасовані практично всі пільги з податку на прибуток
❒ Строк сплати податку – протягом 10 календарних днів після граничного строку подання декларації (яка тепер подаватиметься до 1 червня)
❒ Базовий податковий період із податку на прибуток залишився один – календарний рік
❒ Контролюючим органам надане право проводити перевірку правильності ведення бухгалтерського обліку відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або Міжнародних стандартів фінансової звітності, а також визначення фінансового результату за відповідними стандартами

Рис. 1. Основні зміни в обліку податку на прибуток у 2015 р.

При цьому якщо така заборгованість уже була віднесена на зменшення доходу, то подальше списання такої заборгованості внаслідок банкрутства або мирової угоди не впливає на об'єкт оподаткування продавця та покупця.

ПКУ зберігає негативні фіскальні наслідки для операцій, за якими до 2015 р. було розпочато процедуру врегулювання безнадійної заборгованості:

– якщо суд відмовив у визнанні позову, продавець має збільшити фінансовий результат до оподаткування на суму, на яку такий об'єкт оподаткування був зменшений до 01.01.2015, з нарахуванням відповідної пені;

– якщо позов визнаний, покупець має збільшити фінансовий результат до оподаткування на відповідну суму боргу.

Податковий облік цінних паперів приведений у відповідність з їх бухгалтерським обліком, але від'ємний фінансовий результат звітного періоду (збитки) «загальний» об'єкт оподаткування не зменшують, а переносять на наступні податкові періоди.

ПКУ сформульоване правило «тонкої капіталізації», яке застосовується лише у тоді, коли сума боргових зобов'язань перед пов'язаними особами-нерезидентами перевищує розмір власного капіталу більш ніж у 3,5 рази. В іншому разі правила «тонкої капіталізації» не застосовуються, а проценти підлягають віднесенню до складу витрат. Застосування цього правила на практиці буде ускладнено і потребуватиме додаткових коментарів із боку Міністерства фінансів або Державної фіскальної служби.

Так, хоча формально вказане правило неможливо застосувати до підприємств із від'ємними чистими активами, ймовірно, на практиці воно буде застосовуватися і до них.

Обмеження щодо віднесення на витрати платежів компаніям, що включені до переліку юрисдикцій із низьким рівнем оподаткування для цілей трансфертного ціноутворення, нині встановлене у розмірі 70% від суми витрат. Обидва обмеження щодо віднесення на витрати, зазначені вище, не застосовуються, якщо платник податків доведе відповідність платежів принципу «витягнутої руки» відповідно до правил трансфертного ціноутворення.

У системі МСФЗ із П(С)БО 17 «Податок на прибуток» співвідноситься МСФЗ 12 «Податки на прибуток». Відповідно до МСФЗ 12 «Податок на прибуток» і П(С)БО 17, для обліку відстрочених податків у цих стандартах передбачається застосування так званого балансового методу, або методу зобов'язань. При цьому П(С)БО 17 спрямоване на формування методологічних засад розкриття, насамперед у балансі інформації про залишки не анульованих тимчасових податкових різниць, які, так би мовити, «матеріалізовані» в активах та зобов'язаннях. Дійсно, П(С)БО17 цілком достатньо для того, щоб:

– визначити суми відстрочених податків, тобто сальдо відстрочених податкових зобов'язань і відстрочених податкових активів на дату балансу;

– на підставі цього з'ясувати суму витрат із податку на прибуток, що має бути відображена у фінансовій звітності, а саме Звіті про фінансові результати [4, 986].

Отже, для визнання балансових статей із відстрочених податків П(С)БО 17 достатньо. Балансовий метод, чи метод зобов'язань, фактично полегшує облікову практику за рахунок того, що дає змогу здійснювати визнання відстрочених податків лише на дату балансу. Водночас підприємства мають розкривати в примітках до фінансової звітності «пояснення різниці між витратами (доходом) із податку на прибуток та добутком облікового прибутку (збитку) на застосовану ставку податку на прибуток». Аналогічна норма міститься в МСФЗ 12.

Також вимоги П(С)БО 17 свідчать про необхідність розкриття складових елементів «витрат (доходу) з податку на прибуток (поточний податок на прибуток та всі коригування цієї суми, включаючи відстрочені податкові активи, відстрочені податкові зобов'язання, виправлення помилок тощо)» і «суми поточного та відстроченого податку на прибуток, які відображені у складі власного капіталу». Отже, необхідність розкриття інформації про узгодження інформації стосовно податку на прибуток за рахунок податкових різниць передбачена вимогами діючих П (С)БО 17 і МСФЗ 12.

Незважаючи на той факт, що з 2015 р. в Україні змінений підхід до розрахунку оподатковуваного прибутку та законодавчо закріплене домінування бухгалтерського обліку, модель бухгалтерського обліку країни належить до реформаційної, що відповідає моделі більшості країн – нових членів ЄС, адже така часта зміна домінуючого інституту (бухгалтерського обліку та оподаткування) не дає можливості віднести модель бухгалтерського обліку України до будь-якої історично сформованої моделі. Більше того, нині продовжуються дискусії щодо обрання нової прийнятної для вітчизняної економіки системи оподаткування прибутку підприємств. Така нестабільність у взаємодії бухгалтерського та податкового обліку може ускладнити потенційний процес гармонізації оподаткування прибутку підприємств в Україні [5].

Висновки. Ураховуючи можливі наслідки потенційної гармонізації оподаткування прибутку підприємств в ЄС, а також сучасні реалії вітчизняної економіки, можна стверджувати, що Україна ще не готова до впровадження єдиних з європейськими країнами правил формування оподатковуваного прибутку. Але нині це не є тією проблемою, яка вимагає першочергового вирішення, адже процес гармонізації оподаткування прибутку підприємств в ЄС є поки що відносно далекою перспективою. Проте потенційна ймовірність досягнення такої гармонізації потребує від України проведення

заходів, спрямованих на підготовку до включення в цей процес.

Сьогодні ЄС об'єднує країни з різними моделями взаємодії бухгалтерського та податкового обліку, різними підходами до визначення оподатковуваного прибутку, різними ставками податку на прибуток, різними інструментами податкового стимулювання. Кожен із цих підходів має свої переваги та недоліки, і в принципі кожен із них може бути адаптований для застосування в Україні. Проте, як показало проведене дослідження, заходи з підготовки до гармонізації оподаткування прибутку підприємств не обмежуються лише приведенням окремих елементів оподаткування прибутку підприємств у відповідність з європейськими. Більшість проблем, пов'язаних з потенційною гармонізацією, зумовлена розбіжностями в моделях взаємодії систем бухгалтерського і податкового обліку (а точніше – у невизначеності України щодо своєї моделі), все ще незадовільним станом податкової культури та моралі, високим рівнем макроекономічної нестабільності в Україні. Звідси випливає, що реформування системи оподаткування прибутку підприємств в Україні в контексті підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС доцільно організувати в два етапи.

Перший етап – формування такої системи оподаткування прибутку підприємств, яка сприятиме вирішенню поточних проблем економіки України (зокрема, бюджетного дефіциту, низької податкової культури, високої частки тіньової економіки, корупції), а також дати поштовх потенційному розвитку промисловості та стимулюванню інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств.

Другий етап – урахування вимог ЄС щодо гармонізації оподаткування прибутку підприємств.

Критерієм переходу від першого до другого етапу має стати стабілізація макроекономічного та інституційного середовища.

На нашу думку, у перспективі Україна має всі передумови, щоб використовувати бухгалтерський облік як засіб регулювання економіки. Для цього необхідно забезпечити виконання основного призначення бухгалтерського обліку – надання достовірної інформації користувачам, що, своєю чергою, забезпечить порівняність інформації, яка міститься у фінансовій звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції реформування податкової системи» від 19.01.2007 № 56-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/56-2007.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії реформування податкової системи» від 23.12.2009 № 1612-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1612-2009.
3. Податковий кодекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sts. gov.ua/nk/spisok3.
4. Редзюк Т.Ю. Взаємодія фінансового та податкового обліку при обчисленні податку на прибуток / Т.Ю. Редзюк // Глобальні т а національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 985–989.
5. Сушко О. Угода про асоціацію Україна-ЄС: дороговказ реформ / О. Сушко, О. Зелінська, Р. Хорольський. – К. : Фонд Конрада Аденацера ; Інститут Євроатлантичного співробітництва, 2012. – 54 с.

УДК 657.004;339.92

Згурська О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Державного університету телекомунікацій

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ КРАЇН ЄС

CONCEPTUAL ASPECTS OF FORMING OF EFFECTIVE SYSTEM OF ACCOUNTING ARE LOOKING ON EXPERIENCE OF COUNTRIES OF EUROPEAN UNION

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено питанням гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності, а також її ролі в системі реформування бухгалтерського обліку в Україні. Акцентовано увагу на теоретичних і практичних проблемах реформування системи бухгалтерського обліку в Україні. Вивчено ключові аспекти досвіду країн Європейського Союзу у сфері облікової політики підприємств з урахуванням вимог Європейського законодавства. Розглянуто механізм безпосереднього застосування в Україні міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), що є основним питанням адаптації законодавства України до міжнародних стандартів в умовах інтеграційних процесів. Наголошено на аспектах зміни вектору міжнародної стандартизації фінансової звітності з гармонізації на конвергенцію шляхом визначення єдиних оптимальних принципів і методів цих стандартів як для європейського, так і для національного законодавства. Визначено перелік пріоритетних завдань із формування ефективної системи бухгалтерського обліку в Україні з урахуванням світового досвіду гармонізації бухгалтерського обліку в країнах ЄС, а також наближення діючого та майбутнього законодавства України до законодавства ЄС.

Ключові слова: гармонізація, облікова політика, бухгалтерський облік, система бухгалтерського обліку, фінансовий звіт, міжнародний стандарт фінансової звітності.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам гармонизации бухгалтерского учета и финансовой отчетности, а также определения ее роли в системе реформирования бухгалтерского учета в Украине. Акцентировано внимание на теоретических и практических проблемах реформирования системы бухгалтерского учета в Украине. Изучены ключевые аспекты опыта стран Европейского Союза в сфере учетной политики предприятий с учетом требований Европейского законодательства. Рассмотрен механизм непосредственного применения в Украине международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), который является основным вопросом адаптации законодательства Украины к международным стандартам в условиях интеграционных процессов. Отмечены аспекты изменения вектора международной стандартизации финансовой отчетности из гармонизации на конвергенцию путем определения единственных оптимальных принципов и методов этих стандартов как для европейского, так и для национального законодательства. Определен перечень приоритетных заданий по формированию эффективной системы бухгалтерского учета в Украине с учетом мирового опыта гармонизации бухгалтерского учета в странах Европейского Союза, а также приближения действующего и будущего законодательства Украины к законодательству ЕС.

Ключевые слова: гармонизация, учетная политика, бухгалтерский учет, система бухгалтерского учета, финансовый отчет, международный стандарт финансовой отчетности.

ANNOTATION

The article is devoted to the harmonization of accounting and financial reporting, as well as defining its role in the system in the Ukraine accounting reform. The attention is focused on theoretical and practical problems in Ukraine reform of the accounting system. We examine key aspects of the experience of the European Union in the field of accounting policy of the enterprises to meet the requirements of European legislation. The mechanism of direct application in Ukraine, International Financial Reporting Standards (IFRS), which is the main issue of adaptation of Ukrainian legislation to the international standards in terms of integration processes. Noted aspects of the change of the vector of the international financial reporting standards of harmonization to convergence by determining the single best principles and practices of these standards both for European and for national legislation. The list of priority tasks for the formation of an effective accounting system in Ukraine, taking into account international experience of harmonization of accounting in the European Union, as well as the proximity of existing and future legislation of Ukraine to the EU legislation.

Keywords: harmonization, accounting policy, accounting, accounting system, financial reports, international financial reporting standards.

Постановка проблеми. Важливим напрямом реформування бухгалтерського обліку в Україні є гармонізація фінансової звітності вітчизняних підприємств з міжнародними стандартами.

Формування ефективної системи бухгалтерського обліку в Україні було і залишається одним з найважливіших завдань національного законодавства. Адаптація законодавства України до законодавства ЄС є пріоритетною складовою процесу інтеграції України до Європейського Союзу, що є пріоритетним напрямом зовнішньоекономічної політики. Серед головних напрямів такої адаптації визначено бухгалтерський облік, який є важливим об'єктом гармонізації в межах ЄС. Облікова політика підприємства розглядається як важливий інструмент, завдяки якому існує можливість оптимального поєднання державного регулювання і власної ініціативи підприємства в питаннях організації та ведення бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання реформування законодавства України в аспекті європейської інтеграції піднімалося в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Важливий внесок у всебічне вивчення процесу формування ефективної системи бухгалтерського обліку зробили такі вчені, як, зокрема, С. Кочерга, К. Пилипенко, І. Бураковський, Г. Немиря, О. Павлюк, В. Гомонай, С. Голов, С. Грищак, Г. Друзенко, О. Євглевська, Т. Качка, Ю. Мовчан, І. Кравчук,

М. Парапан, В. Опришко, В. Чалий. В їхніх наукових працях детально проаналізовано нормативну базу стосунків Україна – ЄС у сфері облікової політики, визначено, чим ЄС привабливий для України, чим Україна приваблива для ЄС як економічний партнер, намічено основні заходи щодо подальшої інтеграції України в ЄС.

Проте, враховуючи наявні теоретичні розробки, можна сказати, що проблеми удосконалення методики бухгалтерського обліку в Україні досі залишаються невирішеними.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широке коло наукових досліджень, питання реформування національної облікової системи залишаються актуальними. Недостатньо проаналізовано світовий досвід, а саме досвід країн Європейського Союзу щодо становлення, формування та розвитку ефективної системи обліку, оподаткування і звітності в умовах реформування нормативно-правової бази в Україні, тому вивчення цього питання вимагає більш детального дослідження.

Мета статті полягає у вивченні досвіду країн Європейського Союзу щодо формування ефективної системи бухгалтерського обліку з урахуванням вимог Європейського законодавства стосовно розширення рамок порівнянності звітності та покращення міжнародних стандартів бухгалтерського обліку з метою досягнення відповідності нормативної системи України у процесі її інтеграції до ЄС, зміцнення зовнішньоекономічних зв'язків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Правова основа політики у сфері бухгалтерського обліку визначена в статті 44(2)(g) «Договору про заснування Європейського Співтовариства». Тому в рамках щорічних планів з виконання Програми [5] було започатковано роботу щодо запровадження механізму безпосереднього застосування в Україні міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), що є основним питанням адаптації законодавства України до acquis communautaire у сфері бухгалтерського обліку.

Термін «облікова політика» (англ. accounting policies) офіційно почав використовуватись у міжнародній практиці з 1973 року, з'явившись у МСБО 1 «Розкриття облікової політики» та МСБО 5 «Інформація, яка підлягає розкриттю у фінансових звітах». З 1997 року діє новий МСБО 1 «Подання фінансових звітів», виданий на базі цих стандартів, який містить вимоги до розкриття інформації в обліковій політиці [9]. Варто відзначити також МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки», що розкриває відповідні питання [9], а також Концептуальну основу до міжнародних стандартів, що містить вимоги щодо розкриття облікової інформації та практичні рекомендації із застосування стандартів, сприяє гармонізації стандартів бухгалтерського обліку та процедур, пов'язаних із висвітленням облікової політики у фінансових звітах.

В Україні ж можливість використання підприємствами окремих елементів облікової політики з'явилася в 90-х роках минулого століття. Однак в офіційний обіг термін «облікова політика» був введений в 1999 році Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [10].

Необхідність формування облікової політики суб'єктів господарювання встановлена в законодавчому порядку. Зокрема, Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року № 996-XIV її визначено як спеціальний термін. У ст. 1 зазначено, що «облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання і подання фінансової звітності», а в ст. 8 (п. 5) цього Закону вказано, що «підприємство самостійно визначає за погодженням з власником (власниками) або уповноваженим органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів облікову політику підприємства» [10].

Водночас Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» зустрічаємо визначення «облікові політики» [9]. Згідно із зазначеним нормативно-правовим документом облікові політики – це конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання під час складання та подання фінансової звітності.

Нескладно помітити, що у Законі Україні «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» дається визначення поняття «облікова політика» в однині, а в МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» це поняття характеризується у множині. Це пов'язане з тим, що за міжнародними правилами облікова політика, установлена щодо конкретного об'єкта обліку, вважається окремою обліковою політикою. А от з огляду на національне тлумачення зазначеного поняття сукупність таких облікових політик саме і складає єдину облікову політику підприємства [11].

У будь-якому разі йдеться про облікову політику підприємства, яка є, по суті, конкретизованим кодексом правил, прийомів і процедур ведення бухгалтерського обліку, складання й подання фінансової звітності, який забезпечує дотримання єдиної методики відображення господарських операцій суб'єкта господарювання упродовж тривалого періоду із дотриманням основних методологічних принципів бухгалтерського обліку та звітності.

В останні роки за рахунок зростання темпів інтернаціоналізації торгівлі та інвестицій все частіше виникають питання необхідності порівняння показників фінансової звітності у міжнародному масштабі, що передбачає впровадження єдиних правил ведення обліку та складання фінансової звітності з узгодженням національних стандартів бухгалтерського обліку.

Важливим напрямом реформування бухгалтерського обліку в Україні є гармонізація фінансової звітності вітчизняних підприємств з міжнародними стандартами.

Такі заходи частково вже були здійснені у межах Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів, затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 1998 року № 1706.

Результатом впровадження цієї Програми стало ухвалення Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(с)БО), нового плану рахунків. Це спричинило прогресивні зміни в навчальних планах і методиках викладання бухгалтерського обліку у вищих навчальних закладах. Водночас реформа бухгалтерського обліку не супроводжувалась адекватними змінами в інших сферах, зокрема в статистиці, оподаткуванні, системі права [5].

На сучасному етапі розвитку країн Європейського Співтовариства відбувається зміна вектору міжнародної стандартизації фінансової звітності з гармонізації на конвергенцію. Іде зближення стандартів різних юрисдикцій шляхом визначення єдиних оптимальних принципів і методів цих стандартів.

Прагнення України стати членом ЄС вимагає відповідних змін у законодавстві, нормативно-правовому забезпеченні бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Директиви ЄС визначають загальні вимоги до складу, змісту та подання фінансових звітів, але зберігається багато розбіжностей щодо оцінки, подання та розкриття інформації в річних фінансових звітах товариств та консолідованих фінансових звітах.

Річна фінансова звітність у державах-членах ЄС складається з балансу, звіту про прибуток і збиток та приміток до фінансових звітів. Водночас вони можуть дозволяти або вимагати включення інших звітів до складу річної фінансової звітності, розкриття іншої інформації [8, с. 24].

Законодавством Бельгії, Данії, Фінляндії, Греції, Ірландії, Португалії, Іспанії, Швеції та Великої Британії вимагається складання і подання у складі річної звітності інших звітів, які не включені у сферу Четвертої Директиви ЄС:

– звіт про рух грошових коштів (Данія, Фінляндія, Ірландія, Португалія, Швеція, Велика Британія);

– звіт про загальні визнані прибутки та збитки (Ірландія, Велика Британія);

– узгодження з прибутками та збитками за історичною собівартістю (Ірландія);

– звіт про джерела та використання коштів (Іспанія);

– звіт про розподілення прибутку (Греція);

– соціальний звіт (Бельгія).

Головною вимогою до фінансової звітності країн ЄС є правдиве та справедливе висвітлення фінансового становища товариств і фінансових результатів їх діяльності [8, с. 85].

Законодавство країн світу вимагає застосування єдиних принципів оцінювання статей фінансових звітів:

– припущення безперервної діяльності;

– послідовність застосування методів оцінювання;

– відображення у звітності доходів і витрат звітного періоду незалежно від дати надходження або витрати коштів, пов'язаних з цими доходами та витратами;

– роздільне оцінювання статей активів і зобов'язань; оцінювання на основі розсудливості;

– баланс на початок фінансового року повинен кореспондувати з балансом на кінець попереднього року.

Водночас законодавством Бельгії, Ірландії, Люксембургу, Великої Британії, Швеції, Нідерландів та Португалії допускається відступ від наведених принципів за певних обставин.

У всіх державах-членах ЄС основним принципом оцінювання є оцінювання за ціною придбання або виробничою собівартістю. В окремих державах вимагається або дозволяється застосовувати такі методи оцінки, як альтернативи історичної собівартості, а саме метод відновлювальної вартості (Данія, Ірландія, Люксембург, Нідерланди, Швеція, Велика Британія); методи, що враховують інфляцію (Люксембург, Португалія); переоцінювання активів (усі держави, крім Австрії, Німеччини та Італії) [2].

Держави-члени ЄС можуть складати скорочений баланс, якщо на дату подання балансу не перевищено межу двох із трьох критеріїв: підсумок балансу становить 3 650 000 євро; чистий оборот – 7 300 000 євро; середня чисельність працівників, зайнятих протягом фінансового року, – 50.

Законодавство держав-членів ЄС визначає різні підходи до можливості складання скороченого балансу підприємствами. Не дозволяється складати скорочений баланс в Австрії, Данії та Швеції.

У всіх державах, крім Греції, дозволяється включати до собівартості основних активів витрати на позики, а також вимагається списання балансової вартості основних активів у всіх країнах, крім Франції [1].

Існують певні розбіжності у країнах ЄС у підходах до оцінки основних активів. У Данії, Франції, Німеччині, Ірландії, Португалії та Великій Британії вимагається враховувати ліквідну вартість під час визначення щорічної суми амортизації. Аналогічний підхід дозволяється в Австрії, Фінляндії, Італії, Іспанії та Нідерландах, але він відсутній у Бельгії, Греції, Швеції та Люксембурзі.

У країнах ЄС зберігаються значні розбіжності щодо капіталізації витрат на нематеріальні активи, термінів амортизації капіталізованих витрат та методів відображення гудвілу у фінансових звітах. Капіталізація організаційних витрат дозволена у Данії, Швеції та Великій Британії. Максимальний термін амортизації

капіталізованих організаційних витрат у всіх державах становить 5 років.

В Австрії, Бельгії, Німеччині, Греції, Люксембурзі та Іспанії капіталізовані організаційні витрати відображаються окремою статтею балансу, а у Фінляндії, Франції, Італії, Нідерландах та Португалії такі витрати включаються до складу статті «Нематеріальні активи».

У Бельгії, Фінляндії, Франції, Греції, Італії, Люксембурзі, Нідерландах, Іспанії, Португалії, Швеції дозволяється капіталізація витрат на дослідження та розробки, у Данії, Ірландії та Великій Британії – лише на розробки. А в Австрії та Німеччині жоден з аспектів не здійснюється [2].

В Ірландії та Великій Британії максимальний термін амортизації капіталізованих витрат не встановлено. У Португалії він залежить від витрат. В інших державах він становить 5 років, у Фінляндії – 20 років у виняткових випадках.

Списання гудвілу безпосередньо за рахунок власного капіталу дозволяється у Данії, Ірландії, Великій Британії, Нідерландах та Португалії. Крім того, у Бельгії, Данії, Греції, Нідерландах, Німеччині дозволяється списувати гудвіл на витрати звітного періоду. Максимальний період амортизації гудвілу в Іспанії становить 10 років; у Фінляндії, Португалії, Швеції, Великій Британії – 20 років; в інших державах він не визначений [6, с. 114].

У країнах ЄС існують відмінності також у підходах щодо капіталізації витрат на інші нематеріальні активи. У більшості держав вимагається капіталізувати витрати на придбання нематеріальних активів. Винятком є заборона стосовно капіталізації витрат на придбання програмного забезпечення фірмової марки та бази даних в Італії.

Капіталізація витрат на нематеріальні активи, створені власними силами, заборонена в Австрії, Данії, Нідерландах і Німеччині, але дозволяється в інших державах.

У країнах ЄС існують розбіжності у підходах до нарахування доходу. У Фінляндії, Греції, Ірландії, Італії, Люксембурзі, Португалії, Іспанії, Швеції та Великій Британії такий підхід відображається у складі статті «Передоплати та Нарахований дохід». В Австрії, Бельгії, Данії, Франції, Німеччині, Нідерландах та Великій Британії його наводять у складі дебіторської заборгованості. У всіх державах (крім Ірландії, Нідерландів, Португалії та Великої Британії) вимагається розкривати такий дохід (якщо він суттєвий) у примітках до фінансових звітів [2].

Визначення та вимоги щодо створення забезпечень загалом однакові у всіх країнах ЄС. Забезпечення майбутніх витрат дозволяється створювати в Австрії, Фінляндії, Німеччині, Люксембурзі, Португалії; вимагається в усіх інших державах і забороняється у Греції та Італії.

У країнах-членах ЄС існують різні точки зору щодо визначення змісту окремих статей звіту про прибуток і збиток. У Данії, Італії, Люксембурзі, Нідерландах та Португалії вимагається наводити дохід від участі в капіталі окремою статтею у звіт про прибуток і збиток. В інших державах така вимога не застосовується.

Існують також різні підходи до відображення податку на прибуток від надзвичайної діяльності. У Бельгії, Фінляндії, Франції, Німеччині, Греції, Італії, Люксембурзі, Португалії та Швеції дозволяється, а в Австрії вимагається об'єднувати податок на прибуток від звичайної та екстраординарної діяльності в одну статтю. У Данії, Ірландії, Нідерландах, Іспанії та Великій Британії вони подаються окремо [3].

Існують різні вимоги щодо складання річного звіту малими підприємствами, які мають скорочений баланс. В Австрії, Бельгії, Данії, Фінляндії, Німеччині, Італії, Люксембурзі та Нідерландах вони можуть не складати річного звіту. В інших державах вимагається його складання. У Португалії малі товариства не складають звіт, якщо вони не є об'єктом обов'язкового аудиту [8, с. 182].

Практика свідчить про наявність теоретичних і практичних проблем реформування системи бухгалтерського обліку в Україні, які зумовлені розбіжностями у підходах до обліку в Україні та в західних країнах; суперечливими положеннями міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), покладеними в основу П(С)БО; відсутністю комплексності в реформуванні державних інституцій України; відмінностями у трактуванні управлінського обліку [4].

Таким чином, в країнах ЄС існують суттєві розбіжності у підходах до складання річної звітності, застосування альтернативних методів оцінювання її статей, обліку нематеріальних активів, витрат на дослідження і розробки, методів відображення гудвілу тощо.

Сучасні міжнародні стандарти фінансової звітності є динамічною системою, яка спрямована на уніфікацію принципів і методів визнання, оцінювання і розкриття інформації у фінансовій звітності на основі зближення зі стандартами світового бухгалтерського обліку.

Правовий та організаційний аспект формування ефективної системи бухгалтерського обліку, його реформування та обґрунтування необхідності застосування нової парадигми є невід'ємною частиною національної облікової політики. Розвиток бухгалтерського обліку, вдосконалення його теорії, методології та практики – найважливіші завдання в умовах адаптації національного законодавства до європейських норм з урахуванням світового досвіду гармонізації бухгалтерського обліку в країнах ЄС.

Висновки. Досвід інтеграційних процесів бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Європі свідчить про те, що протягом тривалого часу (більше 40 років) відбувалася поступова гармонізація систем бухгалтерського обліку країн-членів ЄС шляхом адаптації національного законодавства та узгодження методологій обліку різних країн, зокрема для малого бізнесу.

З 80-х років XX ст. ЄС розробив кілька директив гармонізації фінансової звітності з метою зниження різноманітності процедур ведення обліку і складання фінансової звітності. Подальший розвиток гармонізації спостерігався протягом 90-х років з прийняття рішення щодо розширення рамок порівнянності звітності та покращення міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО).

Європейська інтеграція та державна політика України щодо адаптації національного законодавства до європейських норм з урахуванням світового досвіду гармонізації бухгалтерського обліку в країнах ЄС повинні визначити перелік пріоритетних завдань наближення діючого та майбутнього законодавства України до законодавства ЄС, що є важливою передумовою зміцнення економічних зв'язків між Україною та ЄС у найближчому майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. International Financial Reporting Standard for Non-publicly Accountable Entities (formerly IFRS for Small and Medium-sized Entities) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/BBF5F938-93E7-44D1-85FD-A87D35415F03/0/SMEprojectupdateAug2008.pdf.
2. Haller A. Financial Accounting Developments in the European Union: Past Events and Future Prospects / A. Haller // The European Accounting Review. – 2002. – Vol. 11. – № 1.
3. International accounting norms [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://circa.europa.eu/irc/dsis/accstat/info/data/en/accounting%20for%20website.htm.
4. Preparing for the implementation of International Financial Reporting Standards (IFRS) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.esma.europa.eu/system/files/03_514.pdf.
5. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу : Закон України від 18 березня 2004 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1629-15.
6. Голов С. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку / С. Голов. – К., 2007. – 522 с.
7. Каланов А. Трудности и перспективы распространения МСФО / А. Каланов // МСФО. Практика применения. – 2006. – № 4.
8. Кочерга С. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах / С. Кочерга, К. Пилипенко. – К., 2005. – 216 с.
9. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_010?test=XX7MfyrCSgkyfR QlZiSHJw7PHI41Ms80msh8Ie6.
10. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
11. Яцишин С. Аспекти формування облікової політики підприємства / С. Яцишин // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2011. – Вип. 8 (29). – Ч. 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua.;http://library.tneu.edu.ua/index.php/nmkd/73-resursy-biblioteky/pratsi-vykladachiv-tneu/ya/588-2011-12-13-08-04-11.

УДК 336.255.627:336.227.322

Коваль Н.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки
Вінницького національного аграрного університету

Марченко С.О.
студентка
Вінницького національного аграрного університету

ПОДАТКОВА ЗВІТНІСТЬ З ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: ЗМІНИ ТА НОВАЦІЇ

TAX REPORTING VALUE ADDED TAX: CHANGES AND INNOVATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто зміни, які відбулися в податковій накладній з ПДВ у 2016 році. Визначено строки реєстрації податкових накладних та штрафи у разі недотримання вимог відповідно до законодавства. Наведено переваги електронного документообігу під час адміністрування ПДВ. Охарактеризовано зміни, які відбулися в податковій накладній протягом цього року. Визначено важливість інформації в податковій декларації для держави, податкових органів та підприємств.

Ключові слова: податкова накладна, декларація, податок, платники, ПДВ, ставка, електронне адміністрування.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены изменения, которые произошли в налоговой накладной по НДС в 2016 году. Определены сроки регистрации налоговых накладных и штрафы в случае несоблюдения требований в соответствии с законодательством. Приведены преимущества электронного документооборота при администрировании НДС. Охарактеризованы изменения, которые произошли в налоговой накладной в течение этого года. Определена важность информации в налоговой декларации для государства, налоговых органов и предприятий.

Ключевые слова: налоговая накладная, декларация, налог, плательщики, НДС, ставка, электронное администрирование.

ANNOTATION

In the article the changes that took place in a tax bill of VAT in 2016. Defined terms registration tax bills and penalties in case of non compliance with the requirements under the law. Advantages of electronic document in administering VAT. The characteristic changes that took place in a tax bill this year. Determined the importance of information in the tax return for the state tax authorities and businesses.

Keywords: tax bill, declaration, tax, payers, VAT, rate, electronic administration.

Постановка проблеми. Податкова система є інструментом, який дає змогу впливати на сфери економічного і соціального життя нашої країни. Але сьогодні вона є надто розгалуженою, нестабільною і потребує постійного вдосконалення. Сьогодні проблеми забезпечення надходжень до державного бюджету набувають все більшої актуальності. Особливо це стосується податку на додану вартість, який є одним із основних видів непрямих податків. Правильне відображення ПДВ в податкових накладних та декларації забезпечить уникнення штрафів і непорозумінь відповідно до вимог законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних і практичних аспектів розрахунків з податку на додану вартість висвітлено у працях таких вчених, як, зокрема, О.О. Амоша [1], Н.В. Антоненко [2], Д.О. Гетманцев [4], М.М. Коцупатрий [7], В.М. Помулєва [14], О.С. Червінська [16].

Мета статті полягає у визначенні того, які відбулись зміни в податковій накладній та декларації з податку на додану вартість.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податок на додану вартість – це непрямий податок, який є часткою новоствореної вартості, входить до ціни реалізації товарів і сплачується споживачем до державного бюджету на кожному етапі виробництва товарів [12].

Платниками податку на додану вартість є:

1) особа, обсяг оподатковуваних операцій з продажу товарів (робіт, послуг) якої протягом будь-якого періоду з останніх дванадцяти календарних місяців перевищував 3 600 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;

2) особа, яка ввозить (пересилає) товари на митну територію України або отримує від нерезидента роботи (послуги) для їх використання чи споживання на митній території України, за винятком фізичних осіб, які не зареєстровані як платники податку, коли такі фізичні особи ввозять (пересилають) товари (предмети) в обсягах, що не підлягають оподаткуванню згідно із законодавством;

3) особа, яка здійснює на митній території України підприємницьку діяльність з торгівлі за готівкові кошти незалежно від обсягів продажу, за винятком фізичних осіб, які здійснюють торгівлю на умовах сплати ринкового збору в порядку, встановленому законодавством;

4) особа, яка на митній території України надає послуги, пов'язані з транзитом пасажирів або вантажів через митну територію України;

5) особа, відповідальна за внесення податку до бюджету по об'єктах оподаткування на залізничному транспорті, визначена у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України;

6) особа, яка надає послуги зв'язку і здійснює консолідований облік доходів та витрат, пов'язаних з наданням таких послуг та отриманих (понесених) іншими особами, що знаходяться у підпорядкуванні такої особи [13].

В Україні ставка податку залишається незмінною протягом кількох років. Сьогодні ставка ПДВ становить 20%, 0% та 7%.

Ставка 20% застосовується для всіх операцій, що є об'єктом оподаткування, крім операцій, оподаткування яких здійснюється за зниженими, нульовими ставками, або звільнених взагалі.

У політичних та ділових колах України часто обговорюється можливість зниження ставок ПДВ та їх диференціації. Представники Державної податкової адміністрації також очікують нижчих ставок у майбутньому: загальна ставка складатиме максимум 18% та ставка ПДВ на сільськогосподарську продукцію – максимум 7–8%. В Україні необхідно відмовитися від радикального зниження ставки ПДВ, тому що запровадження зниженої ставки ПДВ на окремі види товарів і послуг не лише загострить проблему бюджетного відшкодування, ускладнить адміністрування податку, але й дасть поштовх до розкручування ланцюгової реакції боротьби за включення до переліку пільгових усе нових і нових товарів та послуг [16].

Прийнятий 31 липня 2014 року Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» № 1621-VII, який передбачав, що з 1 січня 2015 року запроваджується електронне адміністрування ПДВ, змусив хвилюватися багатьох бухгалтерів.

На рахунок у системі електронного адміністрування ПДВ платника зараховуються кошти:

– з власного поточного рахунку платника в сумах, необхідних для збільшення розміру суми;

– з власного поточного рахунку платника в сумах, недостатніх для сплати до бюджету узгоджених податкових зобов'язань з цього податку;

– з власного поточного рахунку платника в сумі податку, отриманого від покупців під час проведення операцій з продажу товарів/послух за готівкові кошти [15].

Переваги електронного документообігу під час адміністрування ПДВ є очевидними, головні з них такі:

1) не витрачається час на доставку та підписування паперових документів до контрагента;

2) паперові документи не можуть пошкодитись, адже з електронних документів можна зробити скільки завгодно копій;

3) електронні документи зберігаються на жорсткому диску і не займають стільки місця, як паперові документи, що зберігаються у величезній кількості шаф та стелажів, для яких треба знайти місце в офісі;

4) перехід на електронний документообіг дає змогу скоротити витрати підприємства.

За допомогою системи електронного адміністрування з'явиться можливість акумулювати на рахунках ПДВ величезні суми, якими зможе користуватися держава до настання строку сплати податку на додану вартість [2].

Платнику ПДВ після анулювання реєстрації платника податку закривається рахунок у системі електронного адміністрування.

Також були внесені зміни щодо визначення бази оподаткування. З нового року під час продажу товарів (послуг) нижче ціни придбання, платнику податку доведеться донарахувати ПДВ.

Формування податкової інформації з податку на додану вартість передбачає складання податкової накладної. Податкова накладна виконує функції податкового документу і є підставою для відображення податкових зобов'язань в реєстрі виданих та отриманих податкових накладних, складається тільки державною мовою (українською). Податкову накладну заповнює особа, яка зареєстрована як платник податку у контролюючому органі та якій присвоєно індивідуальний податковий номер платника податку на додану вартість.

Відповідно до Наказу Мінфіну від 31 грудня 2015 року № 1307 податкова накладна має нову форму щодо її заповнення. Набуття чинності формою відбулося 1 квітня 2016 року.

«Шапка» податкової накладної дещо змінила свій вигляд порівняно з попередніми ро-

Рис. 1. Основні складові «шапки» податкової накладної

ками. З неї прибрали необов'язкові реквізити, такі як місцезнаходження продавця і покупця, вид цивільно-правового договору, форма розрахунків, номери телефонів продавця і покупця. Усі реквізити заголовної частини тепер є обов'язковими (рис. 1) [3].

Дату складання податкової накладної зазначають цифрами у такій послідовності: день місяця (дві цифри), місяць (дві цифри), рік (чотири цифри). Як і раніше, у даті не ставлять крапок, ком та інших розділових знаків.

Порядковий номер податкової накладної тепер складається з двох частин: у першій частині (до знака дробу) проставляють порядковий номер; у другій частині (після знака дробу) проставляють код виду діяльності, що передбачає спеціальний режим оподаткування, або код, що передбачає складання податкової накладної оператором інвестору за багатосторонньою угодою про розподіл продукції [5].

Під час складання податкової накладної першою слід вказати назву головного підприємства, а потім через кому – назву філії. Номер філії раніше проставлявся в порядковому номері ПН під час складання накладної безпосередньо тільки філією. Тепер його потрібно заповнювати як під час складання ПН самою філією (у полі біля ІПН продавця), так і коли постачання товарів/послуг здійснюється покупцю-філії (у полі біля ІПН покупця).

Замість 4-х розділів табличної частини залишилися тепер тільки два.

1) Розділ А – узагальнюючі дані за операціями, на які складено податкову накладну. Він складається з 10-ти підсумкових рядків, у яких визначають загальну суму коштів, що підлягають сплаті з урахуванням ПДВ, загальні суми ПДВ й обсягів постачання в розрізі ставок податку й типів операцій, а також дані щодо зворотної (заставної) тари (табл. 1) [6].

2) Розділ Б, у якому зазначається інформація про товари/послуги, за якими проведена операція, за якою складається ПН (табл. 2) [6].

В розділі Б відбулися зміни, а саме у табличній частині з'явилась графа 8 «Код ставки ПДВ» (табл. 2).

Існують такі коди ставок ПДВ для заповнення графи 8 податкової накладної:

1) 20 – постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню за ставкою 20%;

2) 7 – постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню за ставкою 7%;

3) 901 – вивезення товарів за межі митної території України, що підлягають оподаткуванню за нульовою ставкою;

4) 902 – постачання на митній території України товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню за нульовою ставкою;

5) 903 – постачання товарів/послуг, які звільнені від оподаткування.

Додалася графа 9 «Код пільги». Вона заповнюється у разі здійснення операцій із постачання товарів/послуг, звільнених від ПДВ. Тут зазначають код відповідної пільги з ПДВ за Довідниками податкових пільг, які затверджені ДФС станом на дату складання податкової накладної. Мовиться про Довідник податкових пільг, що є втратами доходів бюджету, і Довідник інших податкових пільг (табл. 2) [6].

Якщо будь-які реквізити податкових накладних не підлягають заповненню, нулі, прочерки

Таблиця 1

Склад розділу А податкової накладної

I	Загальна сума коштів, що підлягають сплаті з урахуванням податку на додану вартість
II	Загальна сума податку на додану вартість, зокрема:
III	загальна сума податку на додану вартість за основною ставкою
IV	загальна сума податку на додану вартість за ставкою 7%
V	Загалом обсяги постачання за основною ставкою (код ставки 20)
VI	Загалом обсяги постачання за ставкою 7% (код ставки 7)
VII	Загалом обсяги постачання під час експорту товарів за ставкою 0% (код ставки 901)
VIII	Загалом обсяги постачання на митній території України за ставкою 0% (код ставки 902)
IX	Загалом обсяги операцій, звільнених від оподаткування (код ставки 903)
X	Дані щодо зворотної (заставної) тари

Таблиця 2

Склад розділу Б податкової накладної

№ з/п	Номенклатура товарів/послуг продавця	Код товару згідно з УКТ ЗЕД	Одиниця виміру товару/послуги		Кількість (об'єм, обсяг)	Ціна постачання одиниці товару/послуги без урахування податку на додану вартість	Код ставки	Код пільги[3]	Обсяги постачання (база оподаткування) без урахування податку на додану вартість
			умовне позначення (українське)	Код					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

та інші знаки у них не проставляються. Отже, ці графи залишаються незаповненими.

Нумерація складених податкових накладних ведеться платником ПДВ у довільній формі та порядку. Тобто нумерація податкових накладних може, наприклад, починатися з одиниці кожного місяця (кварталу), або можна вести наскрізну нумерацію протягом року.

При цьому не можна:

– складати на ту саму дату декілька податкових накладних з однаковими номерами;

– починати порядковий номер податкової накладної із цифри 0 [9].

Під час складання податкових накладних, які не підлягають наданню отримувачу (покупцю), у спеціальному полі, розміщеному у верхній лівій частині таких накладних, ставлять помітку «Х» та зазначають відповідний тип причини з переліку, визначеному у пункті 8 Порядку № 1307. Як і раніше, типів причин усього 17, але окремі з них змінили назву, інші (неактуальні) замінено на нові (табл. 3) [5].

Податкові накладні з податку на додану вартість повинні бути своєчасно зареєстровані в податковому реєстрі податкових накладних протягом 15 календарних днів.

За недотримання цих вимог до платників податку застосовуються штрафи у розмірі:

1) 10% – у разі порушення терміну реєстрації до 15 календарних днів;

2) 20% – у разі порушення терміну реєстрації від 16 до 30 календарних днів;

3) 30% – у разі порушення терміну реєстрації від 31 до 60 календарних днів;

4) 40% – у разі порушення терміну реєстрації на 61 і більше календарних днів.

На основі виданих та отриманих податкових накладних формується податкова декларація.

Відповідно до п. 49.4 ст. 49 платники податків, що належать до великих та середніх підприємств, подають податкові декларації до органу державної податкової служби в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису підзвітних осіб у порядку, визначеному законодавством [11].

Відповідно до Наказу «Порядок заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість» № 159 податкова декларація подається в такі строки:

1) якщо звітний (податковий) період дорівнює календарному місяцю, декларація подається до контролюючого органу, в якому перебуває на обліку платник податку, протягом 20 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) місяця;

2) якщо звітний (податковий) період дорівнює календарному кварталу, декларація подається до контролюючого органу, в якому перебуває на обліку платник податку, протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) кварталу [10].

Податкова декларація складається із вступної частини, службових полів, трьох розділів та обов'язкових додатків.

У податковій декларації з ПДВ відбулися зміни щодо додатків, внесених Наказом № 503:

1) у додатку 2 «Довідка про суму від'ємного значення звітного (податкового) періоду, яка зараховується до складу податкового кредиту наступного звітного (податкового) періоду (Д2)» не потрібно вказувати індивідуальний податковий номер покупця;

2) у додатку 3 «Розрахунок суми бюджетного відшкодування (Д3)» з'явилася таблиця 2 «Розшифровка суми податку, фактично сплаченої у попередніх та звітному (податкових) періодах постачальникам товарів/послуг або до Державного бюджету України»;

3) виключено рядки «300 000 000 000» і «500 000 000 000» таблиці 1, а також рядок «усього за основною ставкою та ставкою 7%» таблиці 2 додатка 5 «Розшифровка податкових зобов'язань та податкового кредиту в розрізі контрагентів (Д5)» до податкової декларації з ПДВ;

4) суттєвими є зміни до додатку 9, в якому сільськогосподарські товаровиробники обраховують питому вагу вартості сільськогосподарських товарів/послуг, поставлених протягом дванадцяти послідовних звітних періодів. Отже, до податкового періоду, за який проводиться обрахунок, відтепер включаються дванадцять попередніх послідовних звітних (податкових) періодів сукупно, без урахування поточного звітного періоду [8].

Дані податкової декларації з податку на додану вартість формують важливу інформацію,

Таблиця 3

Типи причин

№ типу причини	Назва типу причини	
	до 1 квітня 2016 року	**після 1 квітня 2016 року**
01	Складена на суму перевищення звичайної ціни над фактичною (у разі здійснення контрольованих операцій)	Складена на суму збільшення компенсації вартості поставлених товарів / послуг
12	Складена на вартість безоплатно поставлених товарів / послуг, обчислену, виходячи з рівня звичайних цін (у разі здійснення контрольованих операцій)	Складена на постачання неплатнику, в якій зазначається назва покупця
17	Складена на суму перевищення собівартості самостійно виготовлених товарів / послуг над фактичною ціною їх постачання	Складена на суму перевищення звичайної ціни самостійно виготовлених товарів / послуг над фактичною ціною їх постачання

необхідну для держави, податкових органів та підприємства.

Висновки. Форма податкової накладної із ПДВ змінилась кардинально відповідно до вимог законодавства. Нова форма є більш спрощеною і доступною. Це дасть змогу скоротити час на її заповнення. Але насамперед бухгалтерові потрібно вивчити всі зміни, які відбулися в ній. І особливу увагу варто приділити саме тим графам, які є новими в цьому році, а саме графі 9 «Код пільги», яка заповнюється у разі здійснення операцій із постачання товарів / послуг, звільнених від ПДВ, та графі 8 «Код ставки ПДВ».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша О.О. Про напрямки вдосконалення механізму дії ПДВ / О.О. Амоша // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2004. – № 2. – С. 70–75.
2. Антоненко Н.В. Електронне адміністрування податку на додану вартість / Н.В. Антоненко, В.С. Хоменко // Економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/Администратор/Downloads/Vntu_2014_30(2)__4%20(1).pdf.
3. Бухгалтер 911 : нова форма податкової накладної з 1 квітня: практичні рекомендації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://buhgalter911.com/ uk/news/news-524131.html.
4. Гетманцев Д.О. Податкова кваліфікація дій платників ПДВ в контексті протидії ухиленню від оподаткування ПДВ / Д.О. Гетманцев // Часопис Київського університету права. – 2013. – № 3. – С. 106–112.
5. Головбух 24 : нова податкова накладна: готуємося до заповнення: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.golovbukh.ua/article/15-qqq-16-m3-17-03-2016-nova-podatkova-nakladna-gotumosya-do-zapovnennya.
6. Інтерактивна бухгалтерія : податкова накладна – 2016: перше ознайомлення з новою формою та порядком її заповнення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/ib/6492/91419.
7. Системи оподаткування діяльності фізичних осіб-підприємців в Україні / [М.М. Коцупатрий, С.І. Ковач, К.В. Безверхий] // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10. – С. 183–194.
8. Медіа-центр : внесені зміни до форми податкової декларації з ПДВ та порядку заповнення податкових накладних [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dp.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/256656.html.
9. Медіа-центр : Особливості заповнення податкової накладної за новою формою [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tr.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/242941.html.
10. Порядок заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість : Наказ Міністерства фінансів України від 28 січня 2016 року № 21.
11. Податковий кодекс України від 6 листопада 2012 року № 5471-VI.
12. Податок на додану вартість [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vuzlib.net/fp_l/13.htm.
13. Про податок на додану вартість : Закон України із змінами, внесеними згідно із Законами, станом на 1 березня 2016 року.
14. Помулєва В.М. Шляхи підвищення ефективності соціально-регулюючого механізму ПДВ / В.М. Помулєва // Сталий розвиток економіки. – 2014. – № 1. – С. 253–260.
15. Радіонова Н.Й. Аналіз основних змін у податковому законодавстві щодо ПДВ / Н.Й. Радіонова, І.О. Штронда // Економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/Администратор/Downloads/td_2014_4_13%20(1).pdf.
16. Червінська О.С. ПДВ у системі оподаткування України / О.С. Червінська, Я.О. Паранько // Економічні та маркетингові дослідження виробничо-підприємницької діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kdu.edu.ua/statti/2007-2(43)/86.pdf.

УДК 657.375

Кучер С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Житомирського державного технологічного університету

Грибинюк Н.С.
студент
Житомирського державного технологічного університету

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ СКЛАДАННЯ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

METHODS FEATURES OF CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження методологічних основ складання консолідованої фінансової звітності. Розглянуто склад консолідованої фінансової звітності. На підставі аналізу нормативно-правових актів узагальнено методи консолідації показників фінансової звітності. Наведено види залежних компаній з урахуванням частки участі інвестора в голосуванні та стандарти, за якими вони регулюються.

Ключові слова: консолідована фінансова звітність, материнське підприємство, дочірні підприємства, об'єднання підприємств, контроль над об'єктом інвестування, Директиви ЄС, метод.

АННОТАЦИЯ

В статье проведены исследования методологических основ составления консолидированной финансовой отчетности. Рассмотрен состав консолидированной финансовой отчетности. В результате анализа нормативно-правовых актов обобщены методы консолидации показателей финансовой отчетности. Приведены виды зависимых компаний с учетом доли участия инвестора в голосовании и стандарты, которыми они регулируются.

Ключевые слова: консолидированная финансовая отчетность, материнское предприятие, дочерние предприятия, объединение предприятий, контроль над объектом инвестирования, Директивы ЕС, метод.

ANNOTATION

The paper studied the methodological foundations of the consolidated financial statements. Considered part of the consolidated financial statements. As a result of analysis of normative-legal acts of generalized methods of consolidation of the financial statements. Presents types of associates based on the investor's share of participation in the vote, and the standards by which they are governed.

Keywords: consolidated financial statements, parent, subsidiaries, association of enterprises, control of the investment object, EU Directive, method.

Постановка проблеми. Процеси інтеграції, які виникли в Україні, привели до утворення великих об'єднань підприємств, а саме консолідованих груп підприємств, які здійснюють вагомий вплив на економічну діяльність в межах країни. У зв'язку з цим у суспільства виникла потреба в інформації щодо фінансового стану та результатів діяльності групи загалом, яка зосереджена на відносинах контролю, що спричинило зростання ролі корпоративної звітності особливого виду – консолідованої фінансової звітності. До основних передумов такого зростання можна також віднести глобалізацію бізнесу, розвиток транснаціональних корпорацій, збільшення масштабів діяльності корпорацій внаслідок процесів злиття та поглинання, усунення державних кордонів тощо.

Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується спробами України увійти до нових економічних відносин європейського та світового економічного простору. Важливим кроком для виходу країни на міжнародну арену є перехід, прийняття і удосконалення національного законодавства відповідно до Директив Європейського Союзу та Міжнародних стандартів фінансової звітності. Використання міжнародних стандартів підвищить довіру з боку інвесторів, сприятиме зростанню капіталовкладень й економічного розвитку деяких напрямів діяльності.

Процес глобалізації бізнесу привів до утворення нових об'єднань підприємств, таких як консолідовані групи або холдингові компанії, які здійснюють значний вплив на економічну діяльність країни, в якій вони функціонують.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням організації і методики складання консолідованої фінансової звітності за Директивами ЄС, національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку та звітності займалися такі вітчизняні вчені, як, зокрема, С. Білоцький, С. Голов, С. Гольцова, О. Гурська, І. Жолнер, Т. Кондрашева, А. Кононенко, В. Костюченко, С. Левицька, М. Лучко, В. Оніщенко, Г. Осадча, В. Пархоменко, Н. Пирець, С. Свірко, І. Семчук, О. Сендзюк, Г. Ткачук, О. Царенко, Р. Циган, О. Ціхановська, І. Чалий, а також такі зарубіжні науковці, як, зокрема, З. Алієв, О. Волкова, Н. Горшкова, В. Леонтьєв, В. Мандрощенко, В. Палій, В. Плотнікова, М. П'ятов, Я. Соколов, А. Шмаленбах.

Мета статті полягає у здійсненні аналізу та узагальненні наявних методик формування показників консолідованої фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Гармонізація вітчизняного законодавства у сфері бухгалтерського обліку з міжнародними стандартами фінансової звітності має ряд недоліків, оскільки національні стандарти в уза-

гальненому вигляді відображають лише основні положення міжнародних стандартів та не розкривають питання бухгалтерського обліку специфічних облікових об'єктів.

Однією з основних проблем організаційного характеру є складність нормативного регулювання, оскільки регулювання порядку складання консолідованої фінансової звітності та консолідації окремих її показників в Україні регулюється низкою нормативно-правових актів національного рівня, таких як Порядок подання фінансової звітності від 28 лютого 2000 року № 419 зі змінами та доповненнями, Наказ Міністерства фінансів України «Питання складання фінансової звітності» від 24 лютого 2000 року № 37 зі змінами та доповненнями, Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність», Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін».

Міжнародний рівень регулювання порядку складання консолідованої фінансової звітності в Україні представлений такими нормативними документами, як Міжнародний стандарт фінансової звітності 11 «Спільна діяльність», Міжнародний стандарт фінансової звітності 12 «Розкриття інформації про частки участі в інших суб'єктах господарювання», Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Об'єднання бізнесу», Міжнародний стандарт фінансової звітності 10 «Консолідована фінансова звітність», Міжнародний стандарт фінансової звітності 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності», Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності», Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 27 «Консолідована та окрема фінансова звітність», Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства».

Згідно з МСФЗ 10 консолідована фінансова звітність – це фінансова звітність групи, в якій активи, зобов'язання, капітал, дохід, витрати і потоки грошових коштів материнського підприємства та його дочірніх підприємств представлені як активи, зобов'язання, капітал, дохід, витрати і потоки грошових коштів єдиного суб'єкта економічної діяльності [1].

Склад форм консолідованої фінансової звітності за МСФЗ та НП(С)БО наведено в табл. 1.

Необхідність складання консолідованої фінансової звітності обумовлена потребами її користувачів. Основною метою складання консолідованої фінансової звітності є її використання як інформаційного ресурсу під час прийняття управлінських рішень.

Консолідована фінансова звітність має розрахунковий характер і формується на основі індивідуальних фінансових звітів компанії. Вона складається за усією сукупністю показників контрольованих компаній і повинна відображати реальний майновий фінансовий стан та результати діяльності усіх компаній, які відносяться до сфери консолідації як економічного цілого. Під час розробки організації та методики складання консолідованої фінансової звітності необхідно враховувати особливості її складання.

Консолідовану фінансову звітність складає та подає материнська компанія, тобто та компанія, яка контролює одне чи декілька підприємств. Материнська компанія надає консолідовану фінансову звітність шляхом включення до неї всіх показників її дочірніх підприємств. Період, за який складається консолідована фінансова звітність материнського та дочірнього підприємства, повинен бути однаковим. Група підприємств, яка складає консолідовану фінансову звітність, повинна використовувати однакову облікову політику для подібних операцій.

На підставі передбачуваного впливу материнської компанії на діяльність підконтрольних компаній останні, відповідно до національного та міжнародного законодавства, поділяються на: 1) асоційовані – це підприємства, на які інвестор має суттєвий вплив; 2) дочірні – підприємства, які інвестор контролює; 3) спільні – контрактні угоди, за якими дві або кілька сторін здійснюють економічну діяльність, яка підлягає спільному контролю; 4) об'єднання бізнесу – це операції або інші події, під час яких покупець отримує контроль над одним або кількома бізнесами або бізнес-процесами.

Залежно від вищезазначених типів міжнародними стандартами встановлено відповідні методи, за якими здійснюють консолідацію звітності групи компаній (табл. 2).

Розглянемо коротко методи консолідації, наведені в табл. 2.

Метод участі в капіталі застосовується для обліку інвестицій в асоційовані та спільні ком-

Таблиця 1

Склад консолідованої фінансової звітності

За міжнародними стандартами	За національними стандартами
Консолідований звіт про фінансовий стан	Консолідований баланс
Консолідований звіт про сукупні доходи	Консолідований звіт про фінансові результати
Консолідований звіт про рух грошових коштів	Консолідований звіт про рух грошових коштів
Консолідований звіт про зміни у власному капіталі	Консолідований звіт про власний капітал
Примітки, що містять стислий виклад суттєвих облікових потоків, та інші пояснювальні примітки	Примітки

панії. Такі інвестиції у момент інвестування відображаються за номінальною вартістю з одночасним відображенням гудвілу (різниці між номіналом інвестицій і часткою інвестора в чистих активах асоційованої компанії). Надалі зміна частки інвестора в чистих активах, а також знецінення гудвілу відображаються у консолідованому балансі в кореспонденції з рахунками прибутків і збитків. Варто звернути увагу на те, що асоційована компанія не є частиною групи, тому елімінування внутрішньогрупових операцій не застосовується, а частка групи в прибутку асоційованої компанії, накопиченої з моменту інвестування, показується окремо від накопиченого капіталу групи. Під час застосування цього методу інвестор отримує дані щодо змін в капіталі і результатів діяльності асоційованого підприємства з його останніх фінансових звітів.

У разі застосування методу участі в капіталі відповідні коригування відбуваються у фінансовій звітності асоційованого підприємства, якщо воно застосовує облікову політику, яка відрізняється від облікової політики інвестора, за подібними операціями. Якщо такі коригування неможливо здійснити, то такий факт розкривається у фінансовій звітності [3].

Метод повної консолідації полягає в тому, що група є єдиним економічним утворенням, при цьому консолідації підлягають всі чисті активи дочірніх компаній (пріоритет контролю над володінням), а права меншості відображаються в пасиві консолідованого балансового звіту. Він використовується для дочірніх підприємств, що утворилися в результаті придбання або злиття [1].

Метод пропорційної консолідації є загальноприйнятим методом формування консолідованої фінансової звітності для спільної діяльності та застосовувався до 2013 року. Його відмінність від повної консолідації полягає в тому, що консолідуються не контрольовані активи, а лише ті, якими учасник спільного проекту реально володіє. В такому разі частка меншості в консолідованій звітності не відображається. Застосовуються різні підходи до здійснення пропорційної консолідації. Перший підхід полягає в тому, що інвестор може об'єднувати свою частку в кожному з активів, зобов'язань, доходів та витрат спільно контрольованого підприємства з аналогічними статтями у своїй фінансовій звітності на постатейній основі. Відповідно до іншого підходу інвестор може включати до своєї фінансової звітності окремі статті для своєї частки активів, зобов'язань, доходів та витрат спільно контрольованого підприємства [4].

Варто звернути увагу на те, що нашій країні необхідно удосконалювати П(С)БО не лише відповідно до МСФЗ, але й з урахуванням положень Директив ЄС у сфері бухгалтерського обліку. Питання, які пов'язані з консолідованою фінансовою звітністю, розглядаються у Директиві 2013/34/ЄС Європейського Парламенту і Ради від 26 червня 2013 року про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність і відповідні звіти окремих видів компаній. Саме вона визначає мінімальні законодавчі вимоги до консолідованої фінансової звітності, а саме встановлює нові умови складання, подання та оприлюднення консолідованої фінансової звітності.

Зокрема, Директива вимагає класифікувати групи компаній, хоча у вітчизняному законодавстві будь-які норми щодо такої класифікації відсутні. Також визначено критерії, які розраховуються для кожної консолідованої групи на дату складання бухгалтерського балансу материнської компанії (табл. 3).

Таблиця 2

Методи консолідації фінансової звітності

Об'єкт контролю	Ступінь підконтрольності	Метод консолідації	Стандарт, який регулює	Відсоток прав участі інвестора в голосуванні
Асоційоване підприємство	Суттєвий вплив	Метод участі в капіталі	МСБО 28 П(С)БО 12	20–50%
Спільне підприємство	Спільний контроль	Метод пропорційної консолідації або метод участі в капіталі	МСФЗ 11 МСБО 28 П(С)БО 12	Менше 20%
Дочірнє підприємство	Контроль	Метод повної консолідації	МСФЗ 10 МСБО 27 П(С)БО 20	Понад 50%
Об'єднання бізнесу	Контроль	Метод придбання	МСФЗ 3	

Таблиця 3

Критерії груп компаній за Директивою 2013/34/ЄС

Показник	Малі групи		Середні групи	Великі групи
	Рекомендовані значення	Верхня межа		
Валюта балансу, млн. €	≤ 4	≤ 6	≤ 20	> 20
Чистий оборот, млн. €	≤ 8	≤ 12	≤ 40	> 40
Середня чисельність працюючих протягом фінансового року, ос.	≤ 50	–	≤ 250	> 250

Таблиця 4

Методи консолідації за Директивою 2013/34/ЄС та в Україні

	У разі одноосібного контролю (в межах групи)	У разі спільно контрольованих компаній	Для асоційованих компаній
Методи консолідації в ЄС	Метод придбання, метод злиття	Пропорційна консолідація	Метод участі в капіталі
Методи консолідації в Україні	Метод придбання	Метод участі в капіталі	Метод участі в капіталі

Щодо консолідованої фінансової звітності, то слід звернути увагу на методи консолідації, які дозволені Директивою 2013/34/ЄС (табл. 4).

Як бачимо з даних табл. 4, Директивою 2013/34/ЄС збережені методи консолідації, які в Україні не використовуються, оскільки національні стандарти були змінені відповідно до МСФЗ. Зокрема, це стосується методів злиття та пропорційної консолідації.

Метод злиття – це спосіб об'єднання підприємств (шляхом створення нової юридичної особи або приєднання підприємств до головного підприємства), в результаті якого власники (акціонери) суб'єктів, що об'єднуються, здійснюють контроль над усіма чистими активами об'єднаних підприємств з метою досягнення спільного розподілу ризиків і вигод від об'єднання. При цьому жодна зі сторін не може бути визнана як покупець. Застосування методу злиття дозволяється у разі операцій з внутрішньогрупових передач часток, так званих операцій під загальним контролем. Європейські фахівці вважають, що, зокрема, метод злиття є більш відповідним у разі, наприклад, реконструкції групи, коли фактично придбання відсутнє.

Використання методу пропорційної консолідації, відповідно до Директиви ЄС, можливе тоді, коли підприємство, яке включене до консолідації, управляє іншим підприємством спільно з одним або декількома підприємствами (які не включені до цієї консолідації). Тоді вимагається включення цього іншого підприємства до консолідованої фінансової звітності пропорційно правам, що належать у його капіталі підприємству, включеному до консолідації [6].

Імплементація Директиви в законодавче поле України забезпечить усунення розбіжностей між П(С)БО і МСФЗ з урахуванням вимог Директиви 2013/34/ЄС, поліпшить якість і прозорість фінансової звітності, що буде позитивно впливати на активізацію залучення інвестицій, вихід на світові ринки капіталу.

Висновки. Отже, методика складання консолідованої фінансової звітності є досить складною, оскільки для отримання достовірної інформації про діяльність групи компаній необхідно впроваджувати єдині облікові та контрольні процедури для цілей консолідації.

Після аналізу змісту Директиви 2013/34/ЄС щодо консолідованої фінансової звітності встановлено різні підходи Уряду України та ЄС до регламентації консолідованої фінансової звітності. Для забезпечення реалізації курсу України на євроінтеграцію необхідно імплементувати положення Директиви 2013/34/ЄС у законодавство України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності 10 «Консолідована фінансова звітність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_065/paran2#n2.
2. Сахно О. Методичні аспекти складання консолідованої фінансової звітності / О. Сахно, Н. Букало // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/eui_2014_1_96.pdf.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_046.
4. Міжнародний стандарт фінансової звітності 11 «Спільна діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_066/paran2#n2.
5. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 «Об'єднання бізнесу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_006. n2.
6. Директива 2013/34/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 26 червня 2013 року про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язані звіти деяких видів підприємств, що вносить зміни до Директиви 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради і припиняє дію Директиви Ради 78/660/ЄЕС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/event/771-direktiva-2013-34-es-evropejskogo-parlamentu-ta-radi-vid-26-kvitnya-2014-r-neofitsijnij-pereklad.

УДК 657

Лучик Г.М.
асистент
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ ЯК ПРОЦЕС КОНСОЛІДАЦІЇ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ФОРМУВАННЯМИ

INTEGRATED REPORTING – AS CONSOLIDATION PROCESS ACCOUNTING AND ANALYTICAL INFORMATION TO MANAGE AGRICULTURAL FORMING

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито поняття «звітність» як важлива складова частина організації управління господарською діяльністю підприємства. Обгрунтовано необхідність побудови інтегрованої звітності за фінансовими та нефінансовими показниками для сільськогосподарських підприємств. Удосконалено інтегровану звітність в організації управління сільськогосподарськими формуваннями з урахуванням соціального й екологічного аспектів, що дасть змогу забезпечити інформаційні вимоги системи управління. Реалізація такого підходу до побудови інтегрованої звітності спрощує процедуру формування облікового-аналітичного забезпечення як об'єкта тактичного та стратегічного управління.

Ключові слова: звітність, обліково-аналітична інформація, система бухгалтерського обліку, управлінські рішення, система управління.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто понятие «отчетность» как важная составляющая организации управления хозяйственной деятельностью предприятия. Обоснована необходимость построения интегрированной отчетности по финансовым и нефинансовым показателям для сельскохозяйственных предприятий. Усовершенствованная интегрированная отчетность в организации управления сельскохозяйственными формированиями с учетом социального и экологического аспектов позволит обеспечить информационные требования системы управления. Реализация такого подхода к построению интегрированной отчетности упрощает процедуру формирования учетно-аналитичного обеспечения как объекта тактического и стратегического управления.

Ключевые слова: отчетность, учетно-аналитическая информация, система бухгалтерского учета, управленческие решения, система управления.

ANNOTATION

The article deals with the concept of "reporting" – as an important component of economic management company. The necessity of building integrated reporting of financial and non-financial indicators for the farm. Improved reporting in an integrated management of agricultural units considering social and environmental aspects that will help ensure the information management requirements. The implementation of this approach to building integrated reporting simplifies the process of forming an accounting and analytical software as an object of tactical and strategic management.

Keywords: reporting, accounting and analytical information, system of accounting, management decisions, management system.

Постановка проблеми. Результатом функціонування облікової політики як важливої складової частини організації управління господарською діяльністю підприємств є забезпечення достовірності показників бухгалтерської звітності й ефективності прийняття рішень. Сьогодні вона стає настільки значущою для менеджменту, що без неї не може ефективно функціонувати управлінська система. Система фінансових показників, згрупованих за напрямами діяльності підприємства, відображається саме у бухгалтерській звітності. Така звітність зазвичай має типову форму і подається у відповідні державні органи в зазначені терміни.

Ураховуючи процеси глобалізації та європейської інтеграції України, стан та умови розвитку вітчизняного ринку, міжнародного фондового ринку, аграрну політику держави, поява транснаціональних компаній суттєво впливає на організацію управління підприємством, що змінює зміст та призначення бухгалтерської звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання бухгалтерської звітності в системі прийняття управлінських рішень досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: В.О. Іваненко, Л.Н. Коновалова, С.А. Кузнєцова, П.П. Німчинов, М.А. Проданчук, М.С. Пушкар, П.Я. Хомин, Л.В. Чижевська, В.О. Шевчук, М.М. Шигун, М.Т. Щирба.

Мета статті полягає в науково-теоретичному, організаційно-методичному та практичному обґрунтуванні інтегрованої звітності як елементу забезпечення процесу консолідації обліково-аналітичної інформації в організації управління сільськогосподарськими підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині бухгалтерська звітність сільськогосподарських підприємств не задовольняє сучасні інформаційні потреби управління, оскільки не забезпечує відповідний рівень якості облікових даних. Від достовірності, повноти, доречності та своєчасності інформації системи бухгалтерського обліку залежатиме рівень організації управління на підприємстві. Саме консолідована облікова інформація, що узагальнена в бухгалтерській та статистичній звітності, є основою для прийняття ефективних управлінських рішень.

Аналіз вивченої вітчизняної та зарубіжної економічної літератури підтверджує відсутність єдиного трактування суті фінансової звітності підприємства. Вчені виділяють різні поняття, зокрема: елемент методу бухгалтерського обліку, документ, систему показників, бухгалтер-

ську звітність, інформацію, інформаційну модель підприємства.

П.П. Німчинов свого часу зазначав, що звітність є системою узагальнених економічних показників, що характеризують рівень виконання плану, наявність і використання засобів та результати господарської діяльності за звітний період. Також учений зазначає, що одним із завдань бухгалтерського обліку є своєчасне й якісне складання звітності та одержання необхідної системи показників. Для бухгалтерського обліку звітність як система узагальнених показників є директивою, вказівкою, в якій слід узагальнювати дані поточного обліку [4, с. 134].

На думку М.М. Шигун, звітність – це впорядкована система узагальнюючих взаємопов'язаних показників, які відображають джерела формування і використання господарських засобів, стан дебіторської та кредиторської заборгованості, а також фінансовий стан і результати всіх видів діяльності, що здійснює суб'єкт господарювання та напрями використання прибутку за визначений проміжок часу [7].

Традиційно вчені розглядають звітність як один з елементів методу бухгалтерського обліку поряд із документацією, інвентаризацією, оцінкою, калькуляцією, рахунками, подвійним записом і балансом. На думку В.О. Іваненко, в обліковій теорії звітність як економічну категорію трактують двояко. З одного боку, вона виступає системою узагальнених і взаємопов'язаних економічних показників; з іншого – звітність є елементом бухгалтерського обліку, способом узагальнення і подання інформації про результати діяльності підприємства [4, с. 434].

Проте деякі вчені не поділяють такого підходу, вважаючи, що звітність не є елементом бухгалтерського обліку, а лише статистичною формою подання даних, тобто результат статистичного спостереження. Так, проф. П.Я. Хомин зауважує, що звітність є самостійною системою надання даних, необхідних для інформаційного забезпечення менеджменту і в жодному разі не може вважатися складовим елементом (прийомом) бухгалтерського обліку [5, с. 154–155].

Уважаємо, що узагальнену інформацію у фінансовій звітності, необхідно поділити на дві складові частини:

1) показники результативні та стану оцінки ресурсів суб'єкта господарювання для визначення ефективності організації управління підприємством за звітний період, які узагальнені у звітних формах:

– Звіті про фінансовий стан (баланс) (ф. № 1);

– Звіті про сукупний дохід (Звіт про фінансові результати) (ф. № 2);

– Звіті про рух грошових коштів (ф. № 3);

– Звіті про власний капітал (ф. № 4);

– Примітках до річної фінансової звітності (ф. № 5).

2) аналітичні показники, що забезпечують опис концептуальних засад і принципів облікової політики, відомості про галузь, вид діяльності суб'єкта господарювання, його керівний склад, бізнес-концепцію, стратегію розвитку.

Бухгалтерська звітність є інформаційним забезпеченням для користувачів як первинний носій обліково-аналітичної інформації, на основі якої підприємство може здійснити аналітичну оцінку для прогнозування його діяльності та розвитку для прийняття ефективних управлінських рішень. Таким чином, бухгалтерська звітність забезпечує управлінську діяльність підприємства у виробничих процесах, розподілі власності, аналітичній оцінці фінансово-господарської діяльності підприємства, визначенні його кредитоспроможності, підставою для формування якої є дані системи бухгалтерського обліку.

Однак із таким твердженням неможливо погодитися, оскільки звітність формується на основі даних бухгалтерського обліку, в основі якої лежить облікова інформація. Порядок складання та подання звітності визначає наказ про облікову політику та чинні нормативно-правові акти. Звітність формується на основі використання прописаних методів, принципів та процедур бухгалтерського обліку.

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», фінансова звітність повинна містити лише доречну, достовірну та порівнювану інформацію і готуватися з дотриманням таких принципів, як обачність, повне висвітлення, автономність, послідовність, безперервність, нарахування та відповідність доходів і витрат, превалювання сутності над формою, історична (фактична) собівартість, єдиний грошовий вимірник, періодичність [3].

Однак дані визначення не повністю розкривають зміст поняття «звітність», адже фактично звітність – це сукупність облікової інформації, рівень корисності для системи управління якої визначити однозначно неможливо, оскільки фінансова чи статистична звітність може і не задовольнити вимог управління, тому що вона повністю виключає елементи нефінансових показників. Окрім того, носить універсальний характер, не враховуючи нормативно-правових меж, що регулюють сферу бухгалтерського обліку сільськогосподарських підприємств.

Основне призначення звітності – надання повної, достовірної і своєчасної облікової інформації до системи управління для прийняття ефективних управлінських рішень. Основним завданням є виділення нормативно-правового регулювання, що впливає на формування звітності і, відповідно, формує вимоги до складання інтегрованої звітності для управління сільськогосподарськими підприємствами.

Заслуговує на увагу дослідження П.Я. Хомина, в якому автором викладено напрями формування системи звітності сільськогосподарських підприємств та її облікового забезпечення з урахуванням особливостей діяльності підприємств і потреб інформаційного забезпечення управлінської діяльності в сільському господарстві та узгодженням тріади:

1) науково обґрунтованих інформаційних запитів зовнішніх і внутрішніх користувачів;

2) формування системи звітних показників, які адекватно відображають реальний стан і процеси виробничо-фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств;

3) облікового забезпечення звітності відповідно до теоретичного обґрунтування її змісту та практичних можливостей обліку [2, с. 273].

На основі бухгалтерської звітності можна розробляти основні цільові показники ефективності підприємства, створювати зручні шаблони-моделі для фінансового планування, а також регулювати й обмежувати фінансову політику менеджменту в процесі залучення зовнішніх джерел фінансування, оптимізації структури капіталу, забезпечення стійкості та платоспроможності підприємства у довгостроковій перспективі. У процесі планування дані бухгалтерської звітності використовуються для обґрунтування цілей і напрямів роботи, формування базових та моделювання планових показників фінансово-господарської діяльності підприємства.

На основі проведених досліджень щодо розкриття питань бухгалтерської звітності на даний момент реалізується частіше теоретичний аспект, аніж практичний, у сфері використання нефінансових показників. У сфері сільськогосподарського виробництва не можна виключати вагоме значення нефінансових показників для системи управління. Надзвичайно великий вплив мають фактори, що носять не фінансово-економічний характер, що проявляється через природно-кліматичні, трудові, матеріальні умови функціонування сільськогосподарських підприємств. Не слід забувати про ринкові умови, які є нестабільними, фактор цінноутворення на продукцію рослинництва і тваринництва, сезонність, конкурентоспроможність тощо.

Окремим питанням у формуванні інтегрованої звітності підприємствами є нефінансова звітність. Оскільки об'єктом дослідження є сільськогосподарські підприємства, то актуальність даної проблеми зростає. Для сільськогосподарських підприємств важливим є врахування соціальних і екологічних аспектів, що можна сформувати через систему нефінансових показників, що повинні визначатися у звітності.

Вирішення даного питання можливе через формування інтегрованої звітності в управлінні сільськогосподарськими підприємствами. Сучасні ринкові умови вимагають від підприємств не просто підтримувати прибутковість, бути платоспроможними і фінансово стійкими, а й визначати якість сільськогосподарської продукції через дотримання екологічних норм, здійснення природоохоронної діяльності, раціонального землекористування та зношення ґрунтів.

Окрім того, соціальний аспект розкривається через рівень кваліфікації та професійні навички працівників. Оскільки в Україні працівники, зайняті в сільськогосподарській сфері, є низькокваліфікованими, без необхідних професійних навичок, це питання є одним із найважливіших для сільськогосподарських підприємств, якщо їх метою є забезпечення довгострокових результатів діяльності на внутрішніх ринках.

Це стосується і менеджерів, що безпосередньо приймають управлінські рішення. За відсутності відповідних професійних знань їх продуктивність зводиться до нуля, а рішення прийняті – неефективні, підприємство не буде функціонувати, кінцевим результатом може стати банкрутство. Звітність про соціальну відповідальність бізнесу – відносно новий інструмент не лише для України, а й для світової практики. Заходи з упровадження інноваційних рішень щодо соціальної відповідальності бізнесу, жорсткіші вимоги бізнес-партнерів один до одного зумовили появу такого поняття, як «звіт із соціальної відповідальності бізнесу», і спричинили «введення нових правил бухгалтерського та управлінського обліку» [6].

Через те, що звіти про соціальну відповідальність виникли і формувались у відповідь на реальні вимоги практики, існують різні підходи до визначення їх призначення, структури, змісту та форми. Базова концепція триєдиного підходу до звітності вимагає від компаній «повного і достовірного розкриття інформації про фінансове становище і ділову стратегію (фінансовий звіт), участь компанії у вирішенні суспільних проблем (соціальний звіт) і захисті навколишнього середовища (екологічний звіт)» [1, с. 129].

При цьому вважається, що нефінансова звітність реалізується через соціальний аспект і є сукупністю даних про підприємство, зовнішні та внутрішні умови існування, його результати діяльності в економічній, соціальній та екологічній сферах, це публічна форма звітності. В Україні оприлюднення таких звітів серед великих підприємств набуло популярності через економічні міркування їх керівництва; вважається, що це підвищує репутацію компанії, її позиції на ринку, приваблює інвесторів.

В Європі нефінансова звітність використовується швидше не як управлінський аспект, а з метою державної політики, її оприлюднення дає можливість контролювати соціальну й екологічну сфери, відповідальність підприємств перед суспільством та навколишнім середовищем.

Нефінансова звітність допомагає вдосконалити управлінський процес та систему управління, вибудовує довіру у споживачів, інвесторів та кредиторів, дає змогу зацікавленим особам отримувати інформацію про соціальні та екологічні аспекти діяльності компанії в комплексі з інформацією про економічні результати. Це дуже якісний та ефективний механізм державного регулювання.

В Україні нефінансова звітність лише починає розвиватися з наукової позиції та практичної для великих підприємств, що є лідерами на ринку, і зазвичай сфери послуг (мобільний та

Інтернет-зв'язок, банківський сектор), розкриваючи інформацію про умови праці та розвиток людського потенціалу; збереження довкілля; доброчинність і благодійництво; співпрацю з місцевими громадами.

Сучасні українські підприємства переконані, що ціль інтегрованої звітності – створення високої репутації для залучення інвесторів, зокрема іноземних, тому інтегрована звітність повинна об'єднати відомі форми і види звітності для задоволення інформаційних потреб системи управління на такому рівні, щоб дати змогу визначати ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств за системою фінансових і нефінансових показників із метою прийняття на їх основі управлінських рішень.

Отже, підсумовуючи вищезазначене, у табл. 1 запропоновано структуру інтегрованої звітності сільськогосподарських підприємств, що включає фінансові, податкові, статистичні, соціальні та економічні показники діяльності через узагальнення обліково-аналітичної інформації.

Інтегрована звітність сільськогосподарських підприємств сформована для розробки механізму консолідації обліково-аналітичної інформації до вимог управління через відповідні елементи даних систем та продукти бухгалтерського обліку: облікову політику, звітність, систему фінансових і нефінансових показників, стратегічних прогнозних показників тощо для практичної реалізації та впровадження використання інтегрованої звітності у фінансово-господарській діяльності досліджуваних підприємств.

Висновки. Отже, на нашу думку, для підвищення ефективності прийняття управлінських рішень інтегрована звітність, що формується сільськогосподарськими підприємствами, повинна розкриватися через фінансову, статистичну, економічну і соціальну звітність. За таких умов розділи інтегрованої звітності повністю розкриватимуть діяльність сільськогосподарських підприємств за відповідними аспектами з урахуванням галузевих особливостей.

Запропонована інтегрована звітність відображає фінансовий стан та результати діяльності сільськогосподарського підприємства; стан експорту (імпорту) сільськогосподарської продукції і послуг; стан матеріально-технічних ресурсів; основні економічні показники виробництва і реалізації, витрат на виробництво сільськогосподарської продукції і послуг та ефективності роботи сільськогосподарських підприємств у системі фінансових показників. А в системі нефінансових показників інтегрована звітність визначена складниками соціальних показників, а саме чисельністю працівників, зайнятих у сільському господарстві, витратами на персонал, професійною підготовкою працівників у звітному періоді та підвищенням їх кваліфі-

Таблиця 1

Узагальнення обліково-аналітичної інформації в інтегрованій звітності для управління

Види звітності	Система показників
Фінансові показники	
Фінансова звітність: 1) звіт про фінансовий стан; 2) звіт про сукупний дохід; 3) звіт про рух грошових коштів; 4) звіт про власний капітал; 5) примітки до звітності	1) обсяги і структура активів, зобов'язань і власного капіталу за звітний період; 2) доходи, витрати і фінансові результати діяльності; 3) обсяги та рух грошових коштів за звітний період; 4) обсяги, динаміка і структура власного капіталу за звітний період
Статистична звітність: 1) статистика зовнішньоекономічної діяльності; 2) статистика інвестиційної діяльності; 3) статистика засобів виробництва; 4) статистика виробництва	1) статистика експорту (імпорту) сільськогосподарської продукції; 2) статистика реалізації та обсягів збуту сільськогосподарської продукції; 3) статистика рівня капітальних інвестицій у сільськогосподарські підприємства; 4) статистика стану матеріально-технічних ресурсів; 5) статистика структури і обсягів оборотних коштів
Економічна звітність: 1) ефективність сільськогосподарського виробництва; 2) виробництво і реалізація продукції сільського господарства і послуг; 3) витрати на виробництво продукції сільського господарства і послуг	1) площа сільськогосподарських угідь; 2) середньоспискова чисельність працівників; 3) чистий дохід (виручка) від реалізації сільськогосподарської продукції; 4) прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції; 5) рентабельність продукції; 6) виробництво продукції; 7) повна собівартість сільськогосподарської продукції; 8) витрати сільськогосподарських підприємств
Нефінансові показники	
Соціальна звітність: 1) соціальні інвестиції; 2) екологічна культура; 3) природоохоронна діяльність	1) оплата праці та матеріальне заохочення та стимулювання; освіта та кваліфікація; 2) екологія виробництва сільськогосподарської продукції; 3) дотримання екологічних норм; 4) раціональне використання земельних ресурсів; 5) підтримка чистоти навколишнього середовища

кації; екологічними складниками: екологічним податком, екологічними послугами з очищення ґрунтів, атмосферного повітря, рівнем використання водних і земельних ресурсів тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коновалова Л.Н. Управление социальными программами компании : [научное. пособие] / Л.Н. Коновалова, М.И. Корсаков, В.Н. Якимец ; под ред. С.Е. Литовченко. – М. : Ассоциация менеджеров, 2003. – 152 с.
2. Кузнєцова С.А. Інтегрована управлінська звітність: глобальні виклики та локальні рішення в епоху ноосфери / С.А. Кузнєцова // Економічний Нобелівський вісник. – 2014. – № 1(7). – С. 270–279.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
4. Проданчук М.А. Облік у системі управління сільськогосподарським бізнесом підприємств : [монографія] / М.А. Проданчук. – К. : ННЦ ІАЕ, 2014. – 526 с.
5. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики : [монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2010. – 260 с.
6. Центр розвитку КСВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.csrinfo.org.ua/uk/csrreports.html.
7. Шевчук В.О. Аналіз господарської діяльності : [навч. посіб.] / В.О. Шевчук, О.В. Коновалова, В.П. Пантелєєв. – К. : Інформ.-аналіт. Агентство, 2011. – 399 с.

УДК 657.1

Залунін В.Ф.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Макарова Г.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

THE FEATURES OF ACCOUNTING AND TAXATION OF THE UNPROFITABLE ORGANIZATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті визначено перелік юридичних осіб, які можуть отримати статус неприбуткових. Наведено перелік законів, що регулюють діяльність неприбуткових організацій. Сформульовано критерії віднесення підприємств, установ та організацій до неприбуткових. Висвітлено нюанси оподаткування податком на прибуток доходів від нестатутної діяльності, сум кредитів, безповоротної фінансової допомоги, пасивних доходів, позитивного значення курсових різниць неприбуткових організацій. Досліджено специфіку бухгалтерського обліку неприбуткових організацій.

Ключові слова: облік, оподаткування, неприбуткова установа, податок на прибуток, реєстр неприбуткових установ, витрати, доходи.

АННОТАЦИЯ

В статье определен перечень юридических лиц, которые могут получить статус неприбыльных. Приведен перечень законов, регулирующих деятельность неприбыльных организаций. Сформулированы критерии отнесения предприятий, учреждений и организаций к неприбыльным. Освещены нюансы обложения налогом на прибыль доходов от неуставной деятельности, сумм кредитов, безвозвратной финансовой помощи, пассивных доходов, положительного значения курсовых разниц неприбыльных организаций. Исследована специфика бухгалтерского учета неприбыльных организаций.

Ключевые слова: учет, налогообложение, неприбыльная организация, налог на прибыль, реестр неприбыльных учреждений, расходы, доходы.

ANNOTATION

This article contains the list of legal entities that can obtain the unprofitable status. The list of laws that regulate the activities of unprofitable organizations is described. The criterions for inclusion of enterprises, institutions and organizations in the unprofitable are formulated. The nuances of taxation for revenue from non-statutory activities of loans, repayable financial assistance, passive income, the positive value of foreign exchange differences of unprofitable organizations are illustrated. The accounting specifics of unprofitable organizations are studied.

Keywords: the accounting, the taxation, the unprofitable organization, the profit tax, the list of the unprofitable organizations, the cost, the income.

Постановка проблеми. Бюджетні організації є юридичними особами. Вони діють на підставі статуту (положення), мають свою печатку, рахунки в органах Держказначейства (чи в установах банків), мають права, обов'язки, несуть відповідальність згідно з Цивільним кодексом України. Бюджетні установи є платниками податків та платежів до бюджетно-фінансової системи, а тому під час створення вони обов'язково реєструються в органах виконавчої державної влади за їх місцезнаходженням та в органах податкової служби, Пенсійному фонді, інших фондах соціального страхування. Бюджетні установи належать до організацій некомерційного характеру, для яких отримання прибутку не є основною метою діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями обліку та оподаткування бюджетних установ займалися такі видатні вчені-економісти, як: Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Джога Р.Т., Дорошенко О.О., Єфіменко Т.І., Зубілевич С.Я., Канєва Т.В., Корецький Л.Я., Кузьмінський А.М., Лиско Н.А., Ловінська Л.Г., Лучко М.Р., Пушкар М.С., Свірко С.В., Сушко Н.І., Фаріон А.І., Фаріон І.Д., Чечуліна О.О., Хорунжак Н.М. та ін. Незважаючи на значну кількість навчально-методичних та консультаційних матеріалів, наукових праць і розробок, залишаються певні суперечливі питання щодо перспектив розвитку облікової системи установ державного сектору економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Видів неприбуткових організацій багато, але всіх їх поєднує одне – відсутність в установчих документах такої мети створення, як отримання прибутку. Для отримання статусу неприбуткової організації бюджетні установи повинні зареєструватися в податковій інспекції за місцем знаходження як неприбуткова організація, де їй присвоюється код неприбуткової організації, та вона заноситься в Реєстр неприбуткових організацій: автоматизованої системи збору і накопичення інформації про неприбуткові організації. Код неприбутковості має свою структуру в межах від 0001 до 0004. Внесення бюджетних установ до Реєстру неприбуткових організацій надає пільги в оподаткуванні доходів, зокрема податку на прибуток. Дослідження особливостей обліку та оподаткування неприбуткових організацій нині є дуже актуальним.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей обліку та оподаткування неприбуткових організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з пп. 14.1.121 ПКУ [1], неприбуткові підприємства, установи та організації (далі – неприбуткові організації) – це неприбуткові підприємства, установи та організації, які не є платниками податку на прибуток підприємств відповідно до п. 133.4 ПКУ [1].

Тобто неприбуткові організації – це не вид підприємства, установи або організації, це податковий статус, який присвоює ДФСУ шляхом внесення до Реєстру неприбуткових установ та організацій. Але не кожний неплатник податку на прибуток може отримати цей статус. Його присвоюють виключно тим юрособам, які відповідають ознакам, установленим п. 133.4 ПКУ [1].

Зокрема, пп. 133.4.6 ПКУ [1] визначено перелік юросіб, які можуть отримати статус неприбуткових, а саме:

- бюджетні установи;
- громадські об'єднання, політичні партії, творчі спілки, релігійні організації, благодійні організації, пенсійні фонди;
- спілки, асоціації та інші об'єднання юридичних осіб;
- житлово-будівельні кооперативи (із першого числа місяця, наступного за місяцем, в якому, відповідно до закону, здійснено прийняття в експлуатацію закінченого будівництвом житлового будинку, і такий житловий будинок споруджувався або придбавався житлово-будівельним (житловим) кооперативом), дачні (дачно-будівельні), садівничі та гаражні (гаражно-будівельні) кооперативи (товариства);
- об'єднання співвласників багатоквартирного будинку, асоціації власників жилих будинків;
- професійні спілки, їх об'єднання та організації профспілок, а також організації роботодавців та їх об'єднання;
- сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, кооперативні об'єднання сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;
- інші юридичні особи, діяльність яких відповідає вимогам п. 133.4 ПКУ [1].

Перелік законів, що регулюють діяльність неприбуткових організацій, такий:

- благодійні організації: Закон України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» від 05.07.2012 № 5073-VI [2];
- громадські об'єднання, політичні партії: Закон України «Про громадські об'єднання» від 22.03.2012 № 4572-VI [3];
- садові, дачні, гаражні кооперативи, житлово-будівельні кооперативи: Закон України «Про кооперацію» від 10.07.2003 № 1087-IV [4];
- сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи: Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» від 17.07.1997 № 469/97-ВР [5];
- ОСББ: Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» від 29.11.2001 № 2866-III [6];
- професійні союзи, їх об'єднання: Закон України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» від 15.09.1999 № 1045-XIV [7];
- творчі спілки: Закон України «Про професійних творчих працівників та творчі спілки» від 07.10.1997 № 554/97-ВР [8];
- релігійні організації: Закон УРСР «Про свободу совісті та релігійні організації» від 23.04.1991 № 987-XII [9].

Критерії віднесення підприємств, установ та організацій до неприбуткових встановлено пп. 133.4.1 ПКУ [1].

Так, неприбутковим підприємством, установою та організацією є юрособа, що одночасно відповідає таким вимогам:

1) утворена та зареєстрована в порядку, визначеному законом, що регулює діяльність відповідної неприбуткової організації;

2) установчі документи якої містять заборону розподілу отриманих доходів (прибутків) або їх частини серед засновників (учасників), членів такої організації, працівників (окрім оплати їхньої праці, нарахування ЄСВ), членів органів управління та інших пов'язаних із ними осіб;

3) установчі документи якої передбачають передачу активів одній або кільком неприбутковим організаціям відповідного виду або зарахування до доходу бюджету у разі припинення юрособи (у результаті її ліквідації, злиття, поділу, приєднання або перетворення). Це не поширюється на об'єднання та асоціації об'єднань співвласників багатоквартирних будинків;

4) внесена контролюючим органом до Реєстру неприбуткових установ та організацій.

Отже, головною ознакою й останнім кроком для отримання статусу неприбуткової організації є внесення юрособи до Реєстру неприбуткових установ та організацій, який веде ДФСУ. І підтвердженням такого статусу є рішення органу ДФС про таке внесення (саме копію такого рішення неприбуткова організація може надавати своїм контрагентам для підтвердження свого податкового статусу).

З 16 липня 2016 р. діє оновлений Реєстр неприбуткових установ та організацій, затверджений Постановою КМУ від 13.07.2016 № 440.

Обов'язковою умовою для неприбуткових організацій є використання своїх доходів (прибутків) виключно для фінансування видатків на своє утримання, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених установчими документами (пп. 133.4.2 ПКУ [1]). Лише у разі виконання цієї умови неприбуткові організації не є платниками податку на прибуток.

За пп. 133.4.3 ПКУ [1] у разі недотримання вимог п. 133.4 ПКУ [1], зокрема нецільового використання коштів, така неприбуткова організація зобов'язана подати у термін, визначений для місячного податкового (звітного) періоду, звіт про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації за період із початку року по останній день місяця, в якому вчинено таке порушення, та зазначити суму самостійно нарахованого податкового зобов'язання з податку на прибуток. Така організація підлягає

виключенню контролюючим органом із Реєстру неприбуткових установ та організацій.

Таке податкове зобов'язання розраховується виходячи із суми операції нецільового використання коштів. Тобто пп. 133.4.3 ПКУ [1] встановлює особливий об'єкт оподаткування для неприбуткових організацій, які порушили умови своєї неприбутковості, – не фінансовий результат до оподаткування, визначений за правилами бухобліку, а суму коштів, використаних всупереч установчих документів такої юрособи.

Із першого дня місяця, наступного за місяцем, в якому вчинено таке порушення, до 31 грудня податкового (звітного) року неприбуткова організація зобов'язана щоквартально подавати до контролюючого органу квартальну фінансову і податкову звітність (за наростаючим підсумком) із податку на прибуток та сплачувати податок у термін, визначений для квартального періоду. Якщо ж контролюючий орган, відповідно до норм ПКУ [1], самостійно встановлює факт використання неприбутковою організацією доходів (прибутків) для цілей інших, ніж передбачені установчими документами, то це є підставою для виключення такої організації з Реєстру і нарахування ПЗ із податку на прибуток, штрафних санкцій і пені. Податкові зобов'язання, штрафні санкції і пеня нараховуються починаючи з першого числа місяця, в якому вчинено таке порушення (пп. 133.4.4 ПКУ [1]).

Ті ж неприбуткові організації, які не порушують умов використання своїх доходів, не оподатковують їх податком на прибуток.

Не підлягають оподаткуванню суми кредиту або безповоротної фінансової допомоги, отримані неприбутковою бюджетною установою за умови, що кошторис такої неприбуткової бюджетної установи передбачає зазначені доходи. При цьому доходи у вигляді сум кредиту або безповоротної фінансової допомоги повинні використовуватися виключно для фінансування видатків, передбачених кошторисом, на утримання такої неприбуткової організації, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених її установчими документами.

Якщо неприбуткова організація отримує доходи від діяльності, яка не пов'язана зі статутною (у т. ч. здійснює продаж основних засобів), та не використовує їх для фінансування видатків на утримання такої неприбуткової організації, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених її установчими документами, то така неприбуткова організація втрачає свій неприбутковий статус відповідно до пп. 133.4.3 ПКУ [1].

Отже, навіть у разі отримання сум, які для інших юросіб є оподаткованим доходом, для неприбуткових організацій головним є не сам факт отримання такого доходу, а напрям використання отриманих коштів або інших активів. Якщо ці кошти використовуються згідно з установчими документами, підстав для анулювання статусу неприбутковості немає.

Це підтверджують й інші роз'яснення ДФСУ: сума коштів, отримана громадською неприбутковою організацією/благодійною організацією від продажу власних об'єктів нерухомості, не є об'єктом оподаткування податком на прибуток за умови, що такі кошти спрямовуються виключно для фінансування видатків на утримання такої благодійної організації, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених її установчими документами.

У Листі від 11.04.2016 № 7970/6/99-99-19-02-01-15 щодо ОСББ податківці зауважили, що воно не сплачує податок на прибуток із коштів, отриманих від продажу частки корпоративних прав, за умови, що такі доходи (прибутки) використовуються такою неприбутковою організацією виключно для фінансування видатків на утримання такої неприбуткової організації, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених її установчими документами.

У цьому ж Листі, а також у Листі від 12.01.2016 № 242/10/26-15-11-02-11 ДФС зауважила, що сума коштів, отримана ОСББ від надання в оренду приміщень, не є об'єктом оподаткування податком на прибуток за умови, що такі кошти спрямовуються на ведення її статутної діяльності в межах законодавства, що регулює діяльність ОСББ.

Дохід неприбуткової організації, отриманий у вигляді позитивного значення курсових різниць від перерахунку іноземної валюти, отриманої як дохід від статутної діяльності, не є об'єктом оподаткування податком на прибуток.

Пасивні доходи у вигляді відсотків від депозитного вкладу, отримані профспілковою організацією (втім, уважаємо, що дане роз'яснення поширюється і на інші неприбуткові організації), не є об'єктом оподаткування податком на прибуток за умови, що ці доходи (прибутки) використовуються такою профспілковою організацією виключно для фінансування видатків на її утримання, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених її установчими документами.

Неприбуткові благодійні організації не сплачують податок на прибуток із будь-яких доходів (у т. ч. від підприємницької діяльності), отриманих від статутної діяльності, за умови, що такі доходи (прибутки) використовуються такою неприбутковою організацією виключно для фінансування видатків на утримання такої неприбуткової організації, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених її установчими документами (пп. 133.4.2 ПКУ [1]). Теж саме сказали фахівці ДФС і для громадських організацій.

Статус неприбуткової організації автоматично означає відсутність обов'язку сплачувати податок на прибуток. Логічно, що це мало б означати і відсутність обов'язку подавати податкову звітність із податку на прибуток. Але ні. Незважаючи на те що з 01.01.2015 неприбутко-

ві організації виключено з переліку платників податку на прибуток, податківці наполягають на тому, щоб такі юрособи подавали певну податкову звітність.

Відповідно до наданого Листа ДФСУ від 04.01.2016 № 102/7/99-99-19-02-01-17, до затвердження нової форми Звіту про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації, визначеної у пп. 133.4.3 ПКУ [1], подання звіту за 2015 р. здійснювалося за формою, затвердженою Наказом Міндоходів від 27.01.2014 № 85.

Нині форма Звіту про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації та порядок його складання і подання затверджено Наказом Мінфіну від 17.06.2016 № 553. Отже, чинну форму Звіту мають подавати як ті неприбуткові організації, що відповідають вимогам, встановленим у пп. 133.4. ПКУ [1], так і ті, які ці умови порушили. Відмінність одна – періодичність подання та наявність або відсутність об'єкту оподаткування. Порушники, як зазначено вище, повинні подавати Звіт у строки, встановлені пп. 133.4.3 ПКУ [1], і зазначати у Звіті об'єкт оподаткування та суму податку на прибуток.

Ті, хто норми п. 133.4 ПКУ [1] не порушує, мають подавати Звіт за базовий звітний (податковий) рік протягом 60 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) року. Звісно, сума податку на прибуток у такому Звіті не зазначається.

Положення п. 133.4 ПКУ [1] не містять застережень щодо перебування неприбуткової організації в Реєстрі платників ПДВ, тому якщо неприбуткова організація має (п. 181.1 ПКУ [1]) або бажає (п. 182.1 ПКУ [1]) зареєструватися платником ПДВ, це не впливає на статус неприбутковості.

Податківці зазначають, що главою 1 розділу XIV ПКУ [1] не встановлено окремих обмежень щодо переходу на спрощену систему оподаткування для організацій, які віднесені до неприбуткових, тому вони підпорядковуються загальним вимогам.

Виходячи із цього, на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності можуть перейти юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми у порядку, встановленому законодавством, і які є платниками податків та зборів (обов'язкових платежів) на загальній системі (тобто не є платниками єдиного податку). Є таке право й у неприбуткових організацій, які відповідають критеріям, установленим п. 291.4 ПКУ [1] для юросіб – платників єдиного податку.

Оскільки статус «неприбуткова організація» використовується виключно в податковому обліку, він жодним чином не впливає на бухгалтерський облік таких юросіб.

Згідно з ч. 1 ст. 2, Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [11] поширюється на всіх юридичних осіб, створених відповідно до законодавства України, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, а також на представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, що зобов'язані вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність. Оскільки неприбуткові організації є юридичними особами, вони зобов'язані вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність у загальновстановленому порядку (спеціальні нормативні документи для ведення бухгалтерського обліку саме неприбутковими організаціями відсутні).

Але слід ураховувати, що неприбутковий статус мають і бюджетні установи. Отже, там, де інші небюджетні юрособи мають право використовувати для ведення бухобліку національні або міжнародні стандарти, бюджетні установи повинні вести бухоблік згідно з нацстандартами в держсекторі і використовувати бюджетний План рахунків.

Висновки. Обов'язковою умовою для неприбуткових організацій є використання своїх доходів (прибутків) виключно для фінансування видатків на своє утримання, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених установчими документами. Лише і разі виконання цієї умови неприбуткові організації не є платниками податку на прибуток. У статті визначено перелік юридичних осіб, які можуть отримати статус неприбуткових. Наведено перелік законів, що регулюють діяльність неприбуткових організацій. Сформульовано критерії віднесення підприємств, установ та організацій до неприбуткових. Висвітлено нюанси оподаткування податком на прибуток доходів від нестатутної діяльності, сум кредитів, безповоротної фінансової допомоги, пасивних доходів, позитивного значення курсових різниць неприбуткових організацій. Досліджено специфіку бухгалтерського обліку неприбуткових організацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
2. Про благодійну діяльність та благодійні організації : Закон України від 05.07.2012 № 5073-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5073-17.
3. Про громадські об'єднання : Закон України від 22.03.2012 № 4572-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4572-17.
4. Про кооперацію : Закон України від 10.07.2003 № 1087-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : від 10.07.2003 № 1087-IV.
5. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України від 17.07.1997 № 469/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon2.rada.gov.ua/laws/show/469/97-вр.
6. Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку : Закон України від 29.11.2001 № 2866-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2866-14.

7. Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності : Закон України від 15.09.1999 № 1045-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1045-14.
8. Про професійних творчих працівників та творчі спілки : Закон України від 07.10.1997 № 554/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon2.rada.gov.ua/laws/show/554/97-вр.
9. Про свободу совісті та релігійні організації : Закон України від 23.04.1991 № 987-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/987-12.
10. Калашян К. Неприбуткові організації: облік та оподаткування / К. Калашян [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://news.dtkt.ua/taxation/common/4034.
11. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV (зі змінами від 06.02.2015 № 1702-18) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14.

УДК 658.15

Мардус Н.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Шкарлат А.О.
студент
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В ОБЛІКУ ТА АУДИТІ

THEORETICAL AND METHODICAL APPROACH TO DETERMINING THE PROFITS OF ENTERPRISE IN ACCOUNTING AND AUDIT

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено актуальним питанням визначення прибутку в обліку й аудиті на вітчизняних підприємствах. Визначено поняття термінів фінансових результатів і прибутку підприємства, досліджено нормативну базу з регулювання фінансових результатів підприємства (прибутку) в Україні, розглянуто основні методичні підходи організації бухгалтерського і податкового обліку до формування і використання прибутку на підприємстві. Узагальнено теоретичні і методичні підходи до визначення прибутку підприємства в обліку й аудиті.

Ключові слова: прибуток, фінансовий результат, дохід, витрати, бухгалтерський облік, податковий облік, аудит.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам определения прибыли в учете и аудите на отечественных предприятиях. Определено понятие финансовых результатов и прибыли предприятия, исследована нормативная база по регулированию финансовых результатов предприятия (прибыли) в Украине. Рассмотрены основные методические подходы к организации бухгалтерского и налогового учета по формированию и использованию прибыли на предприятии. Обобщены теоретические и методические подходы к определению прибыли предприятия в учете и аудите.

Ключевые слова: прибыль, финансовый результат, доход, затраты, бухгалтерский учет, налоговый учет, аудит.

ANNOTATION

The article is devoted to topical issues of the definition of income in accounting and auditing in domestic enterprises. The concept of financial results and profits, investigated the regulatory framework for regulation of financial results (profits) in Ukraine, the basic methodological approaches of accounting and tax accounting on the formation and use of profits in the company and summarized theoretical and methodological approaches to determining the profits of the enterprise to account and audit.

Keywords: profit, financial result, income, expenses, accounting, tax accounting, audit.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження полягає в тому, що нині існує потреба в удосконаленні обліково-аналітичного забезпечення процесу управління формуванням і використанням прибутку підприємства і його аудиту для підвищення ефективності діяльності підприємств. Це зумовлює необхідність удосконалення теоретичних і методичних підходів до визначення фінансових результатів (прибутку) підприємства в обліку, аудиті й аналізі для покращання оптимізації прибутковості підприємства і прийняття ефективних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За результатами проведеного дослідження нами виявлено, що в сучасній науковій літературі розвиваються теорії прибутку економістів XIX – початку XX ст., переважна більшість яких є вузько спрямованими, що пояснюється тим, що кожен з авторів формулює своє визначення, акцентує увагу на тих чи інших специфічних характеристиках прибутку виходячи з мети дослідження та очікувань щодо майбутніх результатів.

Визначення сутності прибутку як економічної категорії неможливе без дослідження наукових концепцій щодо теорій прибутку. Вагомий внесок у розвиток наукових поглядів щодо прибутку зробили А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Й. Шумпетер, Ф. Найт, П. Самуельсон, Е. Чемберлен та ін. На сучасному етапі питанню прибутку особливу увагу приділяли такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як І.О. Бланк, В.І. Блонська, Н.В. Зінченко, С.В. Мочерний, А.М. Поддєрьогін, С.Ф. Покропивний, Г.В. Савицька, Т.В. Савчук, С.Л. Асаулюк, В.І. Блонська, О.Є. Висока, І.О. Ігнатюк, І.О. Кривошея-Гунько, С.М. Лихолат, М.М. Павлишенко та ін. У працях даних авторів було узагальнено наявні теоретичні підходи до визначення поняття «прибуток», проте до уваги вищеназвані автори брали лише теоретичні концепції, які розкривають його як економічну категорію.

Із точки зору діяльності підприємства дослідженням прибутку займалися такі науковці, як А.М. Герасимович, У.Я. Груздевич, А.М. Мороз, І.М. Парасій-Вергуненко, В.С. Стельмах, А.В. Череп, О.О. Юшкевич та ін.

Змістовний внесок у розвиток теоретико-методичних та практичних питань визначення прибутку за розрахунковим підходом зробили В.В. Бобко, Н.І. Верхоглядова, Н.І. Некрасова, М.М. Павлишенко, Т.В. Савчук та ін.

Дослідженню даної теми в галузі обліку, аудиту та аналізу присвячено багато ро-

біт українських і зарубіжних учених, таких як: М.Т. Білуха, В.В. Іваненко, Н.М. Грабова, В.Г. Герасимчук, Х. Валленройтер, А.В. Андрейчиков, Є.В. Мних, Н.М. Ткаченко, В.П. Завгородній, О.В. Лишиленко, В.С. Лень, В.В. Гливенко, Л.І. Лук'яненко, В.І. Єфіменко, М.Р. Лучко, І.Д. Бенько, М.Т. Чумаченко, Г.В. Савицька та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте становить значний інтерес до теоретико-методичних і практичних підходів з організації обліку й аудиту прибутку в контексті обліково-аналітичної інформації з питань формування і використання прибутку на підприємстві та пошуку шляхів його оптимізації.

Для ефективного управління діяльністю підприємства необхідне вдосконалення теоретичних і методичних підходів до формування фінансового результату підприємства (прибутку) і його використання в системі обліку і аудиту. Тому основним питанням дослідження, що залишається невирішеним, є визначення теоретичних і методичних підходів до формування і використання прибутку підприємства для надання правдивої достовірної інформації внутрішнім і зовнішнім користувачам щодо реального фінансового стану підприємства та перспектив його розвитку.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних, методичних і практичних аспектів, що стосуються визначення фінансових результатів (прибутку) підприємства та їх оптимізації для забезпечення користувачів фінансової звітності обліково-аналітичною інформацією.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мета діяльності будь-якого підприємства – отримання позитивного фінансового результату та пошук шляхів його збільшення. Результативність діяльності відображається у фінансово-економічних показниках, які найбільш точно характеризують фінансовий стан суб'єкта господарювання та дають уявлення про економічний потенціал його розвитку.

Оскільки в даній статті розглядається сутність поняття «прибуток» як об'єкта обліку й аудиту, то для формулювання повнішого уявлення з точки зору потреб обліково-аналітичних підходів варто розглянути поняття «фінансові результати».

У сучасних умовах економічного розвитку суб'єктів господарювання питання фінансових результатів в бухгалтерському обліку вважається одним із ключових під час здійснення господарської діяльності, оскільки фінансовий результат є основним підсумковим показником.

Фінансові результати (прибуток або збиток) характеризують майже всі аспекти діяльності підприємства: продуктивність праці, ступінь використання основних засобів, трудових, матеріальних і грошових ресурсів, собівартість реалізованої продукції, її якість, обсяг та ціни реалізації продукції тощо [1].

Трактування фінансових результатів є важливою науковою проблемою. Ця категорія залишається в центрі уваги вчених не лише у сфері бухгалтерського обліку, а й у філософії, економічній теорії, мікроекономіці, макроекономіці, фінансів, менеджменту, і містить багато суперечностей та протиріч, що зумовлює актуальність її дослідження.

Розуміння сутності фінансового результату діяльності підприємств та прийняття ефективних управлінських рішень щодо подальшого їх розвитку – головна передумова підвищення ефективності діяльності підприємств.

Вивчення нормативно-правової бази України дає змогу зазначити, що в законодавстві не розглядається сутність саме поняття «фінансовий результат». Зокрема, НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» обґрунтовано лише сутність дефініцій «прибуток» та «збиток», що призводить до труднощів у визначенні сутності, ролі та значення фінансового результату [2].

У ході дослідження проведено аналіз нормативно-правової, наукової та довідкової літератури в розрізі даного питання для виявлення особливостей сутності досліджуваного поняття та визначення його місця в системі бухгалтерського обліку. У результаті аналізу виявлено, що між фахівцями в галузях бухгалтерського обліку, фінансів, економіки та юридичних наук немає однозначності щодо визначення сутності поняття «фінансовий результат», але ми схиляємося до думки, що можна виділити певні ознаки, за якими згрупуються думки науковців щодо сутності фінансових результатів:

- результат співставлення доходів та витрат підприємства (Ф.Ф. Бутинець, А.Г. Загородній і Г.Л. Вознюк, Н.М. Ткаченко, В.М. Опарін, Л.М. Худолій);
- приріст чи зменшення капіталу (С.Л. Лондар і О.В. Тимошенко, А.Г. Загородній і Г.Л. Вознюк);
- вираження у формі прибутку або збитку (Ф.Ф. Бутинець, А.Г. Загородній і Г.Л. Вознюк, А.Д. Мочерний, М.С. Пушкар, Н.М. Ткаченко, В.М. Опарін, Л.М. Худолій, М.С. Чебанова і С.С. Василенко);
- підсумки (результат) діяльності (Р.В. Скасюк, М.С. Пушкар).

Також варто зазначити, що думки багатьох науковців стосовно сутності поняття «фінансовий результат» є тотожними.

Таким чином, ми можемо зробити певні висновки про те, що фінансовий результат трактується як співставлення доходів і витрат діяльності підприємства, може бути прибутком або збитком, що, своєю чергою, приводить до зростання (прибутку) або зменшення (збитку) власного капіталу. І саме отриманий фінансовий результат характеризує якість діяльності підприємства. Як бачимо, спектр визначень досить широкий, що можна пояснити різними підходами науковців до розуміння даного поняття [2].

Також, як показали дослідження, науковці розглядають фінансовий результат підприємств окремих галузей. С.Л. Червінська визначає суть економічної категорії «фінансовий результат аграрного підприємства» як різницю між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду, що найповніше характеризує сутність даної категорії.

У дослідженнях, присвячених обліковому відображенню фінансових результатів діяльності, М.М. Залалтдінов пропонує уточнити характеристики фінансового результату. Зокрема, для узагальнення доходів та витрат науковець пропонує використовувати термін «фінансові результати» (обов'язкового в множині). Для характеристиці прибутку або збитку необхідно використовувати лише термін «кінцевий фінансовий результат» (в однині), оскільки може виникати або прибуток, або збиток, або «нульовий фінансовий результат».

Вище було розглянуто трактування поняття «фінансові результати» з економічної та облікової точок зору.

О.О. Вороніна звертає увагу на те, що серед найпоширеніших підходів до визначення поняття «фінансовий результат» є економічний, бухгалтерський та управлінський. На нашу думку, дефініцію «фінансові результати» можна розглядати також із боку податкових розрахунків та управлінського обліку [2].

Можна зробити висновок, що недосконалість наведених визначень спричинена різними факторами, найвагоміші з них – існування різних підходів до розуміння досліджуваного поняття (економічний, фінансовий, обліковий тощо), і те, що кожен із дослідників розглядає фінансові результати чи то в певній галузі економіки, чи прив'язуючи їх до конкретного завдання або об'єкта бухгалтерського обліку [3].

Щодо трактування досліджуваного поняття в управлінському обліку, то даному питанню присвячені праці Л.В. Нападовської. У наукових дослідженнях автор розмежовує поняття «фінансовий» та «управлінський» результат. У фінансовій бухгалтерії результат у цілому по підприємству визначається без калькулювання собівартості продукції шляхом порівняння затрат (у розрізі елементів) із випуском продукції у фінансовій бухгалтерії. В управлінській бухгалтерії фінансовий результат визначається по виробах, а потім – по внутрішніх і зовнішніх сегментах [2]. Тобто в управлінському обліку сутність фінансового результату зводиться до визначення результату діяльності за видами реалізованої продукції (центрами відповідальності, сегментами діяльності), а у фінансовому обліку – у цілому за основним видом діяльності.

Серед думок зарубіжних учених можна виділити три основних трактування фінансового результату.

Фінансовий результат, як стверджував берлінський адвокат Г.В. Симон, – це приріст протягом звітного періоду капіталу (засобів, які зробили власники) підприємства (відповідно, збиток визначається як його зменшення).

Податкове законодавство ототожнює поняття «фінансові результати» та «прибуток». Ст. 134 Податкового кодексу України передбачено, що прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду [4].

Друге трактування фінансового результату дає Е. Шмаленбах, професор Кельнського університету: це різниця між доходами і витратами підприємства. Він убачав, що для визначення фінансового результату – прибутку, слід зосередитися на русі грошових витрат і доходів.

Третє трактування випливає із праць І. Фішера: фінансовий результат є збільшення протягом звітного періоду оцінки активу за рахунок зміни його дохідності [5].

Ураховуючи розглянуті вище аспекти трактування сутності фінансових результатів, у бухгалтерському обліку фінансовий результат варто розуміти як результат господарської діяльності, що є різницею від порівняння доходів і витрат підприємства за вирахуванням сум податків, що визначається за визначений період і в цілому або за видами діяльності та узагальнюється у вигляді прибутку (збитку).

Позитивним фінансовим результатом діяльності підприємства є прибуток, збільшення якого означає примноження фінансових ресурсів та зростання фінансових результатів. Негативне (від'ємне) значення категорії фінансового результату відображається в показнику збитку, який свідчить про низький рівень або відсутність результативності господарської діяльності, неефективне управління ресурсним, виробничим та економічним потенціалом підприємства, невміле використання наявного капіталу, низьку якість роботи менеджменту підприємства тощо.

Аналіз характеристик фінансового результату в економічній та обліковій літературі дає змогу сказати, що фінансовий результат – це категорія, що відображає результативність господарської діяльності у вигляді відповідного показника – прибутку або збитку. Проте ми вважаємо нелогічним і некоректним ототожнення прибутку і збитку з доходами та витратами підприємства для цілей облікового відображення даних об'єктів бухгалтерського обліку, з чого випливає недосконалість наведених визначень.

Таким чином, розмір прибутку чи збитку характеризується фінансовими результатами діяльності підприємства.

Можна зробити висновок, що недосконалість наведених визначень спричинена різними факторами, найвагоміші з них – існування різних підходів до розуміння досліджуваного поняття (економічний, фінансовий, обліковий тощо) і те, що кожен із дослідників розглядає фінансові результати чи то в певній галузі економіки,

чи прив'язуючи їх до конкретного завдання або об'єкта бухгалтерського обліку [3].

Наприклад, у трактуванні категорій «прибуток» і «збиток» Н.В. Прохар виділяє кількісну та якісну сторони. О.В. Гринавцева вдосконалила поняття «фінансовий результат» відповідно до стандартів бухгалтерського обліку. Уточненню поняття фінансових результатів господарської діяльності як економічної категорії приділяє увагу Д.Є. Свідерський [2].

Сучасні підходи до трактування сутності категорії «прибуток» стосуються переважно визначення його як частини доходу від реалізації продукції, форми прояву вартості додаткового продукту, який зі сфери виробництва переходить у сферу обміну, де й реалізується.

А.М. Поддєрьогін визначає прибуток як частину додаткової вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва. За Й.М. Петровичем прибуток є основним джерелом збагачення власників підприємства, розширення та модернізації виробництва. Відповідно до принципів організації бухгалтерського обліку, прибуток, у числі інших (емісійний дохід, внески засновників у статутний капітал, пайові внески), належить до джерел власних економічних ресурсів підприємства. Джерелом інформації про одержаний прибуток як результат діяльності підприємства, визначає вчений, є перша частина («Фінансові результати») форми № 2 фінансової звітності підприємства «Звіт про фінансові результати» («Звіт про сукупний дохід») за окремий звітний період.

І.М. Бойчик визначає прибуток як частину чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних із виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності.

З погляду Г.Г. Кірейцева, прибуток визначається як найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і в кінцевому підсумку свідчить про обсяг та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Прибуток є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємства, але й джерелом формування бюджетних ресурсів держави. Як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства він становить різницю між загальною сумою доходів та витратами на виробництво і реалізацію продукції.

О.С. Філімоненков уважає, що прибуток – це грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень господарюючих суб'єктів. Він характеризує дохідність підприємства від проведення відповідних заходів, окупленість вкладених витрат і використаного майна в результаті проведення заходів [7].

Згідно НП(С)БО 1, прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. А збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійсненні ці витрати [8].

Вагомий внесок у дослідження сутності дефініції «прибуток» зробили О.Д. Данилов та Т.В. Паєнко, які розглядають його як складову частину власного капіталу [9].

Прибуток підприємства характеризується не тільки своєю багатоаспектною роллю, але й різноманіттям видів, в яких він виступає. Під загальним поняттям «прибуток» розуміють всілякі його різновиди [10].

Відповідно до Податкового кодексу України, прибутком вважається сума валових доходів, скоригована відповідним чином для потреб оподаткування [4].

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», під доходами в бухгалтерському обліку розуміють збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, що викликають зростання власного капіталу (за винятком збільшення капіталу за рахунок внесків власників). Витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [8].

Порядок визнання доходу та витрат регламентується П(С)БО 15 «Дохід» та П(С)БО 16 «Витрати».

Ураховуючи різноманітні підходи до визначення прибутку в обліку й аудиті, можна виділити такі його основні риси: прибуток є результатом діяльності підприємства за певну дату від комплексної діяльності (операційної, фінансової та інвестиційної); прибуток (чистий прибуток) підприємства – це та частина, яка залишається у підприємства після всіх відрахувань; прибуток є вартісним показником, вираженим у грошовій формі.

Узагальнено найбільш важливі показники фінансових результатів діяльності підприємства представлені у формі № 2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати» (Сукупний дохід), де відображаються інформація про валовий прибуток (збиток), фінансовий результат від операційної діяльності, фінансовий результат до оподаткування та чистий фінансовий результат. До того ж у «Звіті про фінансові результати» (Сукупний дохід) відображається інформація про сукупний дохід, що дає змогу аналізувати зміни у власному капіталі підприємства. Так, показники фінансових результатів (прибутку) характеризують абсолютну ефективність господарювання підприємства в усіх напрямах його діяльності: виробничої, збутової, постачальницької, адміністративної, фінансової та інвестиційної і становлять основу економічного розвитку підприємства [11].

Отже, прибуток підприємства в умовах ринкової економіки є головною метою підприєм-

ницької діяльності, основним показником ефективності діяльності підприємства, основним джерелом розвитку діяльності підприємства та індикатором банкрутства. До того ж прибуток підприємства є основним джерелом формування соціальних потреб суспільства, що створює систему економічного розвитку держави.

Висновки. У статті здійснено узагальнення понять «фінансовий результат» і «прибуток» підприємства, визначено нормативно-правове забезпечення формування фінансових результатів (прибутку) підприємства.

У результаті дослідження встановлено, що прибуток є результатом господарської діяльності підприємства, який характеризує ефективність господарювання, спроможність підприємства здійснювати подальшу господарську діяльність, а також є об'єктом оподаткування, що визначає співвідношення між доходами і витратами за певний період та визначається за даними спеціального податкового обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дейнека О.В., Остапенко О.А. Сутність поняття «фінансовий результат» та особливості його формування / О.В. Дейнека, О.А. Остапенко // Молодіжн. наук. вісн. УАБС НБУ. Економічні науки. – 2013. – № 4.
2. Шипіна С.Б. Сутність поняття «фінансові результати» як об'єкта бухгалтерського обліку / С.Б. Шипіна // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2012. – № 1(59).
3. Тесленко Т.І. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення / Т.І. Тесленко, Н.В. Конькова // Бізнес Інформ. Економіка, бух. облік та аудит. – 2013. – № 4.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
5. Есманова Л.І. Управління фінансовими результатами сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Л.І. Есманова ; Сум. нац. аграр. ун-т. – Суми, 2009. – 20 с.
6. Скалюк Р.В. Економічний механізм управління фінансовими результатами промислових підприємств: теоретичні основи забезпечення функціонування / Р.В. Скалюк // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2. – С. 86–93.
7. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / О.О. Непочатенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2013 – 504 с.
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
9. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік : [навч. посіб. для вищої школи] / І.Б. Садовська ; Луцьк. нац. техн. ун-т. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 688 с.
10. Гавриш А.О. Класифікація прибутку як основа управління фінансовими результатами підприємств / А.О. Гавриш // Науковий вісник НУБіП України. – 2012. – С. 169.
11. Мардус Н.Ю. Теоретичні і методичні підходи до визначення фінансового результату в обліку і аудиті / Н.Ю. Мардус, К.Ю .Корсунова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 8. – С. 873–875.

УДК 330.352.3:334.025

Мирончук З.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівського національного аграрного університету

Андрушко Р.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівського національного аграрного університету

Лиса О.В.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівського національного аграрного університету

ОБЛІК І КОНТРОЛІНГ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

CONTROLLING ACCOUNTING AND INNOVATION ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено суть контролінгу. Досліджено поняття «інноваційні процеси» та «інноваційна діяльність», їх розвиток і вплив на конкурентоспроможність продукції. Розглянуто структуру інноваційного процесу, облік витрат на управління інноваційними процесами, автоматизацію контролінгу інноваційних процесів.

Ключові слова: інноваційний процес, інноваційна діяльність, контролінг, управління витратами, облік, автоматизація.

АННОТАЦИЯ

В статье определена суть контроллинга. Исследованы понятия «инновационные процессы» и «инновационная деятельность», их развитие и влияние на конкурентоспособность продукции. Рассмотрены структура инновационного процесса, учет расходов на управление инновационными процессами, автоматизация контроллинга инновационных процессов.

Ключевые слова: инновационный процесс, инновационная деятельность, контроллинг, управление затратами, учет, автоматизация.

ANNOTATION

Abstract defines the essence of controlling. The concept «innovation process» and «innovation», their development and the impact on competitiveness. The structure of the innovation process. Accounting for costs of management of innovation processes. Automation controlling innovation processes.

Keywords: innovative process, innovative activity, controlling, cost management, accounting, automation.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день важливим для підприємств-виробників залишається створення конкурентоспроможної продукції, яка принесе їм дохід, а це може відбуватися переважно в умовах глобалізації та формування економіки знань, запровадження прогресивних інновацій, які б охоплювали весь комплекс управлінських заходів, в основу яких покладено систему контролінгу.

Контролінг – це один із найновіших напрямів інформаційно-економічного розвитку підприємства. У сучасних умовах господарювання інтерес до нього проявляється все більшою мірою, що зумовлено появою значної кількості перекладених видань із питань обліку, фінансів, ціноутворення тощо.

Система контролінгу – це принципово нова концепція інформації і управління, яку можна визначити як обліково-аналітичну систему, що реалізує синтез елементів обліку, контролю, планування, яка забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесом досягнення цілей і результатів діяльності підприємства.

Основною невирішеною проблемою на сьогоднішній день залишається відсутність єдиного концептуального підходу до визначення складників системи контролінгу інноваційної діяльності підприємства, процесів його впровадження та функціонування.

Основною метою інноваційних процесів є концентрація ресурсів у напрямах, які забезпечують прискорення науково-технічного прогресу з урахуванням одержання таких нововведень, як винаходи, наукоємні технології.

Вдосконалення інноваційного процесу вимагає застосування комплексного системного підходу, мета якого полягає у розгляді інноваційної діяльності як самостійної системи, кінцева ціль якої – забезпечення довгострокового функціонування суб'єкта господарювання, його фінансової міцності та стійкості в ринкових умовах. Для цього необхідна розробка економічного механізму контролінгу, що сприятиме підвищенню ефективності інноваційних процесів і створенню конкурентоспроможної інноваційної продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, інновація (innovation) – це нове науково-технічне досягнення, нововведення як результат упровадження нового продукту. Більшість прогресивних нововведень знаходять реальне втілення у створенні наукоємної і конкурентоспроможної продукції, що є одним із важливих результатів інноваційної діяльності.

Ми погоджуємося з В.М. Нестеровим, який уважає, що «необхідною умовою досягнення високої ефективності, як відомо, є оцінка величини витрачених коштів та отриманих результатів. Тому і виникає необхідність створення обґрунтованої системи управління витратами, яка повинна базуватися на взаємозв'язку всіх

функцій управління та охоплювати всі стадії інноваційного циклу в усіх задіяних у цьому підрозділах» [1, с. 158].

У вітчизняній теорії існують два поняття, пов'язані з упровадженням інновацій: інноваційна діяльність та інноваційний процес. Очевидно, що розгляд цієї проблеми крізь призму процесного підходу в класичному розумінні за сучасних умов господарювання є недоцільним. Поняття «інноваційна діяльність» дає можливість розглядати це явище за системним підходом. З огляду на це, її розділяють на такі три етапи: формування прикладної ідеї, узгодження питань інвестування проекту, впровадження проекту. Методика роботи на двох останніх етапах є більш дослідженою в науковій літературі. Серед пріоритетних напрямів управління інноваційними проектами, що сприяють розвитку підприємства, можна назвати кілька підходів: принципи системного підходу в керуванні проектами; побудова системи пізнавальних моделей управління проектами; концентрична модель оточення проектів і закономірності розвитку цивілізації; особливості побудови структури конкурентоспроможного підприємства в умовах економіки знань; системна модель керування розвитком економічних систем [2, с. 79].

На нашу думку, під час розгляду інноваційного процесу потрібно також ураховувати такі компоненти, як наука, технологія, економіка й освіта.

На першому етапі проводиться пошук науково-дослідних робіт, у ході яких висуваються науково-технічні ідеї щодо матеріалізації наявних теоретичних знань і відкриттів.

На другому етапі інноваційного процесу проводяться прикладні науково-дослідні роботи. Їх виконання пов'язане з високою ймовірністю одержання негативних результатів.

На третьому етапі виконуються дослідно-конструкторські роботи, пов'язані з розробкою проектів, дослідних зразків.

На четвертому етапі здійснюється процес комерціалізації нововведення від запуску у виробництво до виходу на ринок і далі за основними фазами життєвого циклу товару.

Структуру інноваційного процесу зображено на рис. 1.

Рис. 1. Структура інноваційного процесу

Інновації на підприємстві можна розглядати як окремі проекти, оскільки їм притаманні всі ознаки проекту:

- інновації, пов'язані з новизною і нерегулярністю, а отже, з невизначеністю;
- інноваціям притаманні комплексність і слабка структурованість;
- інноваціям притаманні перераховані вище ризики;
- інновації мають чітко виражені мету, зміст, обмежені в часі реалізації і зорієнтовані на зміни;
- бюджет інновацій, як і будь-якого проекту, обмежений;
- інноваційний процес можна розбити на фази з проміжними цілями і завданнями.

Таким чином, якщо інновації можна розглядати як окремі проекти, то для управління ними можна використовувати методологію «управління проектами».

Як уже зазначалося, управління проектними роботами пов'язане зі значними ризиками і невизначеністю. Чим більший і дорожчий проект, чим вищими є вимоги до термінів його реалізації, тим вищі вимоги висуваються до системи управління проектами. Отже, необхідна концепція управління, яка б включала всі компоненти сучасного менеджменту і задовольняла вимоги, що висуваються до систем управління в умовах високої динамічності ринків.

Контролінг інноваційних процесів є не менш важливий у прийнятті управлінських рішень щодо використання тих чи інших інновацій.

Під контролінгом слід розуміти комплексну систему управління підприємством, яка включає в себе управлінський облік, облік та аналіз витрат для контролю всіх статей витрат, усіх складників нової продукції (послуг), усіх підрозділів та подальшого планування.

Для оперативного контролінгу головною метою є створення системи управління, яка ефективно допомагає досягати поточних планів підприємства, а також оптимізує співвідношення «витрати – прибуток». Основною відмінністю залишається орієнтир оперативного контролінгу на короткострокові цілі, а стратегічного – на довгострокові, в також ступінь невизначеності (у стратегічному контролінгу він значно вищий). Однак взаємозв'язок між оперативним та стратегічним плануванням саме інноваційної діяльності достатньо виражений [3, с. 295].

Для цього необхідно створювати проект-контролінг. Основне завдання проект-контролінгу полягає в нагляді за ходом реалізації проекту, у контролі й інформаційній підтримці ефективного управління проектом.

Перш ніж контролювати й управляти, необхідно скласти план реалізації проекту. Завдання планування проекту передбачає формулювання і встановлення параметрів проекту: заходів, термінів, потужностей (людських і матеріальних ресурсів), витрат [4, с. 112].

Розподіл функцій під час планування та контролінгу проекту щодо його параметрів подано на рис. 2.

Функції	Параметри проекту
Заходи Терміни | Потужності Витрати	
Планування	Планування проекту
Контроль	Проект-контролінг
Управління	

Рис. 2. Розподіл функцій під час планування та контролінгу проекту

Служба контролінгу самостійно розробляє план реалізації інноваційного проекту. Ця функція покладена на керівника проекту. Проте методики й інструменти планування повинні бути розроблені і представлені проектній групі спеціалістами служби контролінгу – контролерами. Розробка формулярів для планування і контролю проекту також належить до функцій контролерів.

Вхідними параметрами для контролерів є: опис завдань проекту, плани щодо термінів, бюджет проекту, планові проміжні результати. Контролери, що працюють у проектній групі, виконують такі функції: облік виконання завдань, фіксація планових і фактичних термінів і потужностей, що використовуються, а також складання проміжної калькуляції. За обліковими даними і проведеними на їх основі розрахунками служба контролінгу подає керівнику проекту аналітичний звіт. У звіті відображаються виявлені відхилення фактичних величин від планових, а також зазначаються причини відхилень і заходи щодо їх усунення [5, с. 116].

Контролінг інновацій зобов'язаний реалізувати такі загальні завдання:

- управління інноваційними процесами;
- вибір, оцінку та реалізацію інноваційних рішень;
- управління інноваційними циклами;
- управління новою продукцією;
- управління процесом скорочення витрат на інноваційний цикл;
- управління процесом скорочення часу розробки.

Вирішення цих завдань пов'язане з:

– визначенням фактичного стану організації та його структурних одиниць;

– прогнозуванням стану і поведінки економіки організації на заданий (майбутній) момент часу;

– завчасним визначенням місця і причин відхилень значень показників, що характеризують діяльність як організації в цілому, так і його структурних одиниць;

– забезпеченням сталого виробничо-фінансового стану організації у разі настання (досягнення) граничних значень показників;

– пошуком слабких і вузьких місць у діяльності підприємства.

Контролінг націлений на скорочення часу розробки. Процес керування даною системою передбачається повинен базуватися на поглибленому аналізі цього процесу. При цьому доцільно використовувати зовнішні та внутрішні індикатори. Сам аналіз має кілька етапів [6, с. 95]:

1. Аналіз попиту. У ході аналізу доцільно визначити позиції в конкуренції, прогнозувати виручку, час розробки, якість, витрати.

2. Визначення потенціалу підприємства. Сьогодні важливо скоротити терміни і підвищити якість розробки.

3. Концепція – має охоплювати широке коло питань: технологію; виробництво; продукти; проекти; організаційні структури (кооперування, союз); керівництво; працівників; фінансові ресурси; основні засоби; планування; контроль; управління.

4. Ефективність – передбачає позитивний кінцевий результат проведення контролінгу.

Зарубіжний досвід показує, що за рахунок контролінгу сьогодні можливо знизити в середньому до 50% витрат, при цьому в два рази знизити терміни впровадження розробки [7, с. 117].

Що стосується обліку, то до найважливіших завдань контролінгу слід віднести:

– створення системи збору та обробки інформації;

– розробку методів обліку;

– розробку критеріїв оцінки діяльності підприємства.

– Вирішення цих завдань пов'язане з:

– представленням інформації для складання планів;

– установленням допустимих меж відхилень;

– аналізом причин і розробкою пропозицій для зменшення відхилень;

– обліком і контролем витрат і результатів;

– розробкою інструментарію для планування, контролю та прийняття управлінських рішень.

Для покращення ведення обліку витрат і проведення контролінгу інноваційних процесів першочергове місце займає створення умов для якісного збору, обробки, проведення належного аналізу, документальної фіксації результатів важливе місце займає впровадження автоматизованих систем управління на підприємствах. Необхідно здійснювати модернізацію даних інформаційних систем. Пропонується проведення комплексної автоматизації системи управління фінансовими потоками господарюючого суб'єкта. Результатом упровадження інформаційної системи повинна стати система управлінського обліку та підтримки прийняття рішень, завданням якої є надання ефективної допомоги керівництву для виконання ним функції управління підприємством. При цьому слід ураховувати, що жодна комп'ютерна програма не може передбачити всіх можливих ситуацій, що впли-

вають на прийняття керівником рішення, тому головною дійовою ланкою будь-якої системи залишається людина. Завдання ж інформаційної системи повинне зводиться до забезпечення керівника всією необхідною інформацією для планування діяльності підприємства шляхом урахування наявних ресурсів, контролю над їх використанням згідно з правилами, встановленими керівництвом підприємства; забезпечення координації діяльності співробітників шляхом ведення єдиних довідників об'єктів і журналів документів, контролю над виконанням установленої послідовності проведення операцій; забезпечення комунікації між ними шляхом надання даного інформаційного простору, розмежовуючи при цьому доступ і можливості роботи з об'єктами системи згідно з виконуваними функціями [8, с. 14].

При цьому необхідно враховувати, що інформаційна система повинна забезпечувати:

1) збір, обробку, зберігання та подання даних про діяльність організації та зовнішньому середовищі у вигляді, зручному для аналізу і використання під час прийняття управлінських рішень;

2) автоматизацію виконання бізнес-операцій (технологічних операцій), складників цільової діяльності організації;

3) автоматизацію процесів, що забезпечують виконання основної діяльності;

4) можливість поетапного нарощування і розвитку системи.

Для забезпечення реалізації поставлених цілей інформаційна система повинна охоплювати всі наявні на підприємстві об'єкти і види менеджменту.

Виходячи з поставлених цілей, можна сформулювати завдання, які має вирішувати інформаційна система.

Основні виконувані завдання:

- автоматизація бухгалтерії;
- автоматизація управлінського обліку;
- отримання даних щодо виконання планів організації (планів заходів та бюджету).

Висновки. За підсумками роботи можна зробити такі висновки:

- контролінг є невід'ємною частиною створення конкурентоспроможної продукції в ринковому середовищі;
- контролінг, як показує світовий досвід, є стратегічним інструментом в інноваційних процесах створення нової продукції, який дає змогу скоротити інноваційний цикл, витрати розробки і виробництва, найважливіший стратегічний інструмент антикризового управління;
- найбільш складна система контролінгу пов'язана з пошуком і обґрунтуванням вибору варіанта виробничих і фінансових інвестицій. Її практичне використання у цих умовах можливе тоді, коли економічне становище підприємств стабілізується, а ринкові інструменти господарювання стануть функціонувати повною мірою;
- впровадження контролінгу потребуватиме певних зусиль, змін у системах обліку, контролю, аналізу та управління, але все це виправдовує той ефект, який можна реально отримати від упровадження контролінгу;
- проведення автоматизації ведення контролінгу інноваційних процесів полягає в забезпеченні правовою інформацією (консультаційно-правові програми). Система повинна мати максимальні можливості з налаштування методології бухгалтерського обліку; обробки даних документів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нестеров В.Н. Учет и анализ в системе управления издержками инновационной деятельности предприятия / В.Н. Нестеров. – Казань 2002. – 433 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.lib.ua-ru.net.
2. Яковлєв Ю.П. Контролінг на базі інформаційних технологій / Ю.П. Яковлєв. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 318 с.
3. Хан Д. Планування і контроль: концепція контролінгу / Д. Хан. – М. : Фінанси і статистика, 1997. – 800 с.
4. Контролінг у бізнесі. Методологічні та практичні засади побудови контролінгу в організаціях / А.М. Кармінський, Н.І. Оленєв, А.Г. Примак, С.Г. Фалько. – М. : Фінанси і статистика, 1998. – 256 с.
5. Сахаров А.М. Методичні засади управління інноваціями в системі контролінгу /А.М. Сахаров // Актуальні питання забезпечення військ (сил) у транспортному відношенні : міжвузівський збірник наукових праць. Вип. 5 / За ред. д.в.н. А.А. Целиковскої. – СПб. : ВАТ, 2006. – 289 с.
6. Бовін А.А. Управління інноваціями в організаціях / А.А. Бовін, Л.Є. Бердникова, В.А. Якимович. – М. : Омега-Л, 2006. – 415 с.
7. Сторожик М. Контролінг / М. Сторожик, Н. Голубятнікова. – Львів : [б. в.], 2004. – С. 210.
8. Вандорен В. Вибір правильної стратегії реалізації проекту / В. Вандорен, П. Новіцкі // Мир компьютерной автоматизации. – 2000. – № 1. – С. 14–16.

УДК 336(075.8)

Наумчук А.В.
студентка
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Шматковська Т.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аудиту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

ВІДОБРАЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

DISPLAYING THE OPERATING RESULTS IN THE FINANCIAL STATEMENTS: DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE

АНОТАЦІЯ

У статті окреслено особливості відображення результатів операційної діяльності у вітчизняній фінансовій звітності та фінансовій звітності зарубіжних країн, пов'язані зі специфікою економік, оскільки однойменні господарські операції відображаються в бухгалтерському обліку різних держав по-різному. Наведено переваги і недоліки показників прибутку від операційної діяльності, що розраховуються за методиками формування звітів про фінансові результати України та країн близького зарубіжжя (Російської Федерації та Республіки Білорусь).

Ключові слова: прибуток, збиток, доходи, витрати, операційна діяльність підприємства, фінансова звітність.

АННОТАЦИЯ

В статье обозначены особенности отражения результатов операционной деятельности в отечественной финансовой отчетности и финансовой отчетности зарубежных стран, связанные со спецификой экономик, поскольку одни и те же хозяйственные операции отражаются в бухгалтерском учете различных государств по-разному. Приведены преимущества и недостатки показателей прибыли от операционной деятельности, которые рассчитываются по методикам формирования отчетов о финансовых результатах Украины и стран ближнего зарубежья (Российской Федерации и Республики Беларусь).

Ключевые слова: прибыль, убыток, доходы, расходы, операционная деятельность предприятия, финансовая отчетность.

ANNOTATION

This article outlines the features of displaying the results of operations in the domestic financial statements and the financial statements of foreign countries. Displaying in the financial statements related to specific economies as the same business transactions reflected in the accounting of different countries in different ways. Shown the benefits and shortcomings of profit from operations, calculated using the methods finance reports on the results of Ukraine, Russia and Belarus.

Keywords: profit, loss, income, costs, operating activities of the company, financial statements.

Постановка проблеми. Питання підвищення ефективності операційної діяльності та його контролю розглядається як одне з ключових в аспекті забезпечення конкурентоспроможності бізнесу [1, с. 203]. Особливої актуальності означена проблематика набуває за кризових умов в економіці. Вважаємо, що необхідною передумовою її вирішення є вдосконалення економічного обґрунтування стратегічних аспектів управлінських рішень.

Незважаючи на те що всі Національні положення бухгалтерського обліку України значною мірою ґрунтуються на Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку, вони не тотожні. Застосування міжнародного досвіду для суб'єктів господарювання характеризується можливістю отримання необхідної інформації для ухвалення управлінських рішень, залучення іноземних інвестицій і позик, а також виходу на зарубіжні ринки; надійністю інформації; прозорістю інформації, що забезпечується шляхом дотримання правил її складання, а також численними поясненнями до звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику відображення операційної діяльності у фінансовій звітності України та зарубіжних країн, а також її прикладні аспекти досліджено у працях багатьох учених, зокрема: М.М. Алексєєвої, Є.А. Афітова, І.Т. Балабанова, М.А. Болюха, Б.Є. Грабовецького, В.М. Гриньової, В.С. Єфремова, В.Є. Москалюка, О.О. Орлова, О.І. Бобир, Є. Брігхем, С.Ф. Головко, К.І. Редченко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому залишаються недостатньо вирішеними питання вдосконалення показників щодо визначення результативності операційної діяльності, що й зумовило вибір мети дослідження в аспекті необхідності формування вдалих управлінських рішень щодо покращення операційної діяльності підприємств.

Мета статті полягає у дослідженні порядку формування звітів про фінансові результати України, Російської Федерації та Республіки Білорусь в аспекті операційної діяльності, визначенні їх переваг та недоліків, наданні пропозицій щодо найоптимальнішого поєднання показників для забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основна функція бухгалтерського обліку поля-

гає у забезпеченні інформацією про результати господарюючого суб'єкта за будь-який даний період часу. Фінансові показники результатів діяльності підприємства відображаються у звіті про фінансовий результат, елементами якого є доходи та витрати.

Визначення прибутку – невід'ємна складова частина облікового процесу. У рамках будь-якої концепції прибутку ключовими елементами під час визначення його величини в бухгалтерському обліку є доходи та витрати, тому важливо розібратися, що означають ці терміни з точки зору обліку.

Порівняємо визначення поняття «дохід» згідно з вітчизняними та зарубіжними нормативними документами (табл. 1).

Що стосується витрат, то хоча в літературі слова «витрати» і «затрати» нерідко використовуються як синоніми, із точки зору бухгалтерського обліку їх значення різні. Термін «затрати» стосується різного використання ресурсів, у тому числі щодо придбання активів, тоді як термін «витрати» стосується використання лише тих ресурсів, які під час визначення прибутку господарюючого суб'єкта за даний період часу ставляться у відповідність до доходів.

Порівняємо визначення поняття «витрати» згідно з вітчизняними та зарубіжними нормативними документами (табл. 2).

Витрати нараховуються після визнання доходів згідно з принципом відповідності, який говорить, що втрати повинні нараховуватися за

Таблиця 1

Систематизація підходів до формування категорії «дохід»

№ п/п	Автори	Визначення
1.	Американський інститут бухгалтерів, Американський інститут присяжних бухгалтерів	Дохід виникає в результаті реалізації товарів та надання послуг і вимірюється платою, що стягується з покупця або одержувачів наданих товарів і послуг.
2.	РСФО США	Приплив або інше збільшення активів господарюючого суб'єкта і погашення кредиторської заборгованості, що мала місце протягом звітного періоду як результат відвантаження або виробництва товарів, надання послуг, або здійснення інших операцій, які є основною діяльністю суб'єкта.
3.	Австрійський фонд, ТБНЗ	Приплив або інше збільшення активів господарюючого суб'єкта і погашення кредиторської заборгованості, що мала місце протягом звітного періоду як результат відвантаження або виробництва товарів, надання послуг, або здійснення інших операцій.
4.	МСФЗ 18	Валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу.
5.	ПСБО 15	Збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Джерело: розроблено на основі [2, с. 385]

Таблиця 2

Систематизація підходів до формування категорії «витрати»

№ п/п	Автори	Визначення
1.	ІПБ США	Витрати у самому широкому розумінні слова включають усі здійсненні витрати, що вираховуються з доходів.
2.	АІПБ	Валове зменшення активів або валовий приріст кредиторської заборгованості, які виникли в результаті прибутково орієнтованої діяльності підприємства та які визначаються й оцінюються відповідно до загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку.
3.	РСФО США	Відтік або інше використання активів та виникнення кредиторської заборгованості у результаті відвантаження або виробництва товарів, надання послуг або здійснення інших операцій, які є основною діяльністю господарюючого підприємства.
4.	Австрійський фонд ТБНЗ	Споживання або втрати потенційного прибутку або майбутніх економічних вигод у формі зменшення активів або збільшення кредиторської заборгованості господарюючого суб'єкта, не пов'язані з виплатами власникам і які призводять до зменшення власного капіталу у звітному періоді.
5	ПСБО 16	Зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

Джерело: розроблено автором на основі [2, с. 376]

той же період, що й доходи, в якому вони отримані. Їх нарахування є складовою частиною розрахунку фінансового результату.

Порівняємо методику розрахунку фінансового результату від операційної діяльності в Росії, Україні та Білорусі, спираючись на Звіт про фінансовий результат та аналогічні форми звітних документів вищезазначених країн.

Бланк Звіту про фінансові результати (про сукупний дохід) підприємства (форма № 2) в Україні затверджений Наказом Мінфіну «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73. Згідно з діючими стандартами бухгалтерського обліку й правилами складання фінансової звітності в Україні, на підприємствах розраховуються такі показники фінансових результатів, що відображаються у вищезазначеній формі:

а) валовий прибуток;

б) фінансовий результат від операційної діяльності;

в) фінансовий результат до оподатковування;

г) чистий фінансовий результат [3].

Порядок розрахунку валового прибутку подано на рис. 1.

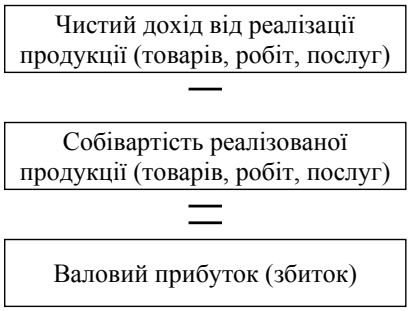


Рис. 1. Порядок розрахунку валового прибутку (збитку) підприємства

Валовий прибуток – це економічний результат діяльності суб'єктів господарської діяльності, що визначається як різниця між чистою виручкою від реалізації продукції, робіт, послуг і виробничою собівартістю. Під чистою виручкою розуміють різновид кінцевого результату, що визначається вирахуванням із загальної виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), наданих знижок, повернення проданих товарів, податку на додану вартість, акцизного збору. Якщо виробнича собівартість перевищує чисту виручку, то це означає, що підприємство замість валового прибутку отримує валовий збиток [3].

На другій стадії визначають операційний прибуток. Він являє собою фінансовий результат від операційної діяльності та визначається як алгебраїчна сума валового прибутку, іншого операційного доходу, адміністративних видатків, видатків на збут та інші операційні видатки. Порядок розрахунку фінансових результатів від операційної діяльності подано на рис. 2.

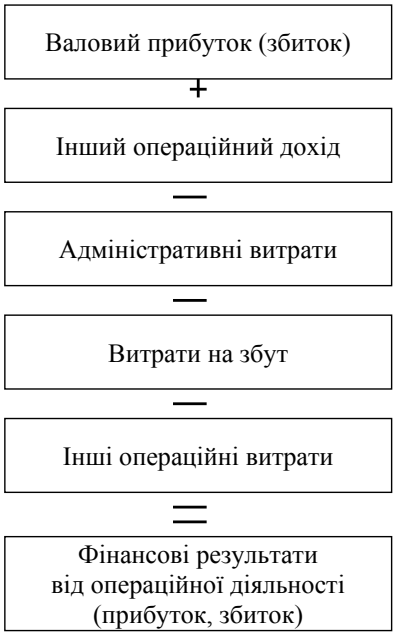


Рис. 2. Схема розрахунку фінансових результатів від операційної діяльності підприємства

До операційних витрат належать адміністративні (загальногосподарські) витрати, витрати на збут, собівартість реалізованих виробничих запасів, визнані економічні санкції, втрати від операційних курсових різниць, безнадійні борги тощо. Джерелом інших операційних доходів можуть бути доходи від операційної оренди активів та операційних курсових різниць, дохід від реалізації оборотних активів, відшкодування раніше списаних активів тощо.

Як бачимо, за економічним змістом валовий прибуток і операційний прибуток істотно відрізняються. Якщо перший із них характеризує, по суті, ефективність на стадії виробництва продукції, то другий дає змогу судити про ефективність використання всіх операційних витрат. Чим менша різниця між сумою валового й операційного прибутку, тим вищою буде ефективність діяльності підприємства за інших однакових умов господарювання в даний звітний період [4, с. 298].

Щодо Російської Федерації, то Форми бухгалтерської звітності, в тому числі і Звіту про фінансові результати затверджені Наказом Мінфіну Росії від 02.07.2010 № 66. Зазначимо, що форма, дана в додатку № 1 до Наказу, називається «Звіт про прибутки і збитки», проте з 2012 р., відповідно до Закону № 402-ФЗ та інформації Мінфіну Росії № ПЗ-10/2012, вона повинна іменуватися «Звіт про фінансові результати».

Структуру звіту можна умовно представити у вигляді чотирьох розділів:

а) доходи і витрати по звичайних видах діяльності;

б) інші доходи і витрати;

в) фінансовий результат організації;

г) довідкові дані.

Усі доходи і витрати організації залежно від їх характеру, умови отримання і напрямів діяльності поділяються на:

а) доходи (витрати) від звичайних видів діяльності;

б) інші доходи (витрати) [5].

Які саме доходи і витрати віднести до основних видів діяльності, а які – до інших, організації вирішують самостійно і закріплюють принципи класифікації в обліковій політиці. Ця позиція підтверджується роз'ясненнями Мінфіну Росії.

Що ж до відображення виручки та витрат, що належать до собівартості реалізації у Звіті про фінансові результати, то до рядка 2110 «Виручка» вводяться додаткові рядки, призначені для відображення відомостей про виручку за різними видами діяльності, здійснюваним організацією. А в рядку 2120 «Собівартість продажу» повинні записуватися витрати за тими видами діяльності, доходи від яких відображені по рядку 2110. Тобто до рядка 2120 має бути стільки ж додаткових рядків, скільки введено до рядка 2110.

Залежно від установленої в обліковій політиці організації порядку обліку загальногосподарських витрат вони можуть або включатися в показник рядка 2120, або відображатися окремо в рядку 2220 «Управлінські витрати».

Нами проведено співставлення порядку розрахунку результатів операційної діяльності за методикою Звітів про фінансові результати України та Російської Федерації (рис. 3).

Як видно з наведеного рисунку, методика розрахунку фінансового результату від операційної діяльності України та Російської Федерації дещо відрізняється, оскільки в російському варіанті звіту цей розрахунок не включає інші доходи та витрати операційної діяльності, тому прибуток (збиток) від продажу не можна назвати абсолютно ідентичним до фінансового результату від операційної діяльності України.

У Республіці Білорусь форма Звіту про прибутки і збитки та порядок формування показників цього Звіту затверджені Постановою Мінфіну РБ «Про затвердження форм бухгалтерської звітності. Інструкції щодо заповнення та подання форм бухгалтерської звітності та визнання такими, що втратили чинність, деяких нормативних правових актів Міністерства фінансів Республіки Білорусь» від 07.03.2007 № 41.

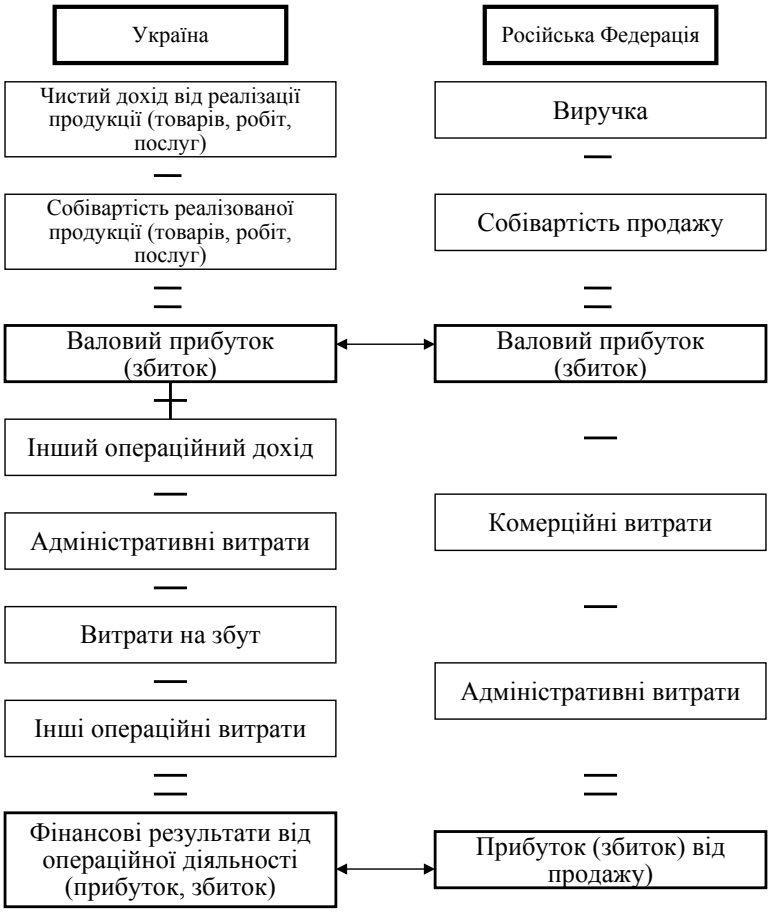


Рис. 3. Порядок розрахунку результатів операційної діяльності за методикою Звітів про фінансові результати України та Російської Федерації

Джерело: розроблено на основі [3; 5]

Звіт про прибутки і збитки умовно можна розділити на такі частини:

а) показники поточної діяльності;

б) показники інвестиційної діяльності;

в) показники фінансової діяльності;

г) показники прибутків (збитків) [6].

Розглянемо детальніше показники поточної діяльності Республіки Білорусь порівняно з аналогічними показниками України та Російської Федерації (рис. 4).

Рис. 4 говорить нам про те, що Звіт про прибутки та збитки Республіки Білорусь є найбільш інформативним. Він включає в себе три розрахункових показника поточної діяльності підприємства:

а) валовий прибуток (збиток);

б) прибуток (збиток) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг;

в) прибуток (збиток) від поточної діяльності.

Тобто методика розрахунку фінансових результатів у Республіці Білорусь дає змогу визначити окремо результат основної поточної діяльності та прибуток (збиток) від поточної діяльності в цілому, тоді як в Україні визначається лише загальний фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток, збиток), а в Російській Федерації – лише прибуток (збиток) від продажу, тобто результат основної діяльності.

Для кращого розуміння взаємозв'язку звітів, за допомогою яких визначено фінансовий

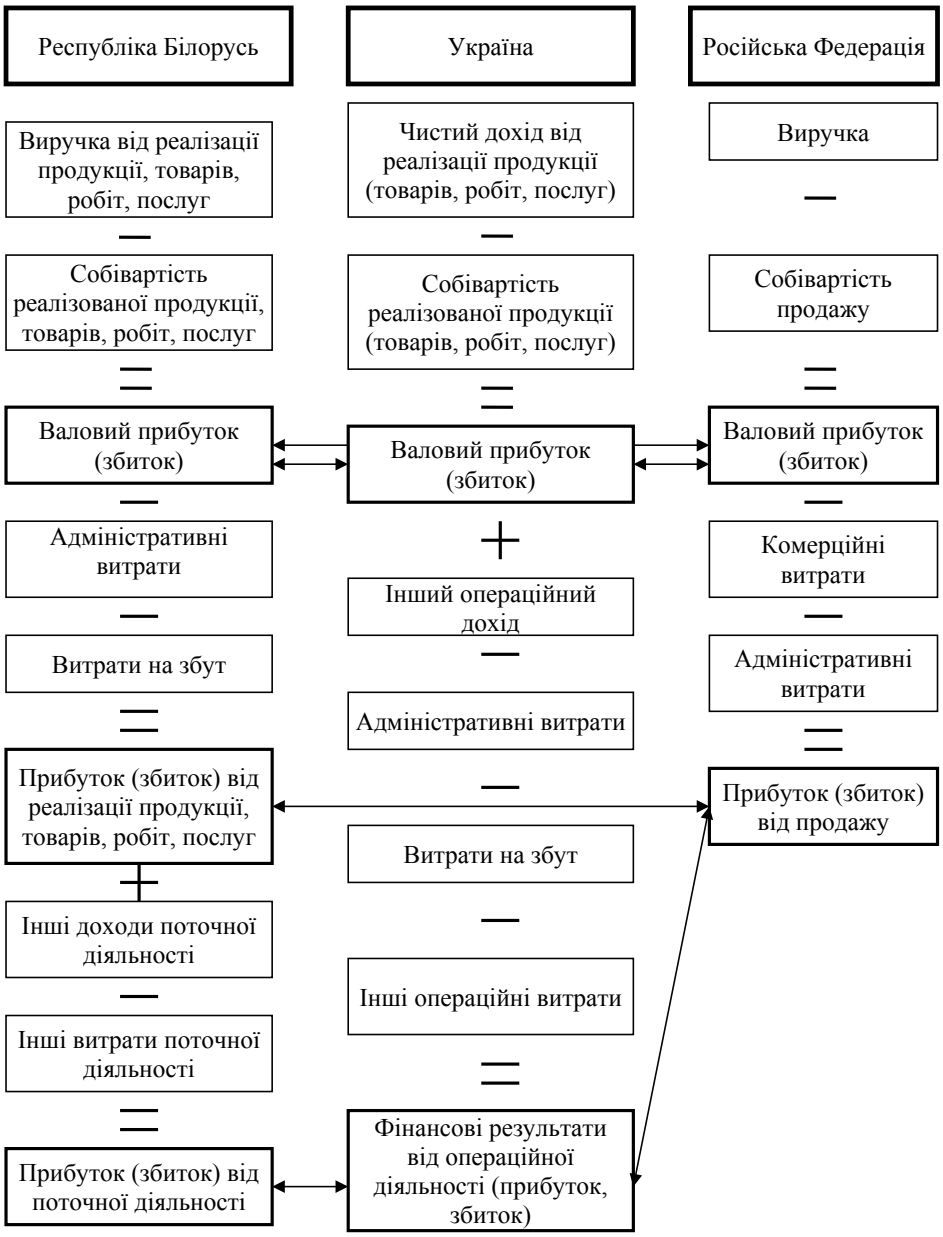


Рис. 4. Порядок розрахунку показників результативності поточної діяльності підприємства в Республіці Білорусь порівняно з аналогічними показниками України та Російської Федерації

Джерело: розроблено на основі [3; 5; 6]

Таблиця 3

Порівняльна характеристика Звітів про фінансовий результат в Україні, Російській Федерації та Звіту про прибутки та збитки в Республіці Білорусь (за операційною діяльністю)

Критерій	Звіт про фінансовий результат Україна	Звіт про фінансовий результат Російська Федерація	Звіт про прибутки та збитки Республіка Білорусь
1. Регламентація форми звіту	Наказ Мінфіну № 73 від 07.02.2013 «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Наказ Мінфіну Росії від 02.07.2010 № 66 н	Постанова Мінфіну РБ 07.03.2007 № 41 «Про затвердження форм бухгалтерської звітності, Інструкції щодо заповнення та подання форм бухгалтерської звітності та визнання такими, що втратили чинність, деяких нормативних правових актів Міністерства фінансів Республіки Білорусь»
2. Одиниця виміру	Тис. грн.	Тис. руб., млн. руб.	Млн. руб
3. Визначення валового прибутку (збитку)	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): ряд. 2000 – Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): ряд. 2050	Виручка: ряд. 2110 – Собівартість продажу: ряд. 2120	Виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг: ряд. 010 – Собівартість реалізації продукції, товарів, робіт, послуг: ряд. 020
4. Статті операційних доходів	Інші операційні доходи: ряд. 2120	-	Інші доходи поточної діяльності: ряд. 070
5. Статті операційних витрат	Адміністративні витрати: ряд. 2130, Витрати на збут: ряд. 2150, Інші операційні витрати: 2180.	Комерційні витрати: ряд. 2210, Управлінські витрати ряд. 2220.	Управлінські витрати: ряд. 040, Витрати на реалізацію: ряд. 050, Інші витрати поточної діяльності: ряд. 080
6. Визначення фінансового результату операційної діяльності, у т. ч. від основної операційної діяльності;	-	Валовий прибуток збиток: ряд. 2100 – Комерційні витрати: ряд. 2210 – Управлінські витрати: ряд. 2220	Прибуток від реалізації продукції товарів, робіт і послуг = Валовий прибуток: ряд.030 – Управлінські втрати: ряд. 040 – Витрати на реалізацію: ряд. 050
від операційної діяльності в цілому	Валовий прибуток (збиток): ряд. 2090, 2095 + Інші операційні доходи: ряд. 2120 – Адміністративні витрати: ряд. 2130 – Витрати на збут: ряд. 2150 – Інші операційні витрати: ряд. 2180	-	Прибуток (збиток) від поточної діяльності = Прибуток від реалізації продукції товарів, робіт і послуг: ряд. 060 + Інші доходи поточної діяльності: ряд. 070 - Інші витрати поточної діяльності: ряд. 080
7. Вписувані статті	Передбачені формою Звіту	Визначаються видами діяльності підприємства	Додаються з метою підвищення інформативності звіту підприємством самостійно

Джерело: розроблено на основі [3; 5; 6]

результат від операційної діяльності в Україні, Росії та Білорусі, доцільно провести їх порівняння (табл. 3).

Висновки. Операційна діяльність підприємств відображається з урахуванням специфіки економіки різних країн. Зокрема, ідентичні господарські операції знаходять відображення в бухгалтерському обліку різних держав порізному, тому й форма Звітів про фінансові результати та методика розрахунків результативних показників щодо операційної діяльності в зарубіжних країнах містить суттєві відмінності порівняно з українською. Вважаємо, що для формування ефективнішого управлінського процесу щодо операційної діяльності суб'єктів господарювання доцільно забезпечити передумови для вдалої адаптації прогресивного досвіду країн-партнерів, сусідніх та економічно-розвинутих держав та забезпечити імплементацію розрахунку показників, що не передбачено у вітчизняному Звіті про фінансові результати, проте їх упровадження сприятиме суттєвому розширенню інформаційного поля про доходи, витрати та результати діяльності для планування роботи підприємства в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шматковська Т.О. До проблематики організації системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємства / Т.О. Шматковська, В.В. Ярош // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» ; ред. кол. : І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. – Острог : Острозька академія, 2014. – Вип. 25. – С. 200–205.
2. Бутинець Ф.Ф., Горецька П.П. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : [навч. посіб. для студ. ВНЗ спец. 7.050106 «Облік і аудит»] / Ф.Ф. Бутинець, П.П. Горецька. – Житомир : Рута, 2003. – 544 с.

3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0628-24.
4. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В.Г. Андрійчук ; 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
5. Наказ Мінфіну Росії від 02.07.2010 № 66н «Про форми бухгалтерської звітності організацій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0628-03.
6. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 7 марта 2007 г. № 41 «Об утверждении форм бухгалтерской отчетности, Инструкции по заполнению и представлению форм бухгалтерской отчетности и признании утратившими силу некоторых нормативных правовых актов Министерства финансов Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.levonevski.net/pravo/razdelb/text738/index.html.

УДК 637.53.67:55

Небильцова В.М.
доцент кафедри «Облік і аудит»
Національного університету харчових технологій

Дьякова Н.І.
студентка
Національного університету харчових технологій

АНАЛІЗ ТА ОБЛІК ЕКСПОРТУ ЦУКРУ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЦУКРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

ANALYSIS AND ACCOUNTING OF SUGAR EXPORTS BY ENTERPRISES OF SUGAR INDUSTRY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто різні погляди на сутність понять «зовнішньоекономічна діяльність» та «експорт» згідно з чинним законодавством і з наукової точки зору. Наведено перелік основних видів мита, що застосовуються в Україні. Охарактеризовано дані Балансу цукру та його залишків на внутрішньому ринку за 2010–2016 рр. Побудовано графік співвідношення експорту та відповідних залишків цукру на внутрішньому ринку. Наведено типові проведення для відображення в бухгалтерському обліку експортних операцій із продажу цукру з теоретичної та практичної сторін.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, імпорт, експорт, мито, експортні операції, цукрова промисловість.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены различные взгляды на сущность понятий «внешнеэкономическая деятельность» и «экспорт» в соответствии с действующим законодательством и с научной точки зрения. Приведен перечень основных видов пошлин, применяемых в Украине. Охарактеризованы данные Баланса сахара и его остатков на внутреннем рынке за 2010–2016 гг. Построен график соотношения экспорта и соответствующих остатков сахара на внутреннем рынке. Приведены типовые проводки для отражения в бухгалтерском учете экспортных операций по продаже сахара с теоретической и практической сторон.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, импорт, экспорт, пошлина, экспортные операции, сахарная промышленность.

ANNOTATION

In the article examined different views on the nature of the term «foreign trade activity» and in particular «export», as under current legislation, as well as from a scientific point of view. In research presented the list of basic customs duties, which used in Ukraine. Described the Balance data and remnants of sugar in the domestic market for 2010-2016 marketing years. Built the Graph of exports ratio and remnants of sugar in the domestic market. Moreover, presented the typical transactions for reflection of sugar exports in the accounting from the theoretical and practical side.

Keywords: foreign trade, import, export, customs, export operations, the sugar industry.

Постановка проблеми. У ринкових умовах одним із важливих напрямів зростання економіки України є активізація зовнішньоекономічної діяльності. Нарощення експортного потенціалу вітчизняними підприємствами, формування оптимальної структури експорту та імпорту, розширення міжнародних зв'язків – усе це слугує запорукою поборення кризових явищ як у цілому в економіці України, так і в окремих її галузях.

Цукрове виробництво є одним із пріоритетних напрямів агропромислового комплексу України. Цукор українських виробників задовольняє в повному обсязі внутрішні потреби населення, а також є конкурентоспроможним на світовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначеній проблематиці присвячено праці таких вітчизняних авторів, як: Ю.Д. Малярвський, Л.О. Кадуріна, М.С. Стрєльнікова, П.М. Грицюк, О.В. Прокопенко, І.А. Волкова, Н.М. Туріна, Ю.Г. Козак та ін.

Передусім необхідно з'ясувати сутність зовнішньоекономічної діяльності. У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» під поняттям «зовнішньоекономічна діяльність» розглядають діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними та має місце як на території України, так і за її межами [1].

Також існує значна кількість авторських визначень поняття «зовнішньоекономічна діяльність», які відрізняються від наведених вище. І.А. Волкова, М.В. Реслер, О.Ю. Калініна під зовнішньоекономічною діяльністю розглядають сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та комерційних функцій, які забезпечують обмін продукцією в матеріально-речовій формі та мають місце як на території України, так і за її межами [2, с. 7].

Натомість Ю.Г. Козак, Н.С. Логвинова та М.А. Заєць у своїх працях схиляються до думки, що зовнішньоекономічна діяльність являє собою багатовимірну цілісну систему господарювання і включає в себе дві основні підсистеми: зовнішньо-торгівельну діяльність та міжнародну виробничо-інвестиційну діяльність [3, с. 8–9].

Д.М. Стеченко зазначає, що зовнішньоекономічна діяльність – це розвиток економічних відносин між країнами, що здійснюють зовнішню торгівлю, міграцію капіталів та робочої сили; міжнародні науково-технічні та виробничі зв'язки; спільне освоєння повітряного та космічного простору, Світового океану; охорону навколишнього середовища, виконання програм тощо [4].

Досліджуючи питання економічної сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність», ми

схиляємося більше до думки таких вітчизняних науковців, як Л.О. Кадуріна і М.С. Стрєльнікова, які під зовнішньоекономічною діяльністю розглядають безпосередньо сам процес реалізації зовнішньоекономічних зв'язків. І зазначають, що до основних їх форм належать торгівля, спільне підприємництво, надання послуг та співробітництво [5, с. 8]. На нашу думку, це визначення найбільш чітко характеризує процес зовнішньоекономічної діяльності з точки зору бухгалтерського обліку.

Поряд із цим важливим є розуміння сутності поняття «експорт». Як слово іншомовного походження експорт – це вивіз за межі країни товарів для реалізації їх на зовнішньому ринку або кількість та вартість вивезених за кордон товарів [6, с. 192].

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», експорт (експорт товарів) – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [1].

Згідно з Митним кодексом України, експорт визначають як митний режим остаточного вивезення, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення [7].

Виділення невирішених раніше частин загаль¬ної проблеми. Питанню відображення експортних операцій в обліку присвячені праці багатьох економістів, однак обрана проблематика може розглядатися з різних точок зору, зокрема й як експорт продукції окремих галузей. У даному разі це експорт продукції цукрових підприємств.

Мета статті полягає у розкритті економічної сутності зовнішньоекономічної діяльності цукрових підприємств, зокрема експортних операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. С.М. Валявський зазначає, що національні економічні інтереси зовнішньоекономічної діяльності порівняно зі світовими мають як спільні, так і специфічні механізми реалізації. На світовому ринку цукру пріоритетними у реалізації інтересів є такі інструменти торговельної політики, як ставки мита, встановлення мінімальної ціни та квоти [8].

Нині в Україні застосовуються такі види мита:

1. Ввізне мито – встановлюється на товари, що ввозяться на митну територію України.

2. Вивізне мито – встановлюється законом на українські товари, що вивозяться за межі митної території України.

3. Сезонне мито – нараховується на окремі товари сезонного характеру і встановлюється на строк не менше 60 та не більше 120 послідовних календарних днів.

4. Особливі види мита:

• спеціальне мито встановлюється:

- як засіб захисту національного товаровиробника, якщо товари ввозяться на митну територію України в обсягах та/або за таких умов, що їх ввезення заподіює або створює загрозу заподіяння значної шкоди національному товаровиробнику відповідно до Закону України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну»;

• як заходи у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів та економічних угруповань, які обмежують реалізацію законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України [7];

• антидемпінгове мито – особливий вид мита, що справляється у разі ввезення на митну територію країни імпорту товару, який є об'єктом застосування антидемпінгових заходів (попередніх або остаточних) [9];

• компенсаційне мито – особливий вид мита, що справляється у разі ввезення на митну територію України товару, що є об'єктом застосування компенсаційних заходів (попередніх або остаточних) [10];

• додатковий імпортний збір – установлюється законом відповідно до ст. XII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 р. та Домовленості про положення ГАТТ-1994 щодо платіжного балансу у разі значного погіршення стану платіжного балансу або істотного скорочення золотовалютних резервів, або досягнення ними мінімального розміру для забезпечення рівноваги платіжного балансу та збільшення розміру золотовалютних резервів [7] .

На сьогоднішній день в Україні під час експорту цукру та продуктів його побічного виробництва вивізне мито не сплачується. Однак згідно з чинним законодавством, кожного року Кабінет Міністрів України встановлює мінімальну ціну на цукровий буряк (основна сировина для виробництва цукру більшості підприємств України) та цукор білий за 1 т для внутрішніх поставок на маркетинговий рік (далі – МР). І, відповідно, дана ціна й є мінімально допустимою для поставок за кордон.

Мінімальні ціни на цукор визначені на підставі розрахунків Інституту біоенергетичних культур і цукрових буряків НААН України та Державної наукової установи «Український науково-дослідний інститут цукрової промисловості» виходячи із собівартості виробництва та мінімально необхідного рівня рентабельності продукції.

Для забезпечення продовольчої безпеки України, а також для сприяння покращенню господарської діяльності підприємств, що дасть змогу забезпечити їх мінімально необхідними обіговими коштами для здійснення розрахунків із державою та зберегти потенціал галузі, за пропозицією Міністерства економічного розвитку щороку встановлюється величина квоти «А».

Квота «А» – це максимальна кількість цукру для поставок на внутрішній ринок [11].

Розподіл між суб'єктами господарювання обсягів виробництва та поставок цукру квоти «А» на внутрішній ринок відбувається на конкурсній основі по цукрових підприємствах України.

Динаміка зміни квот та цін на цукор білий за 1 т наведено в табл. 1

Таблиця 1

Динаміка зміни квот та цін на цукор

МР	Квота «А», тис. т	Ціна за 1 т без урахування ПДВ, грн.
01.09.2010-01.09.2011	1892	4250,00
01.09.2011-01.09.2012	1860	4250,00
01.09.2012-01.09.2013	1833	4083,33
01.09.2013-01.09.2014	1826	4677,69
01.09.2014-01.09.2015	1811	4722,68
01.09.2015-01.09.2016	1720	6454,73
01.09.2016-01.09.2017	1670	9078,87

Джерело: складено авторами на основі постанов Кабінету Міністрів за 2010–2016 рр.

Для кращого розуміння сучасного стану цукрової галузі та рівня її зовнішньоекономічної діяльності необхідно розглянути Баланс цукру в динаміці за 2010–2016 маркетингові роки [12] (табл. 2) та динаміку залишків цукру на внутрішньому ринку за відповідний період (табл. 3).

За даними табл. 3 побудовано графік співвідношення експорту та залишків цукру на внутрішньому ринку (рис. 1).

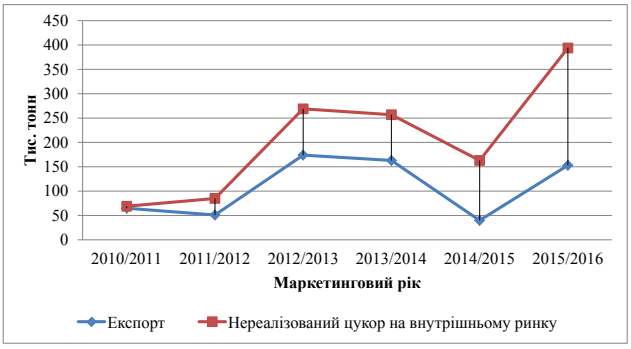


Рис. 1. Графік співвідношення експорту та залишків цукру на внутрішньому ринку за 2010–2016 маркетингові роки

На світовому ринку цукру, за даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН, цукор виробляють 100 країн світу і, відповідно, майже 80% – із цукрової тростини і 20% – із цукрових буряків. Вплив України на світовий ринок цукру є незначним. Її частка у загальносвітовому виробництві становить 1,2% [13].

Основним ринком збуту для українського цукру в 2016 р. є Румунія, в яку вже було поставлено близько 34% експортованого цукру (10,32 млн. дол.). Друге місце за обсягами експорту посідає Казахстан (33,84%), куди було продано цукру на 10,25 млн. дол. (у т. ч. на 2,58 млн. дол. у червні). Третє місце за обсягами експорту посідає Азербайджан, який змістив на цій позиції Молдову, – 2,39 млн. грн., або 7,88% сумарного експорту за цей період. У червні в цю країну було продано цукру на 1,3 млн. грн. [14].

Таблиця 2

Баланс цукру (включаючи основні цукромісткі продукти, у перерахунку на цукор)

Показники	МР					
	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016
Вироблено цукру, тис. т	1805	2586	2143	1263	2053	1459
- із цукрового буряку, тис. т	1546	2327	2143	1263	2053	1459
- із тростинного сирцю, тис. т	259	259	0	0	0	0
Зміна запасів на кінець року, тис. т	32	743	161	-680	331	-463
Всього цукру власного виробництва на ринку, тис. т	1773	1843	1982	1943	1722	1922
Імпорт*, тис. т	90	48	10	11	7	4
Всього ресурсів, тис. т	1863	1891	1992	1954	1729	1926

*Без урахування імпортної цукрової сировини, що використана для виробництва цукру

Таблиця 3

МР	Цукор власного виробництва на ринку, тис. т	Фонд споживання, тис. т	Різниця між пропозицією та попитом на внутрішньому ринку, тис. т	Експортовано, тис. т	Нереалізований цукор на ринку, тис. т
2010/2011	1773	1704	69	65	4
2011/2012	1843	1758	85	51	34
2012/2013	1982	1713	269	174	95
2013/2014	1943	1686	257	163	94
2014/2015	1722	1559	163	40	123
2015/2016	1922	1528	394	153	241

Українські цукрові підприємства постачають також за кордон жом та мелясу.

Найбільшими експортерами цукру в Україні за 2015/2016 МР були: ПрАТ «Продовольча компанія «Поділля» (21,20 тис. т; $10,3 млн.); ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» ВП «Яреськівський цукровий завод» (16,81 тис. т; $7,68 млн.); ТОВ «Новооржицький цукровий завод» (5,75 тис. т; $ 2,67 млн.); ТОВ «Хмільницьке» ВП «Жданівський цукровий завод» (5,72 тис. т; $ 2,78 млн.); ТзОВ «Радехівський цукор» (5,35 тис. т; $ 2,59 млн.) (рис. 2).

Важливо зазначити, що у цукрових підприємств є певні труднощі, які стримують розвиток галузі та нарощування обсягів поставок за кордон. Передусім це значне подорожчання енергоносіїв, оскільки цукрове виробництво потребує великих енерговитрат, а також необхідність підвищення якості продукції та розширення її асортименту.

Здійснення експортних операцій, як з юридичної точки зору, так і фінансової потребує подання до митних органів певних документів для їх оформлення, це: контракт та додатки до нього, акредитація в митних органах, інвойс та його переклад українською мовою, ван-

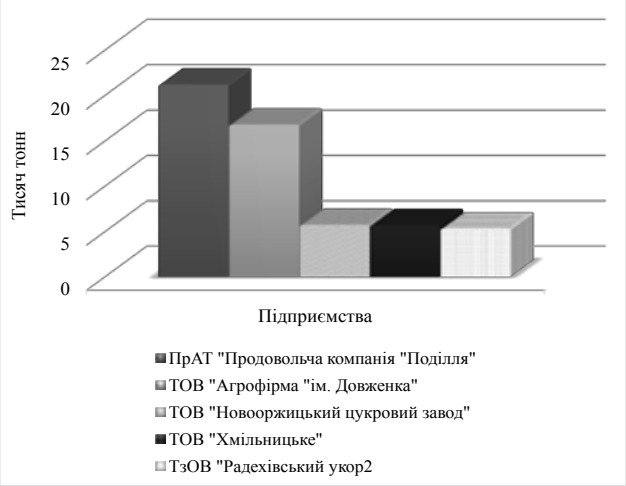


Рис. 2. Найбільші експортери цукру в Україні за 2015/2016 маркетинговий рік

Таблиця 4

Типові господарські операції з продажу продукції нерезиденту

Дата	Зміст господарської операції	Дт	Кт	Сума
10.04.2016	Сплачено авансом суму митного збору	377	311	2000,00
15.04.2016	Оформлено вантажно-митну декларацію на вивезення цукру власного виробництва іноземному покупцю (курс 25,65 грн.)	362	701	$10 300
				264 195,00
15.04.2016	Відображено собівартість продукції	901	261	192472,00
15.04.2016	Нараховано суму митного збору 0,5% (264195,00х0,5%)	93	377	1320,98
20.04.2016	Отримано кошти від нерезидента на розподільчий рахунок (курс 26,00 грн.)	314	362	$10 300
				267 800,00
20.04.2016	Відображено курсову різницю [(26,00-25,65)*10300]	362	714	3605,00
20.04.2016	Передано 65% іноземної валюти на продаж (10300х65%х26,00)	334	314	$6695
				174 070,00
20.04.2016	Зараховано 35% іноземної валюти на валютний рахунок (10300х35%х26,00)	312	314	$3605
				93 730,00
21.04.2016	Відображено комісію банку за продаж іноземної валюти (6695х26,20х0,2%)	92	685	350,82
21.04.2016	Отримано кошти від продажу іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку за курсом 26,20 грн. за вирахування комісії банку	311	711	175 058,18
21.04.2016	Відображено собівартість проданої валюти	942	334	174 070,00
30.04.2016	Списано на фінансовий результат доходи та витрати	701	791	264 195,00
		711	791	175 058,18
		714	791	3 605,00
		791	901	192 472,00
		791	92	350,82
		791	93	1 320,98
		791	942	174 070,00
30.04.2016	Нараховано податок на прибуток (18%)	98	641	13 435,99
30.04.2016	Списано на фінансовий результат суму нарахованого податку на прибуток	791	98	13 435,99
30.04.2016	Визначено фінансовий результат	791	441	61 208,40

тажно-митна декларація, платіжне доручення (митні платежі), документи, що підтверджують вартість продукції, довідка декларування валютних цінностей, сертифікат походження, виписка з банку (якщо була передоплата), транспортна накладна CMR, Carnet TIR (книжка МДП), паспорт водія, свідоцтво на право міжнародних перевезень, технічний паспорт транспортного засобу, дані про компанію-перевізника, інші документи на вимогу митних органів.

Валютою розрахунків може бути будь-яка вільно конвертована валюта, погоджена сторонами під час підписання зовнішньоекономічного контракту.

Згідно з Класифікатором іноземних валют, вільно конвертованими валютами, які широко використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та продаються на головних валютних ринках світу і дозволені для здійснення інвестицій в Україну, є: австралійські долари, датські крони, долари США, англійські фунти стерлінгів, ісландські крони, норвезькі крони, канадські долари, шведські крони, швейцарські франки, японські єни, євро [15].

Для відображення господарських операцій в іноземній валюті всі записи ведуть у вигляді дробу, у чисельнику вказується сума у валюті здійснення операції, а у знаменнику – її еквівалент у національній грошовій одиниці України – гривні.

Стосовно порядку відображення валютних операцій у бухгалтерському обліку, то вони регулюються П(С)БО 21 «Курсові різниці». Важливо зазначити, що, відповідно до п. 8 П(С)БО 21, під час визначення курсових різниць на дату здійснення господарської операції застосовується валютний курс на початок дня для здійснення операції [16, с. 149].

На рахунках бухгалтерського обліку, експортні операції з продажу цукру будуть відображені типовими проведеннями (табл. 4).

Висновки. Ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами цукрової галузі сприяє зміцненню економічного положення України у світі, залученню іноземної валюти всередину країни, підвищенню рівня життя населення та, як наслідок, для самого підприємства є запорукою отримання прибутків.

Українські цукрові підприємства мають значний потенціал для нарощення обсягів поставок за кордон, однак це потребує спільних зусиль на всіх управлінських рівнях – державному, галузевому та рівні підприємства.

Подальші дослідження полягатимуть у комплексному вивченні особливостей проведення аудиту зовнішньоекономічної діяльності цукрових підприємств України та, відповідно, у розробці алгоритму його проведення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про Зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XII [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12.
2. Волкова І.А. Облік зовнішньоекономічної діяльності : [навч. посіб.] / І.А. Волкова, М.В. Реслер, О.Ю. Калініна. – Київ : Центр учбової літератури – 2011, С. 304.
3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : [навч. посіб.] / Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, М.А. Заєць [та ін.] ; 4-е вид., перероб. та доп. – К. : Освіта України, 2012. – 272 с.
4. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки : [навч. посіб.] / Д.М. Стеченко ; 3-тє вид., випр. – К., 2006. – 262 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.if.ua/book/72/5276.html.
5. Кадуріна Л.О. Облік зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах України: теорія, практика, рекомендації : [навч. посіб.] / Л.О Кадуріна, М.С. Стрєльнікова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 606 с.
6. Словник іншомовних слів / Уклад. С.М. Морозов, Л.М. Шкаралупа. – К. : Наук. думка, 2000. – 680 с.
7. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17.
8. Валявський С.М. Конкурентоспроможність підприємств цукрової промисловості: проблеми активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств в ринкових умовах / С.М. Валявський, В.М. Стиценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4643.
9. Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/330-14.
10. Закон України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» від 22.12.1998 № 331-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/331-14.
11. Закон України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» від 18.03.2004 № 1629-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/758-14.
12. Статистичний збірник «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України» за 2015 рік / Державна служба статистики України, 2016. – С. 38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.
13. Маслак О. Цукрові прогнози – 2015 / О. Маслак // Економічний гектар. – 2015. – № 19(314) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/3825-tsukrovi-prognozy-2015.html.
14. Експорт цукру зменшився на 8,7% // Новини АПК [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agroconf.org/content/eksport-cukru-zmenshivsya-na-87.
15. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Класифікатора іноземних валют» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0521500-98.
16. Водоп'янова О. Придбання та продаж валюти / О. Водоп'янова // Дебет-Кредит. – 2016. – № 37. – С. 146–149.

УДК 330.87:338.24

Одношевна О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Гладка Ю.В.
студентка
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ОПТИМІЗАЦІЯ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

OPTIMIZATION OF OPERATING COSTS ON THE AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто суть та значення операційних витрат фінансово-господарської діяльності підприємства. Представлено категоріальну класифікацію операційних витрат виробництва, наведено основні особливості їх здійснення. Розроблено механізм удосконалення операційних витрат як передумови їх оптимізації. Наведено резерви скорочення витрат.

Ключові слова: витрати підприємства, операційні витрати, механізм, підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены суть и значение операционных затрат финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Представлена категориальная классификация операционных затрат производства, представлены основные особенности их осуществления. Разработан механизм усовершенствования операционных затрат как условия их оптимизации. Приведены резервы сокращения затрат.

Ключевые слова: затраты предприятия, операционные затраты, механизм, предприятие.

ANNOTATION

The article deals with the essence and value of the operating costs of financial and economic activity of the enterprise. Presented categorical classification of operating production costs, are the main features of their implementation. The mechanism of the improvement in operating expenses as a prerequisite for their optimization. Presented reserves to reduce costs.

Keywords: enterprise costs, operating costs, mechanism, enterprise.

Постановка проблеми. Головною метою діяльності будь-якого підприємства є прибуток, оскільки він визначає пріоритетні напрями його розвитку та повною мірою залежить від величини виробничих витрат. Сучасні умови господарювання висувають нові вимоги до системи управління витратами. Існує декілька основних причин, які змушують організації постійно працювати над оптимізацією своїх операційних витрат та шукати шляхи економії ресурсів, а саме створення додаткових грошових резервів для інвестування у власний розвиток, необхідність зменшення собівартості продукції або послуг для зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку, а також збільшення обсягів виробництва продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та здійснення витрат на підприємствах, їх оцінка, пошук шляхів зниження і оптимізації є предметами уваги багатьох науковців. Дослідженням цих питань займаються такі зарубіжні та вітчизняні фахівці, як, зокрема, Ю.О. Шумило, В.М. Рожелюк, М.В. Володькіна, В.Ф. Бобров, Г.О. Величко, П.С. Єщенко, О.І. Коблянська, І.В. Бугай, В.М. Гриньова, А.В. Череп, Г.В. Савицька, Т.М. Николаєва, Дж. Шанк. Проте структурні зміни економіки, що відбуваються сьогодні, вимагають постійного удосконалення прийомів щодо оптимізації виробничих витрат на підприємстві, тому вважаємо, що подальше дослідження цієї тематики є актуальною темою та потребує детального аналізу.

Мета статті полягає у ретельному аналізі загальної сукупності операційних витрат, яке несе сільськогосподарське підприємство у процесі фінансово-виробничої діяльності, а також розробленні напрямів їх подальшої оптимізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним напрямом діяльності кожного підприємства є отримання максимального прибутку, оскільки підприємство-виробник закуповує усі засоби виробництва і перетворює їх у кінцевий продукт, призначений для продажу. Кількість товару, що буде продаватися на ринку, залежить від рівня витрат, які фірма здійснила протягом усього виробничого циклу, і реального попиту на готову продукцію. З цього можна зробити висновок, що розмір витрат виробництва є однією з умов успіху на ринку, оскільки чим меншими є витрати виробництва, тим більшим є прибуток, який отримує підприємство з врахуванням рівня ринкових цін [2].

Витрати виробництва знаходять своє вираження в показниках собівартості продукції, що в грошовому виразі характеризує всі матеріальні витрати і витрати на оплату праці, необхідні для виробництва і реалізації продукції. У процесі господарської діяльності аграрні підприємства несуть різні витрати. Проте не всі вони включаються у собівартість продукції. До собівартості продукції (робіт, послуг) включаються витрати, що пов'язані з використанням в процесі її виробництва і реалізації природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, живої праці тощо. Залежно від економічного змісту цих витрат

вони групуються за такими елементами, як матеріальні витрати за виключенням вартості оборотних фондів; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація основних фондів та нематеріальних активів; інші витрати [2].

Здійснивши огляд вітчизняних та зарубіжних літературних джерел, ми дійшли висновків, що поняття «витрати» є досить неоднозначним, адже можна виокремити принаймні три концепції щодо його тлумачення:

1) економічна (передбачає розуміння витрат з позиції раціонального споживання виробничих ресурсів та досягнення максимального прибутку);

2) бухгалтерська (є ідентифікацією витрат за результатами документального оформлення господарських операцій);

3) податкова (визначає ті види витрат, які враховуються під час обчислення суми податку на прибуток).

Останній підхід до тлумачення витрат дещо втратив свою актуальність для вітчизняних підприємств, оскільки із внесенням змін до законодавства бухгалтерський та податковий облік були наближені, а за основу визначення податку на прибуток було взято бухгалтерський підхід формування фінансового результату [2].

У рамках нашого дослідження за основу було обрано визначення витрат, наведене у ПСБО 16 «Витрати», а саме витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу [1].

Оптимізація витрат – це поетапне регулювання процесу формування витрат як за рахунок факторів виробництва, так і за рахунок стратегічного аналізу витрат від початку виробництва до етапу просування продукції споживачам. Т.Р. Андріанова пропонує здійснити мінімізацію змінних витрат та оптимізацію постійних витрат для отримання підприємством максимального прибутку [2].

Необхідною передумовою ефективного планування, обліку, аналізу, контролю та управління витратами загалом є їх обґрунтована класифікація, тобто розподілення витрат на певні класи із урахуванням загальних критеріїв та об'єктивних зв'язків між ними. За характером виникнення і функціональним призначенням усі витрати можна поділити на такі групи:

– операційні витрати, що виникають в процесі операційної діяльності підприємства;
– фінансові витрати;
– витрати, що виникають в процесі звичайної діяльності і не є операційними та фінансовими;
– надзвичайні витрати.

Зважаючи на вищевикладений матеріал, зазначимо, що загальна сукупність витрат виробництва є багатогранним аспектом, який охоплює усі рівні фінансово-господарської діяльності підприємства. Водночас зазначимо, що більш доцільним сьогодні є виокремлення саме операційних витрат як головної категорії діяльності, адже склад операційних витрат є також різноманітним, тому не всі вони включаються до виробничої собівартості продукції. Категоріальна класифікація операційних витрат представлена на рис. 1.

Дані рис. 1 свідчать про те, що до прямих матеріальних витрат включають вартість тих матеріальних ресурсів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат (продукції, робіт, послуг або виду діяльності підприємства). У промисловості це сировина й основні матеріали, що утворюють основу виробленої продукції, купівельні напівфабрикати, допоміжні матеріали тощо. В сільськогосподарському виробництві це вартість насіння, кормів, добрив, отрутохімікатів, пального тощо.

До складу прямих витрат на оплату праці включають заробітну плату та інші виплати працівникам, безпосередньо зайнятим на виробництві продукції (виконанні робіт, наданні послуг), які можуть бути прямо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

Рис. 1. Категоріальна класифікація операційних витрат

До інших прямих витрат відносять усі інші витрати, що можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат. Найбільш важливими серед них у сільськогосподарському виробництві є орендна плата за майно і за земельні ділянки, амортизація основних засобів, відрахування на соціальні заходи. В промисловості до цих витрат, крім останніх двох видів витрат, відносять витрати від браку, які становлять вартість остаточно забракованої продукції, та витрати на виправлення браку за вирахуванням остаточно забракованої продукції за справедливою вартістю тощо [1].

Загальновиробничі витрати охоплюють досить широке коло витрат, зокрема витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, бригадами, фермами, дільницями, відрахування на соціальні заходи і медичне страхування вказаного апарату, витрати на службові відрядження персоналу цехів, бригад тощо), амортизацію основних засобів загальновиробничого призначення, орендну плату за основні засоби та інші необоротні активи зазначеного призначення, витрати на вдосконалення технології й організації виробництва, витрати на опалення, освітлення, водопостачання та інше утримання виробничих приміщень. Загальновиробничі витрати між окремими об'єктами витрат розподіляються пропорційно до суми прямих витрат (без витрат основних матеріалів: кормів, насіння, сировини).

Адміністративні витрати – це такі загальногосподарські витрати, які спрямовані на управління підприємством загалом та його обслуговування. Вони займають досить велику питому вагу серед операційних витрат, що не включаються до виробничої собівартості продукції. До складу адміністративних витрат відносять витрати на утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу; загальнокорпоративні витрати (представницькі витрати, витрати на проведення річних зборів тощо); витрати на утримання основних засобів, нематеріальних активів загальногосподарського використання; оплату юридичних, аудиторських та інших послуг; витрати на зв'язок, на відрядження апарату управління підприємством; витрати на врегулювання спорів у судових органах і деякі інші витрати [3].

Витрати на збут продукції (робіт, послуг). В умовах ринкової економіки ці витрати набувають особливого значення через дію відомого ринкового принципу: головне – не виробити товар, а його продати. Тому сума цих витрат тепер формується за рахунок не лише традиційних витрат, таких як, наприклад, витрати на пакування і затарювання готової продукції, на її транспортування, перевалку і страхування, на утримання основних засобів, пов'язаних з реалізацією товару, але й витрат, що відіграють велику роль у просуванні готової продукції на ринок: витрат на рекламу і дослідження ринку, комісійні винагороди торговим агентам, продавцям фірмових магазинів тощо.

До інших операційних витрат, що не включаються у виробничу собівартість продукції,

Рис. 2. Механізм оптимізації операційних витрат сільськогосподарського підприємства

відносять суми безнадійної дебіторської заборгованості, втрати від операційної курсової різниці (зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, пов'язаними з операційною діяльністю підприємства); втрати від знецінення запасів; визнані штрафи, пеню, неустойку; витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення, собівартість реалізованих виробничих запасів і деякі інші витрати [4].

Для сільськогосподарських підприємств найбільшу питому вагу становлять операційні витрати. А операційні витрати можна згрупувати за статтями калькулювання чи елементами (економічно однорідні витрати). Протягом тривалого часу вважалося, що основною метою управління будь-якими витратами є їх мінімізація. Низький рівень витрат може забезпечити підприємству на ринку певні конкурентні переваги, досягти більш високих розмірів прибутку, підвищити свою ліквідність та платоспроможність. Проте варто пам'ятати, що непланомірне зниження рівня витрат може мати і негативні наслідки, а саме зменшення обсягу товарообороту, погіршення якості продукції та втрату довіри споживачів, а як наслідок – зниження іміджу та втрату позицій на ринку.

Для оптимізації обсягу операційних витрат доцільно зменшувати ті статті, які мають найбільшу питому вагу у загальній величині витрат. Раціональним буде мінімізувати перш за все собівартість реалізації та витрати на збут (за умови збереження якості сільськогосподарської продукції). Як захід оптимізації витрат операційної діяльності доцільно запровадити такий механізм. Механізм оптимізації операційних витрат сільськогосподарського підприємства представлений на рис. 2.

Результати рис. 2 свідчать про те, що одними із напрямів оптимізації витрат підприємства є підрахунок резервів зниження операційних витрат за результатами проведеного аналізу та розроблення заходів щодо використання виявлених резервів. За методикою підрахування резервів зниження операційних витрат основної діяльності вони поділяються на дві групи:

– резерви зниження витрат, які були виявлені в процесі аналізу статей операційних витрат;

– економія умовно-постійних витрат за умови мобілізації резерву збільшення обсягу виробництва продукції.

Непродуктивні витрати та невиправдані перевитрати, які було виявлено за статтями витрат, під час підрахунку повинні забезпечити уникнення подвійного рахування однакових резервів. Треба виключати економію витрат, яку було одержано внаслідок невиконання конкретних заходів, ураховувати їх негативний вплив на ефективність виробництва продукції. Також треба забезпечити порівняння показників за часом, у просторі, максимальну єдність методики оцінки та розрахунку обсягу виробництва.

Резерви скорочення витрат визначаються також за рахунок таких конкретних інноваційних заходів:

– впровадження нових технологій;

– поліпшення організації виробництва та праці;

– застосування ресурсозберігаючої техніки;

– використання маловідходних технологій тощо.

Ці заходи сприятимуть усуненню непродуктивних витрат і втрат, ліквідації браку, кращому обслуговуванню обладнання, посиленню контролю за зберіганням ресурсів, зменшенню частки управлінських видатків тощо. Загальний вплив впровадження організаційно-технічних заходів виявляється у зниженні прямих витрат. Так, економія матеріальних витрат розраховується як добуток різниці між матеріаломісткістю кожного виду продукції до і після проведення заходів та обсягу цієї продукції, який планується отримати за рахунок відповідних заходів:

$$Ем = \sum (M1 - M0) \times Кпл, \qquad (1)$$

де Ем – сума економії матеріальних витрат, грн.;

Мо , М1 – матеріаломісткість окремих видів продукції, відповідно, до і після проведення інноваційних заходів, грн.;

Кпл – кількість продукції кожного виду, яку планується отримати за рахунок відповідних заходів, од.

Економія витрат на оплату праці розраховується як добуток різниці між трудомісткістю кожного виду продукції до і після проведення заходів та обсягу цієї продукції, який планується отримати за рахунок відповідних заходів:

$$ЕТ = \sum(T1 - T0) \times Кпл, \qquad (2)$$

де ЕТ – сума економії витрат на оплату праці, грн.;

Т0 , Т1 – трудомісткість окремих видів продукції, відповідно, до і після проведення інноваційних заходів, грн.;

Кпл – кількість продукції кожного виду, яку планується отримати за рахунок відповідних заходів, од.

Резерв скорочення витрат на утримання основних засобів (ЕА) за рахунок реалізації, ліквідації, списання непотрібних, надлишкових споруджень, машин та устаткування визначається як добуток первісної їх вартості (ОЗі) і норми амортизації (Аі):

$$ЕА = \sum(ОЗі * Аі). \qquad (3).$$

Резерви раціоналізації непрямих витрат визначаються на основі постатейного аналізу з урахуванням позитивної їх еластичності до зміни фінансових результатів.

Добре відомо, що збільшення обсягу виробництва за інших рівних умов призводить до зниження собівартості продукції через так звані умовно-постійні витрати на управління виробництвом. Іноді кажуть, що підприємство одержує економію, зумовлену зростанням масштабів виробництва. Джерелами економії,

зумовленої змінами масштабів виробництва, є певні фактори. За ступенем зростання масштабу виробництва впроваджуються нові технології, методи внутрішньої організації виробництва та праці для того, щоб використати переваги великого виробництва.

Економія умовно-постійних витрат за умови мобілізації резерву збільшення обсягу виробництва продукції розраховується як добуток резерву збільшення обсягу виробництва продукції і питомої ваги умовно-постійних витрат у загальній сумі операційних витрат.

Висновки. З огляду на представлений аналіз зазначимо, що діяльність будь-якого сільськогосподарського підприємства з моменту його створення пов'язана з різними видами витрат, тому саме витрати посідають чи не найголовніше місце у формуванні прибутку підприємства. Потрібно здійснювати аналіз усіх показників господарської діяльності підприємства з метою отримання можливості визначення резервів скорочення операційних витрат сільськогосподарського підприємства. Постійний контроль над операційними витратами підприємства дасть змогу за результатами кількох операційних періодів розробити найефективнішу методику управління поточними витратами. Зазначимо, що ефективна оптимізація витрат супроводжується комплексною сукупністю заходів, зокрема удосконаленням організації роботи господарства, підвищенням продуктивності праці за рахунок мотивації робітників, оптимізацією податкового навантаження, максимальним залученням додаткових доходів, а також перманентним контролем за витратами підприємства. Зазначимо, що запровадження представлених заходів дасть змогу оптимізувати виробничий процес, а в результаті оптимізувати кінцевий прибуток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. П(С)БО 16 «Витрати» (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z002700.
2. Андрианова Т.Р. Прямые и косвенные поставки / Т.Р. Андрианова // Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 1999. – № 4. – С. 38.
3. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / [Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко, Н.Е. Подвальна, Н.С. Шевчук, Л.В. Чернишова]. – О. : ОНЕУ 2015. – 196 с.
4. Ляшенко О.М. Специфічні властивості фінансової безпеки підприємства / О.М. Ляшенко // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. праць. – № 4 (44). – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. – С. 27–32.

УДК 658.589

Онищенко О.В.
кандидат економічних наук,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Ткаченко І.В.
старший викладач
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Здор Б.Ю.
магістр
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

ACCOUNT PROVISION OF ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Фінансовий облік фіксує інформацію про господарську діяльність підприємства, яку складають процеси придбання, виготовлення та реалізації готової продукції (товарів, робіт, послуг). Виникнення дебіторської заборгованості характерне для всіх зазначених процесів, які утворюють «нормальний операційний цикл». У статті розглянуто організацію обліку дебіторської заборгованості в розрізі інформаційного забезпечення за видами фінансового обліку. Також визначено основні проблемні питання в організації обліку дебіторської заборгованості.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, документування, розрахунково-платіжні операції, відстрочення платежу, резерв сумнівних боргів, облікова політика.

АННОТАЦИЯ

Финансовый учет фиксирует информацию о хозяйственной деятельности предприятия, которую составляют процессы приобретения, изготовления и реализации готовой продукции (товаров, работ, услуг). Возникновение дебиторской задолженности характерно для всех указанных процессов, которые образуют «нормальный операционный цикл». В статье рассмотрена организация учета дебиторской задолженности в разрезе информационного обеспечения по видам финансового учета. Также определены основные проблемные вопросы в организации учета дебиторской задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, документирование, расчетно-платежные операции, отсрочки платежа, резерв сомнительных долгов, учетная политика.

ANNOTATION

Financial accounting records information about business enterprises that comprise the acquisition, production and sales of ready products (goods, works, services). The occurrence of accounts receivable is characteristic of all these processes that constitute the “normal operating cycle”. The article describes the organization of the account receivables in the section for information on types of financial accounting. Also, identify the main problems in organization of accounting of accounts receivable.

Keywords: accounts receivable, documentation, settlement and payment transactions, deferred payment, provision for doubtful debts, accounting policy.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України характеризується необґрунтованими політичними подіями, некерованими інфляційними процесами, нестабільністю суспільних зв’язків та іншими несприятливими для розвитку економіки чинниками. Результатами впливу несприятливих чинників є зниження ділової активності підприємств, їхня низька платоспроможність, яка здебільшого призводить до кризового стану господарюючих суб’єктів. Характерними ознаками низької платоспроможності підприємств є несвоєчасність повернення дебіторської заборгованості, повернення заборгованості в неповному обсязі, що сприяє виникненню сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження джерел економічної літератури дає змогу узагальнити інформацію щодо обліку дебіторської заборгованості та її управління. Обліку дебіторської заборгованості присвячені праці М.Д. Білик [1], С.Ф. Голова [2], Л.В. Городянської [3], О.І. Коблянської [4], В.М. Костюченко [5], Н.М. Матициної [6], Л.В. Нападовської [7] та інших вчених.

Проблеми управління дебіторською заборгованістю висвітлені у багатьох підручниках, посібниках, монографіях провідних вітчизняних і зарубіжних авторів, серед яких варто виділити праці О.І. Бланка [8], Л.О. Лігоненко [9], А.А. Мазаракі [10].

Мета статті полягає у вивченні організації системи інформаційного забезпечення обліку дебіторської заборгованості, визначенні основних проблемних питань в організації обліку дебіторської заборгованості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою передумовою уникнення проблем несвоєчасного повернення дебіторської заборгованості або її повернення в неповному обсязі є створення належним чином організованої системи інформаційного забезпечення, основною частиною якої є бухгалтерський облік.

Система інформаційного забезпечення обліку дебіторської заборгованості підприємства складається з двох частин, а саме фінансової та управлінської. Відповідно до статті 1 За-

кону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» бухгалтерський облік – процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім і внутрішнім користувачам для прийняття рішень, а управлінський облік (внутрішньогосподарський) – система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [11].

Фінансовий облік фіксує інформацію про господарську діяльність підприємства, яку складають процеси придбання, виготовлення та реалізації готової продукції (товарів, робіт, послуг). Виникнення дебіторської заборгованості характерне для всіх зазначених процесів, які утворюють «нормальний операційний цикл», проте найбільше – для процесу реалізації. Щодо операційного циклу дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову (не виникає під час нормального операційного циклу і буде погашена після 12 місяців з дати балансу) та поточну (виникає під час нормального операційного циклу).

Види класифікаційного групування довгострокової і поточної дебіторської заборгованості надано Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій № 291 та Інструкцією до його застосування [12; 13].

До довгострокової дебіторської заборгованості належать заборгованість за майно, яке передане у фінансову оренду (субрахунок 181), довгострокові векселі одержані (субрахунок 182), інша дебіторська заборгованість (субрахунок 183).

Поточна дебіторська заборгованість складається з таких видів:

– короткострокові векселі одержані (рахунок 34);

– розрахунки з вітчизняними покупцями (субрахунок 361);

– розрахунки з іноземними покупцями (субрахунок 362);

– розрахунки з учасниками ПФГ (субрахунок 363);

– розрахунки за виданими авансами (субрахунок 371);

– розрахунки з підзвітними особами (субрахунок 372);

– розрахунки за нарахованими доходами (субрахунок 373);

– розрахунки за претензіями (субрахунок 374);

– розрахунки за відшкодування завданих збитків (субрахунок 375);

– розрахунки за позиками членів кредитних спілок (субрахунок 376);

– розрахунки з іншими дебіторами (субрахунок 377);

– резерв сумнівних боргів (субрахунок 38).

Складовими фінансового обліку довгострокової і поточної дебіторської заборгованості є первинний, поточний та узагальнюючий облік (табл. 1).

Таблиця 1

Складові процесу фінансового обліку

Види фінансового обліку	Процес інформаційного забезпечення
Первинний облік	Документування господарських операцій, їх вимірювання
Поточний облік	Хронологічні та систематичні відображення господарських операцій на підставі первинних документів на рахунках бухгалтерського обліку та регістрах
Узагальнений облік	Підготовка бухгалтерської фінансової звітності, контрольних аналітичних таблиць

Фінансовий облік дебіторської заборгованості в системі управління підприємством повинен здійснюватися з моменту підписання договору, де зазначаються суть та умови угоди, обов'язки сторін щодо виконання умов домовленості та відповідальність сторін у разі порушення таких зобов'язань.

Визначення поняття договору та видів договорів здійснено у Цивільному кодексі України (ЦКУ). Стаття 626 ЦКУ трактує поняття «договір» як домовленість двох або більше сторін, спрямовану на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків [14]. Види договорів, які є підставою для інформування відповідальних осіб щодо розрахунку з дебіторами, описано в Цивільному кодексі України. Умовно такі договори можна поділити на три групи:

– для регулювання довгострокової дебіторської заборгованості – довгострокової фінансової оренди; довгострокового вексельного забезпечення;

– для регулювання поточної дебіторської заборгованості – договір купівлі-продажу; договір поставки; договір міни; договір комісії;

– для регулювання права вимоги інкасації дебіторської заборгованості – договір доручення; договір факторингу; договір цесії.

Крім ЦКУ, питання договірних зобов'язань регламентує Господарський кодекс України (ГКУ), хоча тлумачення поняття господарського договору у цьому нормативно-правовому акті відсутнє. Відповідно до вимог ГКУ (статті 179) господарсько-договірні зобов'язання визначаються як «майново-господарські зобов'язання, які виникають між суб'єктами господарювання на підставі господарських договорів» [15].

Договір вважається укладеним за умови його підписання учасниками угоди або, крім того, завірення його підписом нотаріуса. Юридичне засвідчення співпраці договірними засадами не оформлюється бухгалтерськими записами і не фігурує в облікових регістрах, але відноситься

до етапу первинного обліку, оскільки договір «містить відомості про господарську операцію», а також є «письмовим свідоцтвом, яке фіксує та підтверджує господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення».

Бухгалтерські записи формуються в момент переходу права власності на товари (роботи, послуги), підставами для здійснення яких є первинні документи. Визначення поняття «первинний документ» надається Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [12].

Відповідно до статті 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» первинний документ – це документ, який містить відомості про господарську операцію та підтверджує її здійснення [11].

Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку первинні документи визначають як «письмові свідоцтва, що фіксують та підтверджують господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення» [12].

Рух первинних документів як складових системи інформаційного забезпечення фінансового обліку дебіторської заборгованості необхідно регулювати шляхом створення графіка документообігу. Графік документообігу впроваджується в систему управління підприємством наказом керівника.

Оформлення графіка документообігу може бути як схематичним, так і у вигляді переліку робіт зі створення, перевірки й обробки документів із зазначенням відповідальних осіб, термінів виконання та взаємозв'язку з іншими виконавцями за центрами відповідальності. Система інформаційного забезпечення обліку підприємства неможлива без поділу такого підприємства на структурні одиниці, економічні суб'єкти, сфери (сегменти) діяльності, в межах яких встановлено персональну відповідальність менеджера за контрольовані ним показники.

Наведені визначення первинних документів не відрізняються суттєво, а, навпаки, доповнюють один одного. Первинні документи повинні бути складені під час здійснення господарської операції або безпосередньо після її закінчення. Впорядкування облікової інформації, відображеної у первинних документах, здійснюється в облікових регістрах. Первинні джерела інформаційного забезпечення обліку дебіторської заборгованості відображені у табл. 2.

Більшість фахівців України в галузі управлінського обліку, зокрема С.Ф. Голов і Л.В. Нападовська, розглядають поділ підприємства на структурні одиниці, в межах яких передбачені відповідальність за відповідні економічні показники. Такі структурні одиниці називають центрами відповідальності [2; 7].

Сформований графік документообігу можна вважати початком управлінського обліку в системі інформаційного забезпечення обліку дебіторської заборгованості, оскільки його створення відбувається всіма центрами відповідальності підприємства (від нижчого до вищого), а узгодження та підписання на адміністративному рівні – керівником підприємства. Управлінський облік дебіторської заборгованості є складовою системи обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством.

На думку авторів посібника «Управлінський облік», «інформаційна система управлінського обліку – це інформаційна система, яка використовує вхідну інформацію та відповідні процеси, щоб одержати результати, що відповідають точно визначеним цілям підприємства» [16].

Кожне підприємство може обирати шлях регламентації управління своєю діяльністю:

Таблиця 2

Первинні документи обліку дебіторської заборгованості

Довгострокова дебіторська заборгованість	Поточна дебіторська заборгованість	
	Вітчизняні контрагенти	Іноземні контрагенти
Виникнення дебіторської заборгованості		
Договір оренди Акт приймання-передачі Рахунок-фактура Платіжне доручення	Накладна Рахунок-фактура Товарно-транспортна накладна (ТМ-1) Рахунок	Комерційні документи (рахунок-фактура, invoice)
		Транспортні накладні (CMR залізничні накладні, авіанакладні, коносамент, товарно-транспортні накладні)
		Платіжні документи на перерахування до митниці
Акт наданих послуг	Акт виконаних робіт, наданих послуг	
Договір безвідсоткової позики	Податкова накладна	
Погашення дебіторської заборгованості або її забезпечення		
Виписка банку	Виписка банку	Виписка банку
Прибутковий касовий ордер	Прибутковий касовий ордер	
Довгостроковий вексель	Короткостроковий вексель	
Розрахунки за бартерним контрактом		
Рахунок-фактура, Акт приймання-передачі		

від відсутності будь-яких правил до жорсткого регулювання принципів роботи й основних господарських процесів. Необхідно звернути увагу на неможливість досконалої обробки та підготовки інформації для прийняття управлінських рішень без впровадження на кожному підприємстві політики управлінського обліку. Цю політику необхідно регламентувати документом «Наказ про політику управлінського обліку на підприємстві», який включатиме такі розділи, як управлінський облік активів, управлінський облік власного капіталу та управлінський облік зобов'язань. Формування вимог до управлінського обліку дебіторської заборгованості відображатиметься у підрозділі запропонованого наказу як управлінський облік оборотних активів підприємства. Такий розділ повинен регламентувати необхідність введення відповідних внутрішніх стандартів управлінського обліку.

Головною метою створення таких стандартів, як зазначає Н.А. Альбрехт, є «ефективне сприяння і координація бізнесу, який стане більш прозорим і передбачуваним» [17]. Слід зазначити, що у компаніях, де відсутні внутрішні стандарти, виникають проблеми, пов'язані з плануванням роботи, відсутністю єдиних форм управлінської звітності, визначенням причин збоїв основних господарських процесів, визначенням відповідальних осіб, незадоволенням працівників оцінкою їхньої роботи. З огляду на економічну ситуацію в Україні за останні 3 роки непогашення дебіторської заборгованості підприємств складає 40–60%, що підтверджує необхідність внутрішньої стандартизації управлінського обліку. Рішення щодо внутрішньої стандартизації управлінського обліку на підприємстві повинне пройти декілька етапів: 1) визначення сфер діяльності, які необхідно стандартизувати; 2) розроблення відповідних стандартів; 3) узгодження розроблених стандартів; 4) впровадження узгоджених стандартів; 5) термін випробування (експеримент) впроваджених стандартів; 6) аудит впроваджених стандартів.

Для прискорення інкасації дебіторської заборгованості та запобігання її збільшення в майбутньому необхідно розробити чіткий план дій, зосереджених у внутрішньому документі. У стандарті управлінського обліку дебіторської заборгованості необхідно зазначити такі складові, як мета і призначення стандарту, сфера застосування, тлумачення абревіатур, відповідальні особи, опис процесу реалізації товарів (вхідні і вихідні дані, перебіг процесу), примітки, нормативні посилання, документальне оформлення, критерії ефективності (показники досягнення мети).

Опис процесу виникнення дебіторської заборгованості повинен містити такі елементи, як аналіз фактичного стану дебіторської заборгованості підприємства, аналіз стану дебіторської заборгованості на ринку, аналіз клієнтів (фінансовий стан звітності, їхнє становище на ринку, наявність неофіційних даних), вибір типу кредитної політики (лояльна, помірна, агресивна) і детальне обґрунтування вибору, класифікаційне групування клієнтів, застосування знижок за скорочення терміну розрахунків та штрафних санкцій за його порушення.

Питання організації обліку дебіторської заборгованості мають сьогодні такі проблемні моменти.

1) Нормативно рекомендована форма бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості не враховує специфіку цього активу, що обумовлює наявність різних ознак його класифікації і велику кількість методів оцінювання. А рекомендовані для використання облікові регістри не передбачають накопичення інформації про розрахунки з дебіторами різного рівня деталізації і узагальнення даних. Через це неможливо отримати інформацію про дебіторську заборгованість в тому обсязі й тому вигляді, які достатні та потрібні для управління та аналізу розрахунків з дебіторами, зокрема аналізу заборгованості загалом з метою прогнозування ймовірності настання платіжної кризи, складання рекомендацій щодо її недопущення. Отже, потребують доопрацювання та удосконалення нормативне забезпечення та організація обліку дебіторської заборгованості на підприємстві.

2) Існують невирішені проблеми відображення в обліку довгострокової дебіторської заборгованості, оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги. В обліку відсутні деталізація та співвідношення різних видів дебіторської заборгованості у загальній їх структурі. Ці питання методичного блоку облікової системи досі не вирішені.

3) Проблеми зближення бухгалтерського обліку сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості та обліку її для цілей оподаткування. Хоча законодавці і наполягають на тому, що із введенням у дію Податкового кодексу України [18] податковий облік став максимально наближеним до бухгалтерського обліку, як показує практика, проблеми їх взаємозв'язку, протиріч та розбіжностей залишилися і досі. Про це свідчать, наприклад, відмінності в порядку формування резерву сумнівних боргів у бухгалтерському обліку та обліку для цілей оподаткування, які дослідила О.М. Колеснікова [19].

Висновки. Так, для вдосконалення системи обліку та контролю дебіторської заборгованості можна рекомендувати:

1) розробити комплекс заходів щодо:

– по-перше, пошуку можливостей збільшення кількості покупців і замовників підприємства для того, щоб зменшити масштаб ризику несплати боргів;

– по-друге, постійного моніторингу потенційних дебіторів (оцінювання фінансового стану та платоспроможності, ринкової репутації, іміджу тощо);

2) створювати резерв сумнівних боргів та виробити порядок його визначення в обліковій політиці підприємства;

3) своєчасно здійснювати контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості. Значне перевищення фактичної дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стабільності підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування. Також доводиться впроваджувати в практику управління лімітування дебіторської заборгованості як у загальних обсягах, так і у розрахунку на одного дебітора (наявного чи потенційного), а також періодично переглядати граничні суми. При цьому потрібно визначити оптимальний розмір дебіторської заборгованості, яка б надлишково не іммобілізувала фінансові ресурси підприємства і не створювала б перепон для забезпечення безперебійного процесу постачання, виробництва, реалізації та розрахунків підприємства за своїми зобов'язаннями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 24–36.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік : [підручник] / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
3. Городянська Л.В. Особливості організації обліку дебіторської заборгованості на підприємстві / Л.В. Городянська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 6. – С. 9–16.
4. Коблянська О.І. Фінансовий облік : [навч. посібник]. – К. : Знання, 2004. – 473 с.
5. Костюченко В.М. Облік дебіторської заборгованості / В.М. Костюченко, А.П. Шаповалова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 7. – С. 2–9.
6. Матицина Н.М. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н.М. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 12. – С. 38–42.
7. Нападовська Л.В. Управлінський облік : [підручник для студентів ВНЗ] / Л.В. Нападовська. – К. : Книга, 2004. – 544 с.
8. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств : [підручник] / І.О. Бланк, Г.В. Ситник – К. : Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2006. – 780 с.
9. Лігоненко Л.О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства : [навч. посібник] / Л.О. Лігоненко, Н.М. Новикова – К. : КНТЕУ, 2005. – 275 с.
10. Економіка торговельного підприємства : [підручник для вузів] / [А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова] ; за ред. Н.М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
11. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon1.rada.gov.ua.
12. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : Наказ Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 року № 88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon1.rada.gov.ua.
13. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon1.rada.gov.ua.
14. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon1.rada.gov.ua.
15. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon1.rada.gov.ua.
16. Управлінський облік / [Д.Р. Хенсен, М.М. Моувен, Н.С. Еліас, Д.У. Сєнков] ; [пер. з англ. з 5-го канад. вид. О.В. Григораша, О.М. Рахубовського, Н.П. Краснік та ін.] ; наук. ред. пер. Н.П. Краснік. – К. : Міленіум, 2002. – 974 с.
17. Альбрехт Н.А. Система корпоративных стандартов: практика разработки и внедрения / Н.А. Альбрехт // Управленческий учет и финансы. – 2007. – № 2. – С. 144–152.
18. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
19. Колеснікова О.М. Проблемні питання обліку 179 резерву сумнівних боргів в контексті Податкового кодексу України / О.М. Колеснікова // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?Operation=1&iid=772.

УДК 336.717.113:336.747.5

Потриваєва Н.В.
доктор економічних наук, професор,
Миколаївський національний аграрний університет

Параконна А.В.
студентка
Миколаївського національного аграрного університету

ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І РОЗРАХУНКИ: ЕКОНОМІЧНА ТА ЮРИДИЧНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЙ

OBLIGATIONS AND PAYMENTS AS ECONOMIC AND LEGAL CATEGORY

АНОТАЦІЯ

У статті наведено результати дослідження економічної та правової сутності категорій «розрахунки» і «зобов'язання» в системі бухгалтерського обліку. Встановлено взаємозв'язок між досліджуваними поняттями. Визначено вплив трактування поняття «зобов'язання» на облік дебіторської та кредиторської заборгованості. Обґрунтовано положення, що показники, розраховані на підставі економічно вивірених даних, дадуть змогу більш точно аналізувати ефективність здійснюваних вкладень. Доведено, що реальна інформація про зобов'язання суттєво впливає на ефективність управління підприємством.

Ключові слова: розрахунки, зобов'язання, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, контрагенти.

АННОТАЦИЯ

В статье приведены результаты исследования экономической и правовой сущности категорий «расчеты» и «обязательства» в системе бухгалтерского учета. Установлена взаимосвязь между исследуемыми понятиями. Определено влияние трактовки понятия «обязательство» на учет дебиторской и кредиторской задолженности. Обосновано положение, что показатели, рассчитанные на основе экономически выверенных данных, позволят более точно анализировать эффективность осуществляемых вложений. Доказано, что реальная информация об обязательствах существенно влияет на эффективность управления предприятием.

Ключевые слова: расчеты, обязательства, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, контрагенты.

ANNOTATION

The article analyzes economic and legal essence of payments and commitments in the field of accounting. The interrelation between the researched categories is defined. The effect of the term "obligation" treatment on the organization of accounting of receivables and payables is defined. The principle that the indexes calculated with cost-adjusted data let to analyze the efficiency of contribution made precisely. The author proves that the real information on the obligations has significant effect on the firm management efficiency.

Keywords: account, liabilities, receivables, payables, counterparties.

Постановка проблеми. Актуальність досліджень понятійного апарату в економічній та правовій сферах не полишає свого провідного місця. Уточнення й визначення понятійного апарату є невідкладною потребою підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Зміни в суспільному житті змінюють і погляди науковців на окремі явища, тим самим висуваючи проблеми як економічного розуміння, так і правового регулювання в новому аспекті. Здебільшого це стосується понятійного апарату, через який питання та явища не можуть бути однаково трактовані в різних сферах економіки. Не є винятком і трактування поняття «зобов'язання».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження сутності розрахунків і зобов'язань в системі бухгалтерського обліку здійснили такі науковці, як, зокрема, Ф.Ф. Бутинець, С.Й. Вільнянський, С.Ф. Голов, С.В. Мочерний, К.О. Музиченко, І.В. Орлов, В.Ф. Палій, К.П. Сінянський, Я.В. Соколов, Т.І. Тесленко [2; 5; 10; 11; 12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на незаперечні результати їх досліджень, означена проблема вимагає подальшого вивчення з урахуванням впливу юридичної природи зобов'язання на його економічне розуміння.

Мета статті полягає у дослідженні економічної сутності розрахунків і зобов'язань в системі бухгалтерського обліку і юридичних відносин, що слугують підставою для виникнення зобов'язань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розрахунки стали невід'ємною частиною життя суспільства ще на етапі розвитку цивілізації і, за влучним висловом Ф. Хайєка, є «розширеним порядком людського співробітництва» [5]. Виникнення розрахунків між суб'єктами господарювання має безпосередній історичний зв'язок з переходом від натуральної форми господарювання до товарної (ринкової) форми. В економічній літературі термін «розрахунки» трактують як «передачу чи переведення коштів в порядку виконання грошового зобов'язання» [5], що дає змогу відокремити їх від розрахунків в сенсі підрахунку будь-чого.

Як економічна категорія «розрахунки» є діями з відчуження власних коштів на користь іншої особи або отримання коштів від іншої особи, забезпечують здійснення економічних зв'язків між людьми, виробниками і споживачами тощо щодо руху результатів праці, отриманих не для власного споживання, а для задоволення суспільних потреб. Саме розрахунки супроводжують процес обміну, завдяки якому товаровиробники, посередники та продавці вступають у взаємовідносини зі споживачами.

Сутність категорії «розрахунки» тісно взаємопов'язана із сутністю категорії «зобов'язання», під яким в найбільш спрощеному вигляді слід розуміти угоду вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо) або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку [14]. Факти виникнення зобов'язань та їх погашення (виконання) є розрахунковими відносинами.

Розрахунки і зобов'язання охоплюють широкий спектр суспільних відносин як між окремими фізичними особами та їх групами, так і між юридичними особами. Зобов'язання як борг поширюються на мораль, побутові суспільні відносини і обов'язки, майнові відносини. Зобов'язання у правовому полі є майновими відносинами щодо передачі майна, виконання робіт, надання послуг, створення і використання продуктів інтелектуальної діяльності [3]. Такі відносини завжди виникають між конкретними учасниками комерційно-товарних зв'язків, а тому мають відносний характер, оскільки особа, що володіє зобов'язальним правом, може задовольнити свої інтереси лише через дії зобов'язаної особи.

У розрахунках завжди діють як мінімум дві особи, які називаються контрагентами, тобто партнерами, які беруть участь в угоді і протистоять один одному [5]. Серед усього різноманіття суб'єктів розрахункових відносин особливе місце за величиною, частотою і складністю боргових зобов'язань належить господарським суб'єктам, а саме організаціям, підприємствам, банкам, інвестиційним, страховим компаніям та іншим установам, які здійснюють підприємницьку діяльність.

У відомому письмовому пам'ятнику давнини – папірусі Зенона, датованому 256 р. н. е., – йдеться про необхідність регулярного обліку дебіторської та кредиторської заборгованості у приватних маєтках. Наведені в папірусі рахунки боржників велися як справжні контокорентні рахунки із зазначенням боргу і його погашення [11]. Лука Пачолі у своєму відомому «Трактаті про рахунки і записи», написаному понад 500 років тому, мудро радив персонально враховувати всіх своїх боржників, вказуючи точно їх імена, прізвища та місця народження, скільки вони винні і за що. «Необхідно перераховувати власноручні розписки і нотаріальні посвідчення, якщо такі є, <...> всіх своїх довірителів (кредиторів) одного за іншим, так само і дані тобою документи, тобто розписки» [7]. Ці слова є актуальними і в сучасних умовах. Більш того, облік досліджуваних розрахунків ведеться за аналогічними правилами і трансформувався за ступенем розвитку розрахункових взаємовідносин.

Спочатку розрахунки здійснювалися у формі бартеру як найпростішої форми розрахунків. Однак такі угоди могли безперешкодно здійснюватися лише за обмеженого набору пропонованих до обміну товарів, що значно ускладнювало процес торгівлі із залученням до нього досить великого кола суб'єктів господарювання [5]. Природно, що в обліку такі операції фіксувалися у натуральному вимірі, зокрема і передачею цінностей в борг. При цьому сам облік, який перебував на стадії зародження, часто вівся одноосібно шляхом простого запам'ятовування. Потреба в реєстрації даних про різноманітні факти господарського життя привела до виникнення перших методів бухгалтерського обліку: інвентаризації і коллації (вивіряння всіх розрахунків як дебіторської, так і кредиторської заборгованості раз на тиждень). Водночас виникають і перші рахунки, а саме матеріальні (інвентарні) і рахунки розрахунків (контокорентні) [15].

У процесі розвитку і ускладнення економічних зв'язків в житті суспільства розрахунки зазнали істотних змін, що здебільшого було пов'язано з виникненням грошей як абсолютно ліквідного засобу обміну. Встановити точно момент виникнення грошей досить складно, однак можна з упевненістю стверджувати, що гроші вже були і в Стародавньому Єгипті, ще за часів Геродота, і в Стародавній Греції у вигляді монет (V ст. до н. е.). Саме тому у Стародавній Греції не тільки реєструвалися факти надходження і видачі готівки, але й практикувалися залікові платежі, а також проведення платежів в інші каси. Це явище привело до суттєвого стрибка у розвитку обліку, оскільки гроші виступали спочатку як самостійний об'єкт обліку, потім – як засіб у розрахунках і, нарешті, як міра вартості, ними стали вимірювати всі облікові об'єкти. Бухгалтерії введення грошей з твердим курсом сприяло перетворення натурального обліку на вартісний [11].

З виникненням грошей розрахунки набули грошової форми. При цьому вони переважно здійснювалися готівкою, даючи змогу безперешкодно проводити операції з великою кількістю різноманітних товаровиробників. Істотним недоліком таких розрахунків була необхідність зберігання великих сум готівкою. Крім виникнення грошей, ще одним джерелом розвитку обліку загалом і обліку розрахунків зокрема було стрімке зростання кредитних відносин. З розвитком товарного обміну виникає своєрідна його форма, зважаючи на яку, відчуження товарів може бути відокремлене за часом від реалізації їх ціни, тобто товари можуть бути продані в кредит (у борг). Іншими словами, відбувається становлення комерційного кредитування, під час якого одні господарюючі суб'єкти надають іншим кредит у формі продажу товарів з відстроченням платежу [4]. Розбіжність у часі покупок і продажів породжує функцію грошей як засобу платежу. В результаті кредитної угоди виникає різновид паперових грошей – вексель, або боргове зобов'язання. За ступенем розвитку товарно-грошових відносин готівку стали замі-

нювати векселями (борговими зобов'язаннями), виданими окремими особами.

Широкий розвиток кредитних відносин привів до появи безготівкової форми розрахунків, яка має ряд переваг перед готівковими розрахунками. Застосування безготівкових розрахунків дало змогу істотно знизити витрати на грошовий обіг, скоротити потребу у готівці й забезпечити більш надійне збереження грошових коштів. З кінця XIX ст. безготівкові розрахунки (сьогодні вони фактично становлять до 90%) успішно замінюють платежі готівкою. Готівкою обслуговують переважно розрахунки фізичних осіб і тіньовий господарський оборот юридичних осіб [15].

Формування банківського інституту також вплинуло на розвиток безготівкових розрахунків та організацію їх обліку. Основним досягненням банківської бухгалтерії є облік безготівкових розрахунків, тобто переказ коштів клієнтів за їхніми рахунками. Внесок або переказ коштів здійснювався на підставі платіжних документів, які називалися «діаграфе» [5]. Поточний облік безготівкових розрахунків включав в себе запис імені вкладника, суми вкладу, третіх осіб (одержувача, поручителя). Рахунки клієнтів придбали інші позначення: дебет (він повинен) і кредит (він має). Самі клієнти і банкіри ставали дебіторами (боржниками) і кредиторами (довірителями). Кожен факт руху грошових коштів в касі і здійснення розрахунків з дебіторами і кредиторами відбивався як бухгалтерське проведення «від – до (кому)». Зазначений прийом виявився вирішальним для розвитку бухгалтерії. Отже, склалася наявна система обліку розрахунків з контрагентами, за якої зобов'язання підприємств у вигляді дебіторської та кредиторської заборгованості відображаються на рахунках з обліку розрахунків.

Юридичний підхід у трактуванні зобов'язань, за визначенням Ж.В. Завальної, полягає у тому, що за змістом «зобов'язання» є певною дією, яка повинна бути виконана в майбутньому, при цьому зобов'язаний суб'єкт несе відповідальність за невиконання свого обов'язку. Згідно з юридичним трактуванням зобов'язання підприємства сприймаються користувачами бухгалтерської звітності як майбутні грошові потоки. Дебіторська заборгованість розглядається як грошові кошти, які мають надійти підприємству, а кредиторська заборгованість, відповідно, – як майбутні виплати, тобто відтік (вилучення) грошових коштів з обороту підприємства [3].

Отже, зі змісту чинних правових норм випливає, що зобов'язання повинні відображатися на рахунках з обліку розрахунків за сумами, що підлягають отриманню або виплаті на кожен конкретний момент часу, або за розміром ціни угоди (зобов'язання, підставою яких є договір), або за розміром, що визначається законом (зобов'язання, підставою яких є закон). Крім того, зобов'язання можуть оцінюватися за сумою, що підлягає відшкодуванню шкоди, визнаної пасивною стороною зобов'язання. При цьому з моменту виникнення зобов'язання до моменту його погашення сума оцінки може змінитися тільки через дії зазначених факторів.

Аналізуючи юридичне трактування зобов'язань, слід зазначити, що їх оцінка визначається принципом номіналізму. За ствердженням Л.А. Лунца, оцінка зобов'язань не схильна до впливу ніяких економічних чинників, зокрема інфляції [11]. Таким чином, юридичний підхід до визначення реального розміру зобов'язань ігнорує той факт, що він весь час змінюється.

Економічний підхід дає змогу значно ширше розглянути зміст категорії «зобов'язання». З економічної точки зору зобов'язання суб'єкта господарювання, тобто дебіторська і кредиторська заборгованість, є відносинами між різними особами, які виникають під час передачі грошей (майна, коштовностей) у тимчасове користування на умовах повернення і, як правило, зі сплатою відсотків. Іншими словами, дебітор у площині зобов'язань є особою, яка отримала кредит від підприємства, кредитор – особою, яка надала цей кредит. Відповідно, дебіторська заборгованість – це кредит, наданий підприємством своїм контрагентам, а кредиторська заборгованість – кредит, наданий підприємству його контрагентами.

Таким чином, наявність кредиторської заборгованості перед контрагентами може означати те, що підприємство з моменту виникнення цієї заборгованості до моменту її погашення отримує у розпорядження додатковий обсяг коштів в сумі наявного боргу. Бухгалтерські проведення, що відображають придбання активів на умовах подальшої оплати, доводять, що протягом часу, доки борг не буде погашено, покупець фактично користується подвійним обсягом коштів. По-перше, у власність (розпорядження) підприємства переходять придбані активи, які будуть приносити йому доходи, а по-друге, ті гроші, які тимчасово не будуть виплачені постачальнику, можуть використовуватися в обороті, приносячи прибуток. Якщо на суму заборгованості перед кредитором через умови договору не нараховуються відсотки, підприємство отримує від своїх постачальників абсолютно безкоштовний кредит. Отже, чим більшим є термін з моменту виникнення боргу до моменту його погашення, тим вигіднішою є угода для дебітора.

Економічний підхід, на наш погляд, передбачає зовсім інші правила оцінки зобов'язань господарюючих суб'єктів, побудованих за принципом тимчасової цінності грошей. Обчислення поточної суми зобов'язань за зазначеним вище принципом означає процедуру нарощення або дисконтування, даючи змогу реально визначити належну до отримання суму зобов'язань протягом періоду його погашення. Знецінення грошей у часі, як наслідок дії принципу тим-

часової їх цінності, визначається двома факторами: інфляцією і відсотком прибутку підприємства. Особливо гостро потреба у формуванні достовірної інформації, згідно з економічними реаліями, виявляється в сучасних умовах, коли суми окремих угод перевищують мільйонні значення. У подібних умовах роль економічної оцінки зобов'язань значно зростає. При цьому сутність такої оцінки полягає не у зміні підсумкового фінансового результату, а у зміні його розподілу у часі, даючи змогу спостерігати за змінами вартості активів і зобов'язань за кожний звітний період окремо.

Висновки. Вибір варіанту трактування поняття «зобов'язання» є важливим з огляду на формування інформації в системі бухгалтерського обліку, який є основою для здійснення економічного та фінансового аналізу, зовнішнього і внутрішнього контролю тощо. Інформація про зобов'язання суттєво впливає на ефективність управління підприємством. Показники, розраховані на підставі економічно вивірених даних, дадуть змогу більш точно аналізувати ефективність здійснюваних вкладень, а також знизити ризики внаслідок розрахунків підприємства з контрагентами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аномалії в цивільному праві України : [навчально-практичний посібник] / відп. ред. Р.А. Майданик. – К. : Юстиніан, 2007. – 912 с.
2. Вільнянський С.Й. Загальне вчення про зобов'язання / С.Й. Вільнянський // Антологія української юридичної думки / за заг. ред. Ю.С. Шемшученка. – Т. 9. – К. : Юридична книга, 2008. – 465 с.
3. Завальна Ж.В. Щодо питання про юридичну природу зобов'язання / Ж.В. Завальна // Часопис Київського університету права. – 2012. – № 2. – С. 147–150.
4. Менгер К. Основания политической экономии / К. Менгер // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. – М. : Экономика, 1992. – 493 с.
5. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія : в 3 т. / С.В. Мочерний. – К. : Академія, 2000– . Т. 1. – 2000. – 864 с.
6. Музиченко К.О. Економічна сутність розрахункових операцій / К.О. Музиченко // Управління розвитком. – 2014. – № 15. – С. 66–68. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_15_32.
7. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях / Л. Пачоли. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 364 с.
8. Піхняк Т.А. Економічна сутність безготівкових розрахунків / Т.А. Піхняк, М.А. Кобилецька // Молодий вчений. – 2014. – № 6 (2). – С. 13–15. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_6(2)__4.
9. Савиньи Ф.К. Обязательственное право / Ф.К. Савиньи ; предисл. В.Ф. Попондопуло ; перев. с нем. В. Фуксаи, Н. Мандро. – СПб. : Юридический центр Пресс, 2004. – 365 с.
10. Сінянський К.П. Зобов'язання як теоретико-правова категорія / К.П. Сінянський // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. – 2016. – Вип. 39(2). – С. 25–31. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvuzhpr_2016_39(2)__7.
11. Соколов Я.В. Занимательные очерки истории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов, М.Л. Пятов // 1С: Бухгалтерский учет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.buh.ru/document-51.
12. Тесленко Т.І. Виникнення зобов'язань, їх класифікація та відображення у фінансовій звітності / Т.І. Тесленко // Науковий вісник Національної академії державної податкової служби України. – 2014. – № 1(23). – С. 122–126.
13. Хомін П.Я. Особливості обліку розрахунків з постачальниками (підрядниками) по нових регістрах журнальної форми / П.Я. Хомін // Бухгалтерський облік та аудит. – 2012. – № 116 ; 2013. – № 1. – С. 59–62.
14. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 р. № 435 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/5.
15. Шира Т.Б. Зарубіжний досвід організації обліку розрахунків з покупцями / Т.Б. Шира // Наукові записки Української академії друкарства. – 2014. – № 4. – С. 72–78.

УДК 657.012.201

Сирцева С.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Миколаївського національного аграрного університету

Щербак М.М.
магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ КОНТРАГЕНТАМИ

AREAS OF IMPROVEMENT OF ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT PAYMENTS TO CONTRACTORS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні аспекти обліку, аналізу й аудиту розрахунків із контрагентами в сучасних умовах господарювання. Встановлено, що організацію обліку, аналізу та аудиту розрахунків за дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві необхідно починати з процедури підготовки облікової політики, яка становить базу для аналізу та аудиту. Доведено, що своєчасний та ефективний контроль облікової діяльності сприяє формуванню повної та достовірної інформації щодо розрахунків із контрагентами. Для вирішення даного питання запропоновано в структурі підприємства створити службу внутрішнього аудиту, та виділено основні її функції щодо розрахунків із контрагентами.

Ключові слова: облік, аналіз, аудит, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, розрахунки з контрагентами.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные аспекты учета, анализа и аудита расчетов с контрагентами в современных условиях хозяйствования. Установлено, что организацию учета, анализа и аудита дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии необходимо начинать с процедуры подготовки учетной политики, которая служит базой для анализа и аудита. Доказано, что своевременный и эффективный контроль учетной деятельности способствует формированию полной и достоверной информации по расчетам с контрагентами. Для решения данного вопроса предложено в структуре предприятия создать службу внутреннего аудита, и выделены ее основные функции по расчетам с контрагентами.

Ключевые слова: учет, анализ, аудит, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, расчеты с контрагентами.

ANNOTATION

The article deals with the main aspects of accounting, analysis and audit of calculations with the contractors in the modern business environment. It was established that the accounting, analysis and audit of calculations for payable and receivable accounts at the company should begin with the procedure of preparation of accounting policy, that actually constitutes the basis for analysis and auditing. One of the methods of increasing efficiency of such a calculation system at the company is to develop a clear structure of all related payments. It is proved that timely and effective control of accounting promotes full and accurate information on calculations with the contractors. In order to resolve this issue, the Internal Audit Service within the structure of the enterprise is proposed to create; also its main functions on calculations with the contractors are highlighted.

Keywords: accounting, analysis, audit, receivable accounts, payable accounts, calculations with contractors.

Постановка проблеми. У сучасній економіці спостерігаються значні зміни в господарській, економічній і соціальній діяльності підприємств. Значна частина змін розпочалася ще з прийняттям Податкового кодексу України та відміною основних законодавчих та нормативних актів, на основі яких базувалася робота суб'єктів підприємницької діяльності, зумовила посилення контролю та інтересу до питань розрахунків між контрагентами.

Незважаючи на повний контроль із боку держави, у системі розрахунків існує низка проблем, пов'язаних із несвоєчасністю погашення зобов'язань. Одним із найбільш складних і суперечливих питань діяльності українських підприємств є організація внутрішнього аудиту дебіторської та кредиторської заборгованості. Дане питання зумовлене поширеною проблемою неплатежів та пов'язане з існуванням недостатньої організації обліку в структурі господарюючого суб'єкта. Розрахунки з контрагентами нерозривно пов'язані з вхідними та вихідними грошовими потоками, які становлять основу процесу забезпечення безперервної діяльності суб'єктів господарювання. Затягування строків отримання платежів та погашення зобов'язань приводить до сповільнення операційного циклу та зниження ділової активності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема розрахунків із контрагентами на рівні методології обліку, аналізу й аудиту розглядалася провідними вітчизняними науковцями, серед яких: Ф.Ф. Бутинець, Г.В. Власюк, М.А. Козоріз, С.Ф. Голов, О.С. Кравченко, Є.В. Мних, А.С. Барановська, О.М. Петрик, І.Б. Садовська та ін. Проте низка питань досі залишається недостатньо вивченою, що зумовлює актуальність даного дослідження.

Мета статті полягає у виявленні основних проблем обліку, аналізу й аудиту розрахунків із контрагентами та розробці пропозицій щодо їх удосконалення в ринкових умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан економіки України характеризується необґрунтованими політичними подіями, некерованими інфляційними процесами, нестабільністю суспільних зв'язків та іншими несприятливими для розвитку економіки чин-

никами. Сучасні умови господарювання вимагають вирішення цілої низки нерозв'язаних облікових проблем, у тому числі й з обліку дебіторської заборгованості.

На підставі даних з економічної літератури можна стверджувати, що основними проблемами в обліку розрахунків із покупцями і замовниками досі залишаються: невизначеність обліку простроченої і безнадійної заборгованості та її рефінансування, криза неплатежів, аналіз заборгованості та автоматизація бухгалтерського обліку взаєморозрахунків із покупцями і замовниками підприємств та багато інших.

Для прийняття зацікавленими особами адекватних та вчасних рішень щодо наявної політики управління в процесі антикризового регулювання фінансово-господарського стану істотне значення мають актуальність та якість інформації про стан розрахунків із покупцями і замовниками, що формується на базі даних бухгалтерського обліку конкретних суб'єктів господарювання. Однак форма бухгалтерського обліку з покупцями і замовниками, яку рекомендували нормативно, не враховує специфіки цього активу. Крім того, облікові регістри, що рекомендовані для використання, не передбачають накопичення інформації про розрахунки з покупцями і замовниками різного рівня деталізації і узагальнення. Це зумовлює неможливість отримання інформації від покупців і замовників в обсязі та вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків із метою прогнозування ймовірності настання платіжної кризи суб'єктів господарювання, складання рекомендацій щодо її попередження [1, с. 258].

Вирішення вищенаведеної складної проблеми багато в чому залежить від удосконалення бухгалтерського обліку розрахунків. Із багатьох об'єктивних причин науковці не могли передбачити тих чинників, які сьогодні впливають на розвиток економіки і бухгалтерського обліку в Україні. Результатом впливу несприятливих чинників є зниження ділової активності підприємств, їхня низька платоспроможність, яка здебільшого призводить до кризового стану господарюючих суб'єктів та кризи неплатежів. Характерними ознаками низької платоспроможності підприємств є несвоєчасність погашення дебіторської заборгованості та повернення заборгованості в неповному обсязі, що стає причиною виникнення сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. Саме тому, враховуючи сучасні умови господарювання, можна стверджувати, що важливою передумовою уникнення зазначених проблем є створення належним чином організованої системи бухгалтерського обліку розрахунків із покупцями і замовниками [2, с. 65–71].

На сучасному етапі діюча система розрахунків із контрагентами ще не відповідає вимогам прискорення грошового обігу і зміцнення фінансового стану підприємства, що, своєю чергою, веде до нестабільності у постачанні основних товарно-матеріальних цінностей. Недотримання договірної та розрахункової дисципліни, несвоєчасне висування претензій щодо боргів, які виникають, призводять до значного зростання невиправданої дебіторської заборгованості, а отже, до нестабільності фінансового стану підприємства.

Прагнення підприємств збільшити обсяги реалізації і розширити коло покупців і замовників призводить до необхідності реалізовувати в кредит товари, продукцію, роботи або послуги. Збільшення термінів відстрочки платежу призводить до збільшення обсягів продажів і, як наслідок, збільшення суми прибутку. Але разом зі збільшенням прибутків відбувається підвищення ймовірності зростання безнадійних боргів, дефіциту обігових коштів та збільшення витрат на залучення коштів для фінансування поточної операційної діяльності, що стає причиною скорочення прибутків [3, с. 111].

На ефективність діяльності вітчизняного підприємства значною мірою впливають створена організаційна структура, якість підготовки облікової інформації, професійний рівень фахівців, належна оцінка отриманих даних, які зумовлюють прийняття управлінських рішень і значною мірою впливають на ефективність проведення аудиту. Бухгалтер під час ведення обліку і здійснення податкових розрахунків на вітчизняному підприємстві має орієнтуватися в методологічних розбіжностях різних законодавчих баз, які регулюють дві економіко-правові системи – обліково-аналітичну та податкову. Також свою специфіку мають облік та аудит дебіторської і кредиторської заборгованості, що і спричинює значні труднощі під час організації ефективної системи обліку, аналізу та аудиту розрахунків за ними [4, с. 155].

Організацію обліку, аналізу й аудиту розрахунків за дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві необхідно починати з процедури підготовки облікової політики, яка становить базу для аналізу та аудиту. Для вдосконалення ефективної організації такої системи розрахунків на підприємстві слід розробити чітку структуру всіх розрахунків, пов'язаних із ними (рис. 1). Як неоднозначність та нечіткість вітчизняної законодавчої бази відображається на економічних показниках країни, так і суперечливі методики, норми та методи обліку, аналізу чи аудиту відображаються на результатах діяльності підприємства, тому для вдосконалення організації ефективної системи обліку, аналізу й аудиту розрахунків за дебіторською і кредиторською заборгованістю необхідно проводити в рамках цілісної системи, яка б базувалася на одній методиці.

Передусім варто наголосити, що облікова політика підприємств у сфері дебіторської заборгованості представлена лише в загальних рисах, тому доречним буде доповнення Наказу про облікову політику необхідними елементами обліку, такими як величина сумнівних боргів,

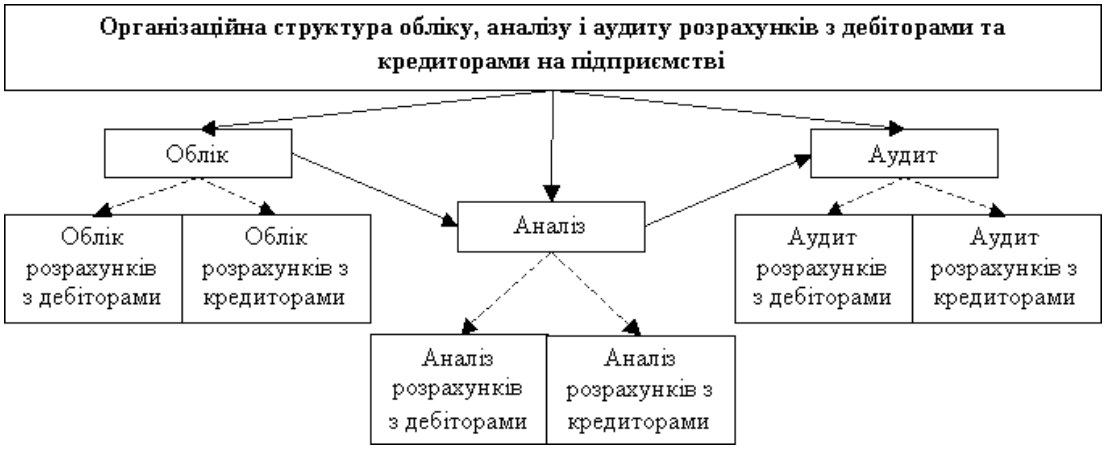


Рис. 1. Організаційна структура обліку, аналізу й аудиту розрахунків із дебіторами та кредиторами на підприємстві

класифікація дебіторської заборгованості за кожним покупцем або замовником, списання дебіторської заборгованості з балансу та ін. Це дасть змогу повніше висвітлювати питання організації бухгалтерського обліку та підвищити контроль над розрахунками з покупцями та замовниками [5, с. 40–44].

Так, облікова політика на підприємстві повинна формуватися за трьома етапами:

1. Організаційний етап – керівник підприємства призначає групу фахівців, які обов'язково беруть участь у підготовці проекту облікової політики та обґрунтовують форму ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.

2. Технологічний етап – фахівці повинні здійснити огляд та запропонувати побудову нової бухгалтерської служби, тип структури апарату бухгалтерії, форму організації облікового та аналітичного процесів за технічними ознаками, які є основними на кожному підприємстві. Необхідно також організувати обліковий процес на кожній ділянці, дати оцінку загальним і специфічним принципам та методам організації обліку й аналізу залежно від галузі та специфіки діяльності даного підприємства. Під час прийняття ефективних управлінських рішень пропонуємо розглянути обрані методи разом із показниками фінансово-господарської діяльності підприємства та провести оцінку їх переваг у майбутньому.

3. Заключний етап – фахівці готують і докладно обговорюють проект організації облікової політки підприємства, і тільки після врахування всіх пропозицій та особливостей проект затверджується керівником.

Також повинні визначатися терміни проведення інвентаризації розрахунків із дебіторами і кредиторами для виявлення безнадійних заборгованостей та потенційних зобов'язань, необхідності в резервах безнадійних дебіторських заборгованостей. Оскільки виявлена в процесі інвентаризації заборгованість повинна бути погоджена обома сторонами – учасниками розрахунків (дебіторами і кредиторами), потрібно зробити звірку розрахунків із контрагентами. Для цього контрагентам направляються виписки з аналітичних рахунків обліку про їх заборгованість. Такі виписки мають вигляд акта звірки розрахунків, який складений у довільній формі, але містить обов'язкові реквізити. В акті звірки слід також указати дату та номер договору, укладеного між підприємствами, а також суму заборгованості. Якщо підприємство-контрагент є одночасно дебітором і кредитором, йому необхідно передати акт, в якому окремо буде зазначена дебіторська і кредиторська заборгованість [6, с. 82].

Підприємство-дебітор після одержання виписки повинне підтвердити суму заборгованості або заявити свої заперечення. В окремих випадках, якщо до кінця звітного періоду розбіжності залишилися неврегульованими, кожна зі сторін відображає розрахунки з дебіторами та кредиторами в сумах, сформованих за даними бухгалтерського обліку.

Щоб уникнути неврегульованих сум заборгованості, рекомендуємо під час укладання договору передбачити в ньому періодичність і строк проведення звірок розрахунків.

Наступним етапом організації обліку, аналізу й аудиту розрахунків є встановлення ефективного аналізу на підприємстві. На основі наведеної вище облікової політики група фахівців проводить комплексний аналіз для вибору найефективнішого методу аналізу розрахунків із дебіторами і кредиторами підприємства, що ґрунтувався би на принципах:

- усебічності;
- неперервності;
- комплексності аналізу даних бухгалтерського обліку [7, с. 115].

Розглядаючи питання аналізу дебіторської заборгованості (розрахунку з контрагентами), слід ознайомитися з одним із методів розрахунку з покупцями, що широко використовується в країнах із розвинутими ринковими відносина-

ми, а саме методом надання знижок за дострокової оплати. Відомо, що за умов інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство-виробник реально одержує лише частину вартості реалізованої продукції, тому підприємству інколи вигідніше зробити знижку на реалізований товар за умови швидкої оплати рахунка (наприклад, у десятиденний строк), ніж утратити більшу суму в результаті інфляції.

За умови достовірного обліку та ефективного аналізу на підприємстві фахівці матимуть усю необхідну інформацію для проведення аудиту розрахунків із дебіторами та кредиторами підприємства.

Ретельне виконання всіх етапів організації обліку, аналізу та аудиту розрахунків дасть змогу побудувати на підприємстві ефективну систему, за допомогою якої можна ефективно керувати дебіторською і кредиторською заборгованістю підприємства. Така система не тільки покращить розрахунки з контрагентами, але й надасть більші можливості до ефективного залучення коштів у грошовий обіг на підприємстві, що відобразиться на результатах його діяльності в цілому [8, с. 83].

Не викликає сумнівів, що автоматизація обліку дає змогу значно полегшити роботу бухгалтерії в цілому та кожного бухгалтера окремо, особливо під час упровадження телекомунікаційного обміну інформацією між автоматизованими робочими місцями облікових працівників із використанням комп'ютерних мереж. Ведення повністю автоматизованого обліку з використанням програмного продукту «1С:Бухгалтерія 8» значно прискорить ведення обліку дебіторської заборгованості та розрахунків із контрагентами.

Дебіторська заборгованість автоматично контролюється під час оформлення документів відвантаження. Товар не повинен бути відвантажений, якщо заборгованість за попередні відвантаження більше зазначеної в договорі або якщо перевищено зазначений там припустимий термін (припустимий термін припускає відвантаження тільки у разі повної оплати попередніх постачань).

Під час розрахунку з постачальником дебіторська заборгованість постачальника контролюється при оформленні оплат (фінансовим відділом). Рішення про умови роботи з контрагентом приймається заздалегідь. Якщо виникають проблеми з контрольованими параметрами заборгованості, система сповіщає про це. З однією інформацією в загальній системі працюють різні служби. На одну покладено прийняття рішення, на іншу – контроль. Це ставить ще одне завдання, якому раніше приділяли порівняно мало уваги – адміністрування системи.

Ще одна група проблем пов'язана з визначенням напрямів розвитку внутрішнього контролю розрахунків із контрагентами як ключового елемента комплексної системи обліково-аналітичного забезпечення. Дослідження сутності бухгалтерського обліку, аналізу й аудиту дало змогу уточнити функції внутрішнього аудиту в системі обліково-аналітичного забезпечення розрахунків із контрагентами. Бухгалтерський облік забезпечує керівництво організаційною інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень, та формує інформаційну базу для здійснення своєчасного контролю фінансово-господарської діяльності.

Для вирішення означеної проблеми рекомендуємо створення служби внутрішнього аудиту в структурі підприємств, а саме функції внутрішнього аудиту розрахунків із контрагентами як найбільш ефективний вид контролю на підприємстві (рис. 2).

Головне завдання органів внутрішнього контролю полягає в забезпеченні задоволення

Рис. 2. Функції внутрішнього аудиту розрахунків із контрагентами

потреб органів управління в частині надання контрольної інформації з різних питань, що цікавлять керівництво, тому основними функціями внутрішнього контролю є:

- оцінка адекватності системи внутрішнього контролю – перевірка ланок управління (у тому числі бухгалтерської служби), надання обґрунтованих пропозицій щодо усунення виявлених недоліків і рекомендацій із підвищення ефективності управління;
- оцінка ефективності діяльності – здійснення експертної оцінки різних сторін функціонування організації (у тому числі сфери розрахунків із контрагентами) і надання обґрунтованих пропозицій щодо їх удосконалення.

Створення системи внутрішнього аудиту на підприємстві дасть змогу:

- забезпечити ефективне функціонування, стійкість і максимальний розвиток організації в умовах багатопланової конкуренції;
- зберегти й ефективно використовувати ресурси і потенціал організації;
- своєчасно виявити і мінімізувати комерційні, фінансові та інші ризики в управлінні організацією;
- сформувати адекватну сучасним, постійно мінливим умовам господарювання систему інформаційного забезпечення всіх рівнів управління, що дає змогу своєчасно адаптувати функціонування організації до трансформаційних змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Висновки. Отже, облік, аналіз та аудит розрахунків із контрагентами є найважливішою ділянкою бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів та грошових надходжень підприємств. Запропоновані заходи щодо вдосконалення обліку, аналізу й аудиту розрахунків із контрагентами сприятимуть ефективному управлінню ними на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : [підручник] / В.В. Сопко, В.П. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2015. – 258 с.
2. Зеленко С.В. Обліково-аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю за товари, роботи та послуги / С.В. Зеленко // Економічні науки. – 2014. – № 11(41). – С. 65–71.
3. Басюк А. Удосконалення аналітичного обліку розрахунків з контрагентами в умовах його автоматизації / А. Басюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/32_PRNT_2013/Economics.
4. Фокіна Н.П. Економічна безпека підприємства – найважливіша складова фінансової стійкості / Н.П. Фокіна // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 8. – С. 111–115.
5. Власюк Г.В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками / Г.В. Власюк // Держава та регіони. – 2009. – № 5. – С. 40–44.
6. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік в Україні. Міфологія. Частина 2 / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 524 с.
7. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління : [монографія] / Є.В. Калюга. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2014. – 360 с.
8. Маркус О.В. Напрями вдосконалення управлінського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, інструменти контролю платоспроможності підприємств / О.В. Маркус, І.О. Романюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //www.economy.nayka.com.ua.

УДК 338.64

Трачова Д.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійського державного агротехнологічного університету

ФОРМУВАННЯ ОКРЕМИХ ЕЛЕМЕНТІВ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION OF THE ENTERPRISES DEPRECIATION POLICY ELEMENTS

АНОТАЦІЯ

Питання формування амортизаційної політики підприємства в даний час повинно розглядатися не тільки в контексті суто облікової проблеми як складової частини облікової політики. У XXI ст. до визначення елементів амортизаційної політики повинні долучатися фахівці різноманітних служб підприємства, оскільки саме амортизаційна політика знаходиться на перетині інтересів власників, фіскальних органів, інвесторів та держави. Забезпечення ефективної амортизаційної політики – це запорука науково-технічного прогресу країни в цілому, а не підприємства зокрема. Більш детальне вивчення окремих складників амортизаційної політики, зокрема строків корисного використання об'єктів необоротних активів, дає змогу стверджувати, що участь інженерів дає змогу визначати цей елемент з урахуванням тенденцій інноваційного розвитку та з урахуванням світової практики експлуатації аналогічних об'єктів. Для забезпечення розвитку цьому напряму вдосконалення амортизаційної політики підприємства необхідно змінити ставлення держави до нормативного регулювання строків корисного використання об'єктів необоротних активів.

Ключові слова: амортизаційна політика підприємства, інноваційний розвиток, науково-технічний прогрес, складові елементи амортизаційної політики, державне регулювання.

АННОТАЦИЯ

Вопросы формирования амортизационной политики предприятия в настоящее время должны рассматриваться не только в качестве сугубо учетной проблемы как составляющей учетной политики. В XXI веке в определении элементов амортизационной политики должны участвовать специалисты различных служб предприятия, поскольку именно амортизационная политика формируется на пересечении интересов владельцев, фискальных органов, инвесторов и государства. Обеспечение эффективной амортизационной политики – это залог научно-технического прогресса страны в целом, а не предприятия в частности. Более детальное изучение отдельных составляющих амортизационной политики, в частности сроков полезного использования объектов необоротных активов, позволяет утверждать, что участие инженеров дает возможность определять этот элемент с учетом тенденций инновационного развития и практики эксплуатации аналогичных объектов. Для обеспечения развития амортизационной политики в этом направлении необходимо изменить отношение государства к нормативному регулированию сроков полезного использования объектов основных средств.

Ключевые слова: амортизационная политика предприятия, инновационное развитие, научно-технический прогресс, элементы амортизационной политики, государственное регулирование.

ANNOTATION

Questions of the enterprise's amortization policy formation must be considered not only as an accounting problem. Amortization policy in the twenty-first century, formed with the participation of engineering and economic services enterprise depreciation policy questions are at the intersection of the owners interests the fiscal authorities, investors and the state. Ensuring effective amortization policy - is the key to scientific and technological progress of the country. The participation of engineers in determining the useful lives makes it possible to determine it on the basis of innovative development trends and practices in operation of similar facilities in other countries. To ensure the development of the amortization policy you want to change the state's attitude to the normative regulation of the useful lives of fixed assets.

Keywords: depreciation policy of the enterprise, innovation development, scientific and technological progress, the elements of the amortization policy, government regulation.

Постановка проблеми. Підвищення ефективності використання необоротних активів підприємств є одним з основних питань, яке треба розглядати у період трансформації економіки країни. Від вирішення цієї проблеми залежать фінансовий стан підприємства та конкурентоспроможність його продукції на ринку. Для підвищення ефективності використання необоротних активів на підприємстві першочергове значення має їх відтворення.

Основне питання амортизаційної політики підприємств в даний час – це лише обрання методу амортизаційних відрахувань. Обраний метод нарахування амортизації закріпляється приказом та відображається в обліковій політиці підприємства. Однак для розробки ефективно діючої амортизаційної політики підприємства треба визначити низку інших факторів, що пов'язані з експлуатацією об'єктів основних засобів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові підходи до визначення суті і змісту амортизаційної політики містять багато спільних рис, однак мають суто економічну спрямованість, переважно без облікового складника. Пошук ефективних шляхів формування амортизаційної політики неможливий без розгляду суті та ролі амортизації, чому присвячені праці таких учених, як: Брошенко О.В., Гудзь О.Є., Жердєв Є.В., Караваева Н.І., Крапля І.В., Кленін О., Олійник О.В., Партин Г.О., Правдюк О.Л., Проданчук М.А., Чорнявська Т.М. [1–10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Формуючи методологію облікової політики, фахівці повинні розуміти, що питання амортизаційної політики підприємства – це питання не розміру доходів і витрат, не формування інвестиційного фонду для оновлення необоротних активів, а питання технічного прогресу підприємств країни. У часи стрімкого розвитку технологій і розширення ін-

формаційного простору неможливо концентруватися на суто облікових методах нарахування амортизації. Її необхідно формувати сукупними силами облікових, технічних та економічних служб підприємства. Одним із важливих критеріїв формування амортизаційної політики повинні стати обґрунтовані строки корисного використання об'єктів необоротних активів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Амортизація – систематичний розподіл вартості об'єкта, що бере участь у процесі виробництва, на вартість вироблених товарів, робіт, послуг [11, с. 173]. В економіці об'єкти матеріального світу розподіляються за характером їх участі в процесі виробництва на оборотні та необоротні активи.

Оборотні активи повністю переносять свою вартість на вартість об'єкта виробництва одразу за один раз (наприклад, на сировину, матеріали), а необоротні – поступово, у процесі амортизації. Особливістю останніх є те, що вони беруть участь у процесі виробництва не одного об'єкта (продукції, робіт, послуг), а багатьох – вони використовуються у процесі виробництва, як правило, досить тривалий час.

Нарахування амортизації регламентується П(С)БО 7, за яким амортизація – це систематичне розподілення вартості основних засобів, яка амортизується протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [12].

Серед альтернативних методів нарахування амортизації, що передбачені стандартами GAAP, можна зазначити такі, як метод списання та заміни, метод групового та змістовного обліку зносу, метод оцінки товарно-матеріальних запасів.

Нарахування амортизації в податковому обліку регламентується Податковим кодексом України, за яким амортизація – це поступове віднесення витрат, що пов'язані з придбанням, виготовленням та покращенням основних фондів, на зменшення скорегованого прибутку у межах поставлених норм амортизаційних відрахувань [13].

У сучасному інформаційному світі в процесі виробництва часто використовують не лише матеріальні, а й нематеріальні об'єкти – так звані нематеріальні активи. Якщо ці об'єкти використовують понад один рік, із погляду витрат вони також підлягають амортизації, що є майже повністю подібною до амортизації основних засобів.

У бухгалтерському обліку вироблено досить чіткі критерії для визначення об'єктів, що підлягають амортизації. Це об'єкти (активи), що мають очікуваний строк корисного використання понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік). Такі об'єкти підлягають амортизації.

Об'єкти (активи), що мають строк корисного використання не більше одного року, амортизації не підлягають і незалежно від вартості відносяться на витрати одразу під час їх передачі в експлуатацію.

Підприємство може переглядати методи нарахування амортизації у разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигід від використання об'єкта (п. 28 П(С)БО 7, п. 31 П(С)БО 8) [12; 14]. Нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації, про що слід зазначити у розпорядчому акті.

Методи амортизації основних засобів у бухгалтерському обліку передбачені п. 26 П(С)БО 7, ці самі методи застосовуються і для амортизації нематеріальних активів підприємства (п. 27 П(С)БО 8). Підприємство самостійно обирає метод амортизації з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигід від використання відповідного об'єкта.

Усупереч поширеній думці обрання методу амортизації не є постійною складовою частиною облікової політики. Ці методи можна, але не обов'язково зазначати у положенні про облікову політику. Цілком достатньо, коли методи амортизації визначаються окремо для кожного об'єкта основних засобів під час уведення їх в експлуатацію.

За даними проведеного обстеження підприємств Запорізької області, на практиці для основних засобів та нематеріальних активів використовують прямолінійний метод (інші методи застосовують нечасто).

Для малоцінних необоротних матеріальних активів зазвичай використовують або метод 50%/50%, або метод 100%-го списання. Останній на сьогодні є доцільнішим через деякі неузгодженості щодо поняття малоцінних необоротних матеріальних активів і основних засобів у податковому законодавстві. При цьому перерахунок амортизації за попередні періоди не відбувається, оскільки зміни стосуються лише поточного і майбутніх періодів (п. 38 МСБО 8) [15].

Однак суто облікових методів нарахування амортизації для формування облікової політики підприємства замало. Необхідна спільна робота технічних і управлінських служб, зокрема для визначення строку корисного використання, який підприємство визначає самостійно під час уведення об'єкта в експлуатацію (для нематеріальних необоротних активів – під час зарахування на баланс) у розпорядчому акті щодо зарахування на баланс.

Але слід узяти до уваги, що строк використання призупиняється на період реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації такого активу. Загалом підприємство є вільним у виборі строку і має враховувати особливості своїх виробничих процесів. Безперечно, що різні об'єкти основних засобів матимуть різні строки корисного використання залежно від інтенсивності їх застосування в діяльності підприємства. Саме цей показник повинен установлюватися спільно з технічними службами підприємства з урахуванням не тільки його фізичного зносу, а й світових тенденцій

модернізації даного виду обладнання або інноваційного розвитку певного виду виробництва.

Однак на суто внутрішні показники формування амортизаційної політики впливають чинники нормативного регулювання фіскальної політики держави.

Так, для тих платників податку на прибуток, які визначають податкові різниці, на обрання очікуваного строку на практиці впливають норми Податкового кодексу України. Згідно з пп. 138.3.3 Кодексу, у податковому обліку встановлено мінімально допустимі строки для розрахунку податкової амортизації [13]. У податковому обліку підприємство використовує більші строки: або згідно з бухгалтерським обліком підприємства, або визначені цим підпунктом Податкового кодексу України (залежно від груп), тому якщо строк використання у бухгалтерському обліку підприємство визначить коротшим, ніж визначено в ПКУ, воно матиме тимчасову податкову різницю (відстрочений податковий актив).

У майбутньому, коли в бухгалтерському обліку амортизація об'єкта завершиться, він і далі амортизуватиметься у податковому обліку, зменшуючи податок на прибуток.

Як правило, підприємства, які зобов'язані коригувати фінансовий результат для оподаткування податком на прибуток, намагаються встановлювати в бухгалтерському обліку методи амортизації, не менші від визначених у ПКУ, щоб не мати податкових різниць.

Наголосимо на тому, що амортизація здійснюється виходячи з очікуваного строку корисного використання. На практиці він, найімовірніше, виявиться для конкретного об'єкта або більшим, або меншим (коли об'єкт вийде з ладу до закінчення строку). Лише підприємства, що здійснюють діяльність, пов'язану з джерелами підвищеної небезпеки, для яких встановлені обов'язкові правила щодо строків експлуатації певних об'єктів, майже завжди точно знають реальний строк.

Під час річної амортизації необхідно звертати увагу, зокрема, на такий аспект, як майбутнє завершення очікуваного строку корисного використання. За потреби цей строк може бути переглянуто (наприклад, подовжено). Строк може бути і скорочено, якщо об'єкт починають використовувати інтенсивніше.

Амортизація об'єкта нараховується виходячи з нового строку корисного використання починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання (п. 25 П(С)БО 7, п. 31 П(С)БО 8).

Перегляд строку не тягне за собою ретроспективного перерахунку, тобто коригувати (виправляти) нараховану раніше суму амортизації не треба, адже такий перегляд стосується поточного і майбутніх періодів (п. 38 МСБО 8).

При цьому якщо очікуваний строк минув, а об'єкт продовжує використовуватися, це не є підставою для його списання. Якщо об'єкт має нульову залишкову вартість, підприємство може дооцінити його в установленому порядку із залученням оцінювача або просто припинити амортизацію.

Висновки. Складність формування категорії «амортизація» зумовлена перетином сфер впливу облікових і економічних теорій, залежить від інтересів зовнішніх і внутрішніх користувачів, формується всередині підприємства, але під впливом зовнішніх факторів, і повинна враховувати стратегію і тактику розвитку бухгалтерського обліку, не відокремлюючи його від розв'язання проблем економічного середовища конкретної країни, а працювати в сукупності з ним.

Отже, амортизаційні відрахування – одне з головних джерел здійснення реальних інвестицій. За допомогою амортизації регулюється швидкість оновлення необоротних активів, інтенсифікується процес її відтворення, регулюється технічна та виробнича політика на підприємстві.

Однак питання формування амортизаційної політики підприємства повинне виходити за рамки суто облікового показника амортизаційних відрахувань. Необхідно розглядати комплекс технічних критеріїв, які впливають на формування амортизаційної політики підприємства і країни в цілому. Однією з найважливіших складових частин процесу амортизації, яка знаходиться на перетині сфер впливу економічної і технічної служб, є строк корисного використання об'єкту. Безперечно, участь технічної служби підприємства забезпечить фахове встановлення цього показнику не тільки з урахуванням стабільної роботи об'єкту необоротних активів, а й з урахуванням інноваційного переобладнання виробництва.

Однак навіть у питання встановлення строків експлуатації об'єктів втручається держава з елементами фіскального регулювання. Неузгодженість нормативних документів, а саме стандартів обліку і Податкового кодексу, гальмують процеси формування амортизаційної політики підприємства і, відповідно, процеси науково-технічного прогресу вітчизняних підприємств.

Уважаємо, що амортизаційна політика повинна органічно поєднувати директивні та ринкові важелі за посилення останніх. На даний час в Україні не вироблено амортизаційної політики, яка б дала змогу стимулювати використання одного з найбільших інвестиційних ресурсів. Необхідно створити таку систему амортизації, яка б у рамках загальнодержавного регламенту дала змогу кожному підприємству обирати найсприятливіші режими відновлення необоротних активів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жердєв Є.В. Методичні засади формування амортизаційної політики на підприємствах / Є.В. Жердєв // Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал [Електронний ре-

сурс]. – Режим доступу : http://magazine.faaf.org.ua/metodichni-zasadi-formuvannya-amortizaciynoi-politiki-na-pidpriemstvah.html.
2. Олійник О.В. Облік і фінанси АПК / О.В. Олійник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://magazine.faaf.org.ua/finansovo-kreditni-vazheli-efektivnogo-vidtvorennya-silskogospodarskogo-virobnictva.html.
3. Кленін О. До питання впливу реформування державної амортизаційної політики в Україні на процес відтворення капіталу промислових підприємств / О. Кленін // Вісник економічної науки України. – 2006.– № 2.– С. 109–112.
4. Крапля І.В. Прискорена амортизація як елемент облікової політики акціонерного товариства АПК / І.В. Крапля // Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://magazine.faaf.org.ua/priskorena-amortizaciya-yak-element-oblikovoi-politiki-akcionernogo-tovaristva-apk.html.
5. Караваева Н. Налоговое стимулирование инвестиций: опыт США / Н. Караваева // Налоги. – 1995. – № 7. – С. 4–6.
6. Гудзь О.Є. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / О.Є. Гудзь // Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://magazine.faaf.org.ua/dzherela-formuvannya-finansovih-resursiv-silskogospodarskih-pidpriemstv.html.
7. Правдюк О.Л. Сутність, завдання та контур фінансової політики в аграрній сфері економіки / О.Л. Правдюк // Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://magazine.faaf.org.ua/sutnist-zavdannya-ta-kontur-finansovoi-politiki-v-agrarniy-sferi-ekonomiki.html.
8. Проданчук М.А. Стратегічне управління витратами аграрних підприємств / М.А. Проданчук / Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://magazine.faaf.org.ua/strategichne-upravlinnya-vitratami-agrarnih-pidpriemstv.html.
9. Партин Г.О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства / Г.О. Партин // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 124–133.
10. Чорнявська Т.М. Облікова політика підприємства як фактор управління доходами і фінансовими результатами діяльності / Т.М. Чорнявська // Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://magazine.faaf.org.ua/oblikova-politika-pidpriemstva-yak-faktor-upravlinnya-dohodami-i-finansovimi-rezultatami-diyalnosti.html.
11. Демяненко М.Я. Фінансовий словник-довідник / М.Я. Демяненко. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – С. 173
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7. Основні засоби, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92 // Бухгалтерія : зб. систематизованого законодавства. – 2007. – № 1 – С. 101–105.
13. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (редакція від 20.11.2016) / Дебет кредит: бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://docs.dtkt.ua/ua/doc/1011.47.0.
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» (редакція від 01.01.2015) / Дебет кредит: бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://docs.dtkt.ua/doc/1037.558.0.
15. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 (МСБО 8). Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки від 01.01.2012 / Дебет кредит: бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://docs.dtkt.ua/doc/1014.7730.0.

УДК 657.1

Труніна І.М.
доктор економічних наук, професор,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УМОВАХ ГІПЕРІНФЛЯЦІЇ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ І МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

FEATURES OF FINANCIAL REPORTING UNDER THE HYPERINFLATION ACCORDING TO NATIONAL AND INTERNATIONAL STANDARDS

АНОТАЦІЯ

Під час інфляції купівельна спроможність грошей зменшується настільки, що порівняння сум, отриманих від операцій та інших подій, що відбулися у різні проміжки часу, навіть у той же звітній період, стає некоректним. Фінансова звітність в умовах гіперінфляції не може достовірно відображати результати діяльності підприємства, тому її необхідно перераховувати з урахуванням показника інфляції. Національні та Міжнародні стандарти мають різні особливості коригування фінансової звітності на інфляційний чинник. У статті розглянуто особливості складання фінансової звітності в умовах гіперінфляції за Національними і Міжнародними стандартами та процедури коригування форм фінансової звітності. Правильно складена фінансова звітність надасть зовнішнім користувачам достовірну інформацію про фінансовий стан підприємства в умовах гіперінфляції.

Ключові слова: фінансова звітність, інфляція, гіперінфляція, Національні стандарти бухгалтерського обліку, Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку.

АННОТАЦИЯ

Во время инфляции покупательная способность денег уменьшается настолько, что сравнение сумм, полученных от операций и других событий, произошедших в разные промежутки времени, даже в тот же отчетный период, становится некорректным. Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции не может достоверно отражать результаты деятельности предприятия, поэтому ее необходимо пересчитывать с учетом показателя инфляции. Национальные и Международные стандарты имеют разные особенности корректировки финансовой отчетности на инфляционный фактор. В статье рассмотрены особенности составления финансовой отчетности в условиях гиперинфляции согласно Национальным и Международным стандартам и процедуры корректировки форм финансовой отчетности. Правильно составленная финансовая отчетность предоставит внешним пользователям достоверную информацию о финансовом состоянии предприятия в условиях гиперинфляции.

Ключевые слова: финансовая отчетность, инфляция, гиперинфляция, Национальные стандарты бухгалтерского учета, Международные стандарты бухгалтерского учета.

ANNOTATION

During inflation, the purchasing power of money is reduced so that the comparison of the amounts received from the transactions and other events that have occurred at different periods of time, even in the same reporting period, it becomes incorrect. Financial statements in hyperinflationary economies cannot reliably reflect the results of the company, so it is necessary to recalculate the inflation index. National and international standards have different features adjustments to the financial statements as of the inflation factor. The article discusses the features of the financial statements in hyperinflationary economies in accordance with national and international standards and procedures for adjustment of financial statements forms. Correct preparation of financial statements for external users to provide reliable information about the financial condition of the enterprise in the conditions of hyperinflation.

Keywords: financial statements, inflation, hyperinflation, national accounting standards and international accounting standards.

Постановка проблеми. Основне завдання бухгалтерського обліку – формування повної та достовірної інформації про діяльність, майновий стан і фінансові результати підприємства. Інфляція, а особливо гіперінфляція, істотно впливають на достовірність цих показників. Незначні інфляційні процеси практично не впливають на фінансове становище підприємства і його звітність. Така інфляція вважається допустимою і навіть корисною, тому що сприяє зростанню активності власників коштів, спонукаючи вкладати їх у прибуткові заходи, оскільки гроші, що знаходяться без руху, швидко втрачають свою цінність. Але чим вищими стають темпи інфляції, коли мова вже йде про гіперінфляцію, тим більш негативно вона впливає на господарську діяльність підприємства, визначаючи величину майна та характер його вартісних змін, стаючи основним дестабілізуючим чинником стійкості фінансового становища підприємства.

Як правило, динаміка цін в економіці призводить до знецінення вартості майна через зміну купівельної спроможності грошової одиниці, в якій виражені господарські операції, здійснені в попередні періоди, і результат яких наведено у фінансовій звітності за звітний період. В умовах гіперінфляції фінансові звіти підприємства про результати господарської діяльності, фінансовий стан і використання прибутку можуть виявитися джерелом необ'єктивної інформації, оскільки елементи балансу втрачають свою вартість із різною швидкістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інфляції та обліку в умовах інфляції приділяється значна увага у вітчизняній та зарубіжній літературі. Явище інфляції досліджувала велика кількість учених, усі вони намагалися знайти ефективні методи боротьби з нею. Так, Дж.М. Кейнс [1] уперше проаналізував інфляцію як елемент макроекономічної теорії, а М. Фрідман [2] під інфляцією розумів стійке та безперервне зростання цін, що завжди і всюди виступає як грошовий феномен. Загалом теоретичну основу вивчення інфляції становлять праці класиків економічної науки: А. Маршалла [3], А. Пігу, Д. Рікардо, І. Фішера [4],

Е. Фелпса, Д. Юма, К. Макконнелла та С. Брю [5], Хендриксен Э.С, Ван Бреда М.Ф. [6]; серед вітчизняних та російських науковців варто виділити: А.С. Гальчинського [7], А.А. Гриценка [8], С. Корабліна, С. Лушина, Т.О. Кричевську [8], О.І. Петрик [8], О. Мельник, А. Іларіонова [9], Ю. Семенова, А. Савченка та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження вчених зробили істотний внесок до розробки теоретичних і практичних основ проблем відображення інфляції. Проте в умовах сьогодення питання складання фінансової звітності у разі гіперінфляції потребують детального розгляду.

Мета статті полягає у дослідженні питання складання фінансової звітності в умовах гіперінфляції за Національними і Міжнародними стандартами.

Виклад основного матеріалу дослідження. У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [10] зазначається, що метою бухгалтерського обліку є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства для прийняття рішень. Однак інфляція впливає на достовірність даних показників, що значно спотворює реальну картину, яка утворилася на підприємстві. Непрямий вплив інфляції можна спостерігати саме у веденні бухгалтерського обліку на підприємстві. На викривлення інформації бухгалтерського обліку впливає нерівномірна зміна купівельної спроможності грошової одиниці. Це пояснюється тим, що за умов галопуючої або ж гіперінфляції купівельна спроможність грошової одиниці може змінюватися дуже швидко – щомісяця, щотижня або навіть щодня, – а звітність складається щоквартально або щорічно. Під час придбання запасів вони обліковуються виходячи з витрат на їх придбання у відповідному періоді, проте залежно від тривалості виробничого циклу їх вартість змінюється, а отже, занижується собівартість виготовленої продукції, що в кінцевому підсумку призведе до завищення надбавки та доходу. Показники фінансової звітності за таких умов будуть недостовірними та необ'єктивними, фінансові результати – завищеними, і в результаті підприємство зазнає збитків.

Під час інфляції купівельна спроможність грошей зменшується настільки, що порівняння сум, отриманих від операцій та інших подій, що відбулися у різні проміжки часу, навіть у той же звітній період, уводить в оману. Таким чином, в умовах гіперінфляції, фінансова звітність потребує коригування.

На сьогоднішній день Україна опинилася в дуже скрутному становищі. Починаючи з 2014 р., країна щорічно займає останні місця у світі за рівнем інфляції. Рівень інфляції за 2015 р. зріс до 43,3%, що є максимальним значенням за останні 20 років, у 2014 р. він становив 24,9% [11]. У світовому рейтингу за підсумками 2015 р. Україна посіла 224-е місце поряд з Єменом (30%), Сирією (33,6%) та Південним Суданом (41,1%). Гіршими показники інфляції були у Південного Судану та Венесуели [12]. Про гіперінфляцію мова ще не йде, але деякі фахівці так не вважають.

Так, професор американського Університету імені Джона Хопкінса С. Ганке стверджує, що справжній рівень інфляції в Україні на сьогодні 272%. «Гіперінфляція завжди і скрізь є політичним явищем. Вона трапляється після воєн і революцій, коли уряди змушені друкувати потрібні їм гроші, оскільки вже нічого обкладати – і саме це сталося в Україні», – пише професор. Гіперінфляція призвела до того, що реальні доходи населення зменшилися втричі, а кожен п'ятий українець опинився за межею бідності [13].

У таких умовах підприємства вже повинні замислюватися над тим, що робити зі своєю фінансовою звітністю, адже фінансова звітність в умовах гіперінфляції не може достовірно відображати результати діяльності підприємства, тому її необхідно перерахувати з урахуванням індексу інфляції. Мета здійснення інфляційного коригування полягає в тому, щоб надати зовнішнім користувачам фінансову звітність, яка відображає достовірну інформацію про фінансовий стан підприємства в умовах гіперінфляції.

Порядок коригування фінансової звітності на інфляційний складник у системі Національних стандартів регламентує П(С)БО 22 «Вплив інфляції» [14], а в системі Міжнародних стандартів – МСБО 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції» [15].

За П(С)БО 22 показники річної фінансової звітності підприємства підлягають коригуванню на інфляційний складник за умови досягнення значення кумулятивного приросту інфляції 90 і більше відсотків [14].

Кумулятивний приріст інфляції визначають як добуток індексів інфляції за період, який складається з трьох останніх років, включаючи звітний. Індексом інфляції при цьому вважається індекс інфляції, оприлюднений центральним органом виконавчої влади у сфері статистики [14].

При цьому коментатори Національних стандартів зазначають: «Показника з назвою «індекс інфляції» як такого у нас не існує. Серед безлічі індексів, які розраховують працівники статистики, найбільш доладний той, який називається «індекс споживчих цін...» [16].

Держслужба статистики України публікує як індекс споживчих цін індекс інфляції до грудня попереднього року. Індекси інфляції за останні три роки становили: у 2015 р. – 143,3%, у 2014 р. – 124,9%, у 2013 р. – 100,5%. За 2015 р. кумулятивний приріст інфляції дорівнював 79,88% [17, с. 20]. До граничного значення у 90% залишилося не багато. Якщо інфляція буде продовжувати зростати такими ж

темпами, то коригування фінансової звітності доведеться вже робити тим підприємствам, які складають звітність згідно з П(С)БО 22.

Система Міжнародних стандартів фінансової звітності, а саме МСБО 29, зазначає, що «...у країні з гіперінфляційною економікою звітність про результати операційної діяльності та фінансовий стан, подана в національній валюті без перерахунку, є некорисною. Купівельна спроможність грошей утрачається настільки швидко, що порівняння сум, отриманих від операцій та інших подій, що мали місце в різні проміжки часу, навіть у той самий звітний період, уводить в оману» [15].

При цьому МСБО 29 не встановлює абсолютного рівня, на якому вважається, що виникає гіперінфляція. Необхідність перераховувати фінансові звіти згідно із цим стандартом є питанням судження. У § 10 МСБО 29 сказано: «Для перерахунків фінансової звітності відповідно до цього Стандарту треба застосовувати певні процедури, а також судження. Послідовне застосування цих процедур та суджень від одного звітного періоду до іншого звітного періоду має важливіше значення, ніж абсолютна точність остаточних сум, включених до перерахованої фінансової звітності» [15].

Згідно з Міжнародними стандартами, показником гіперінфляції є характеристики економічного середовища в країні, які включають такі ознаки, але не обмежуються ними:

а) основна маса населення віддає перевагу збереженню своїх цінностей у формі немонетарних активів або у відносно стабільній іноземній валюті. Суми, утримувані в національній валюті, негайно інвестуються для збереження купівельної спроможності;

б) основна маса населення розглядає грошові суми не в національній грошовій одиниці, а у відносно стабільній іноземній валюті. Ціни можуть також наводитися в цій валюті;

в) продаж та придбання на умовах відстрочки платежу здійснюються за цінами, які компенсують очікувану втрату купівельної спроможності протягом періоду відстрочки платежу, навіть якщо цей строк є коротким;

г) відсоткові ставки, заробітна плата та ціни індексуються згідно з індексом цін;

ґ) кумулятивний рівень інфляції за трирічний період наближається до 100% або перевищує цей рівень.

Як видно, у системі МСФЗ критерій кумулятивного рівня інфляції вище на 10% за той, що згадано у П(С)БО 22. Але фахівці, коментуючи ознаки гіперінфляції, зазначають, що цей кількісний індикатор не є єдиним і не має розглядатися оремо від інших факторів. «Під час розгляду всіх зазначених факторів у сукупності можна зробити висновок, що економіка країни є гіперінфляційною навіть у тому випадку, коли сумарний темп інфляції за три роки становить, наприклад, тільки 80 відсотків» [18].

Порядок проведення коригування річної фінансової звітності на вплив інфляції є досить складним процесом. Спочатку підприємство повинно скласти річну фінансову звітність на основі поточного бухгалтерського обліку (рахунки, відомості, журнали-ордери, Головна книга). Дані поточного бухгалтерського обліку не підлягають коригуванню. А вже потім коригування річної фінансової звітності проводять по кожному звіту в такій послідовності: Баланс, Звіт про фінансові результати, Звіт по рух грошових коштів, Звіт про власний капітал.

Під час коригування фінансової звітності на рівень інфляції необхідно привести показники фінансової звітності до зіставлених грошових вимірників на дату коригування, тобто активи, зобов'язання, власний капітал коригуються на коефіцієнт коригування. Процес корегування полягає в тому, що спочатку складають фінансову «звичайну» звітність без урахування індексу інфляції, а потім кожну статтю фінансової звітності перераховують, у разі необхідності, на коефіцієнт коригування та оприлюднюють фінансової звітність уже з урахуванням інфляційного впливу. Для розрахунку коефіцієнта коригування необхідно індекс інфляції на дату балансу (кінець звітного року), тобто індекс інфляції на грудень звітного року, розділити на індекс інфляції на дату визнання (переоцінки) відповідної статті звітності. Таке інфляційне коригування кожної статті фінансової звітності передбачає коригування окремо за кожним необоротним активом, кожним видом запасів, кожною статтею немонетарної заборгованості, що в рази ускладнює роботу обліковців.

Коригування фінансової звітності на інфляційний вплив проводять за кожною формою фінансової звітності. При цьому для кожної форми існують свої особливості.

Процедуру коригування показників Балансу представлено в табл. 1.

Під час коригування треба враховувати низку нюансів. Так, скоригована вартість немонетарних активів зменшується до суми очікуваного відшкодування від майбутнього використання відповідних активів (чистої вартості реалізації запасів, ринкової вартості інвестицій тощо), якщо вона перевищує таку суму (п. 8 П(С)БО 22 [14], § 19 МСБО 29 [15]).

Якщо підприємство придбало активи на умовах відстрочення платежу без сплати відсотків, унаслідок чого суму відсотків визначити неможливо, вартість таких активів коригується із застосуванням індексу інфляції від дати платежу (п. 9 П(С)БО 22 [14], § 22 МСБО 29 [15]). Тобто у цьому разі під час розрахунку коефіцієнта коригування індекс інфляції, визначений на дату балансу, слід розділити на індекс інфляції за той місяць, в якому здійснено платіж за активи, а не оприбутковані такі активи на баланс.

Якщо розлогі записи дат придбання об'єктів основних засобів відсутні чи неможливо їх

оцінити на дату придбання (немає відповідної інформації), у перший період коригування фінансової звітності на інфляційний складник вимагається здійснити незалежну професійну оцінку вартості об'єктів як бази для наступного перерахування (§ 16 МСБО 29) [15].

З огляду на те, що кожну статтю балансу коригують окремо на початок першого звітного року, в якому застосовується П(С)БО 22, суми дооцінки активів, наведені у складі власного капіталу, до скоригованого балансу не включаються, а показником нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) визнається різниця між сумою скоригованих показників активу та сумою скоригованих показників пасиву балансу (п. 10 П(С)БО 22 [14], § 24 МСБО 29 [15]).

Процедуру коригування показників Звіту про фінансові результати представлено в табл. 2.

Як видно з табл. 2, для визначення будь-якої скоригованої статті доходів (витрат) необхідно чітко знати дату їх визнання і виходячи з неї визначати вже індекс інфляції.

У разі чіткого дотримання стандартів під час визначення собівартості реалізованої продукції потрібно коригувати кожну статтю калькуляції, отже, кожен складник собівартості. До того ж індекс інфляції потрібно застосовувати на дату первісного визнання такого складника. На практиці це важко зробити на більшості виробничих підприємств, де для оцінки списання матеріалів використовують метод середньозваженої собівартості, згідно з яким дані про вартість

Таблиця 1

Коригування показників Балансу [14; 15; 21]

Монетарні статті фінансової звітності (статті балансу про кошти, а також про такі активи й зобов'язання, які буде отримано чи оплачено у фіксованій (або певній) сумі коштів чи їх еквіваленті	**Немонетарні статті фінансової звітності** (статті інші, ніж монетарні статті балансу)
Монетарні активи та монетарні зобов'язання, які згідно з угодою між підприємством та іншою стороною підлягають індексації (депозити, облігації тощо), відображаються в балансі в сумі, передбаченій угодою	Немонетарні статті, відображені за справедливою вартістю, визначеною на дату балансу (кінець звітного року), не коригують
Інші монетарні статті не коригують	Немонетарні статті, відображені за справедливою вартістю, визначеною не на дату балансу (кінець звітного року), коригуються з використанням індексу інфляції на дату переоцінки
	Показники немонетарних статей, відображені за первісною вартістю або залишковою вартістю, коригуються із застосуванням індексу інфляції на дату визнання відповідного активу, зобов'язання і власного капіталу

Таблиця 2

Коригування показників Звіту про фінансові результати [14; 15]

Скоригована собівартість виготовленої продукції (робіт, послуг)	Скоригована вартість залишку незавершеного виробництва на початок періоду + скоригована сума витрат на виробництво за період – скоригована вартості залишку незавершеного виробництва на кінець періоду
Скоригована собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг)	Визначається після розрахунку скоригованої собівартості виготовленої продукції (робіт, послуг): скоригований залишок готової продукції (робіт, послуг) на початок періоду + скоригована собівартість виготовленої за звітний період продукції (робіт, послуг) – скоригований залишок готової продукції (робіт, послуг) на кінець періоду
Скоригована собівартість реалізованих товарів	Скоригований залишок товарів на початок періоду + скоригована вартість придбаних за звітний період товарів – скоригований залишок товарів на кінець періоду
Інші показники звіту про фінансові результати	Коригують із застосуванням коефіцієнта коригування, що визначається як відношення індексу інфляції на дату балансу та індексу інфляції на дату визнання доходів і витрат, зарахованих до відповідних статей

Таблиця 3

Коригування показників Звіту про рух грошових коштів [14; 15]

Показники, які відображають рух грошових коштів у результаті операційної діяльності	Скориговані показники визначають згідно з Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку з урахуванням відповідних статей скоригованого балансу та скоригованого звіту про фінансові результати
Сума нарахованих та сплачених відсотків, сплаченого податку на прибуток	Коригують із використанням індексу інфляції на дату їх визнання
Показники, які відображають рух грошових коштів у результаті інвестиційної та фінансової діяльності	Коригують із використанням індексу інфляції на дату кожної операції, пов'язаної з рухом таких грошових коштів

Таблиця 4

Коригування показників Звіту про власний капітал [14; 15]

Показники, які неможливо отримати безпосередньо з відкоригованої фінансової звітності (переоцінка активів, відрахування в резервний капітал тощо)	Коригують в такому ж самому порядку, як і немонетарні статті балансу
Інші показники звіту про власний капітал	Скориговані показники визначають згідно з Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку з урахуванням відповідних показників скоригованої фінансової звітності

Таблиця 5

Інформація, що підлягає розкриттю у примітках до фінансової звітності, за П(С)БО та МСБО

	П(С)БО 22	МСБО 29
Факт коригування показників фінансової звітності	+	+
Сума коригування амортизації основних засобів	+	-
Розрахунок коригування собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) і товарів	+	-
Індекс інфляції на дату балансу та зміна індексу інфляції протягом поточного й попереднього звітних періодів	+	+

придбання, за якою їх зараховують на баланс, зазвичай не співпадає з вартістю вибуття таких запасів. Відповідно, визначити індекси інфляції на дату зарахування на баланс саме матеріалів, які списано у виробництво, неможливо.

У П(С)БО 22 як приклад застосовано для списання товарів метод ФІФО, за якого у підприємства дані бухгалтерського обліку будуть погоджені з інфляційними коригуваннями, але даний метод на практиці застосовується менше.

Процедуру коригування показників звіту про фінансові результати представлено в табл. 3.

Процедуру коригування показників Звіту про фінансові результати представлено в табл. 4.

І українські стандарти, і міжнародні вважають, що відкоригована на інфляційний складник фінансова звітність є окремою повноцінною фінансовою звітністю й її некоректно розглядати як додаток до звичайної (невідкоригованої) фінансової звітності. П(С)БО 22 наголошує, що в примітках до річної фінансової звітності наводять інформацію про факт коригування показників фінансової звітності. А § 7 МСБО 29 чітко зазначає: «Не дозволяється подавати інформацію, згідно із цим Стандартом, у вигляді додатка до неперерахованої фінансової звітності. Крім того, не рекомендується окреме подання фінансової звітності до її перерахування» [15].

Здійсненні коригування річної фінансової звітності необхідно пояснити в примітках до фінансової звітності. Інформацію, що підлягає розкриттю у примітках до фінансової звітності за П(С)БО та МСБО, представлено в табл. 5.

Як видно з табл. 5, згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності, розкриттю у примітках підлягає сам факт коригування показників звітності, індекс інфляції на дату балансу та зміна індексу інфляції протягом поточного й попереднього звітних періодів. Згідно з Національними стандартами, необхідно ще наводити інформацію стосовно суми коригування амортизації основних засобів та розрахунок коригування собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) і товарів.

Висновки. Гіперінфляція – один із факторів, що безпосередньо впливає на достовірність фінансової звітності підприємства. Під впливом гіперінфляції відбувається деформація реального майнового становища. Відсутність обліку інфляції веде до значного спотворення даних про майновий стан підприємств і фінансові результати підприємства, що робить неможливим зіставлення даних різних періодів, ускладнює аналіз інвестиційної привабливості, деформує структуру капіталу, позбавляє підприємство джерел засобів для своєчасної заміни устаткування, що, зрештою, може спричинити нездатність продовжувати діяльність в досяжному майбутньому.

Наслідки гіперінфляційних ефектів дуже значні, що викликає нагальну потребу у проведенні коригувань звітності на інфляційний складник. Ураховуючи, що підприємства складають фінансову звітність як за Національними, так і за Міжнародними стандартами, розглянуті у статті особливості кожної системи стандартів із питань складання фінансової звітності в умовах гіперінфляції, окреслені ознаки гіперінфляції за кожною системою, представлені процедури коригування показників кожної форми фінансової звітності допоможуть підприємствам зробити свою фінансову звітність достовірнішою для користувачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс ; пер. с англ. проф. Н.Н. Любимова; под ред. д.э.н., проф. Л.П. Куракова. – М. : Гелиос АРВ, 2002.
2. Friedman M. The methodology of positive economics. – 1953.
3. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. – Directmedia, 2013.
4. Фишер И. Покупательная сила денег / И. Фишер. – М. : Дело, 2001.
5. Макконнелл Р., Брю С.Л. Економікс: принципи, проблеми,

політика / Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М. : Республіка, 1998.
6. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда ; пер. с англ. ; под ред. проф. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 576 с.
7. Гальчинський А.С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи / А.С. Гальчинський // Методологічні аспекти. – К. : Либідь. – 2006. – Т. 312.
8. Інститут таргетування інфляції: зарубіжний досвід і перспективи запровадження в Україні / А.А. Гриценко, Т.О. Кричевська, О.І. Петрик. – К. : Інститут економіки та прогнозування, 2008.
9. Илларионов А. Инфляция и экономический рост / А. Илларионов //Вопросы экономики. – 2011. – Т. 8.
10. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIУ, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/ show/996-14.
11. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
12. Central Intelligence Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2092rank.html.
13. Washington Post: Реальна інфляція в Україні - 272% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fakty.ictv.ua/ua/index/read-news/id/1544023.
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 22 «Вплив інфляції», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 28.02.2002 № 147 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/ show/z0269-02.
15. Міжнародний стандарт фінансової звітності 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції» від 01.01.1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_04.
16. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку: коментарі / Ред. Я. Кавторєва. – Х. : Фактор, 2009. – С. 952.
17. Карпова В. Фінзвітність в умовах гіперінфляції: особливості складання / В. Карпова // Все про бухгалтерський облік. – 2016. – № 14. – С. 19–26.
18. МСФО: точка зрения КПМГ. Практическое руководство по Международным стандартам финансовой отчетности, подготовленное КПМГ. 2013/2014 : в 2-х ч. ; пер. с англ. ; 10-е изд. – М. : АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014. – С. 488.
19. Міжнародний стандарт фінансової звітності 34 «Проміжна фінансова звітність» від 01.01.1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_049.
20. МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності» від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_004.
21. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 10.08.2000 № 193 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00.

УДК 657:658:629.73

Шворак А.М.
доктор економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Гадзевич О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Слєпченко К.О.
студент
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

МОДЕЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

THE MODEL OF MANAGEMENT ACCOUNTING AS A TOOL OF DECISION MAKING ON AVIATION ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті окреслюються особливості управлінського обліку на авіаційних підприємствах, модель побудови облікового процесу на таких підприємствах, особливості діяльності, що впливають на прийняття управлінських рішень авіаційних підприємств.

Ключові слова: управлінський облік, позамовний метод обліку витрат, прийняття управлінських рішень, діяльність, контролінг, аналіз.

АННОТАЦИЯ

В статье очерчиваются особенности управленческого учета на авиационных предприятиях, модель построения учетного процесса на таких предприятиях, особенности деятельности, влияющие на принятие управленческих решений авиационных предприятий.

Ключевые слова: управленческий учет, позаказный метод учета затрат, принятие управленческих решений, деятельность, контроллинг, анализ.

ANNOTATION

The article outlines the features of management accounting on aviation enterprises, model of accounting process on these enterprises, activity peculiarities of influencing management decisions on the aviation enterprises.

Keywords: management accounting, job order cost accounting system, activity, decision-making, controlling, analysis.

Постановка проблеми. В сучасних умовах управлінський облік є одним з найефективніших способів забезпечення управління підприємством інформацією, яка має відповідати загальновизнаним вимогам, що постійно видозмінюються та доповнюються. Формування моделі управлінського обліку визначають дві його особливості – орієнтація на користувача інформації та оперативність надання даних. При цьому потреби менеджерів в інформації для прийняття рішень і контролю будуть залежати, по-перше, від функціональної галузі, у якій вони спеціалізуються, по-друге, від їхнього положення в організаційній структурі підприємства. У зв'язку із цим модель управлінського обліку на авіаційному підприємстві може бути побудована різними способами з урахуванням цієї специфіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти впровадження і ведення управлінського обліку значним чином розглянуті в працях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема в роботах К. Друрі, А. Апчерча, Б. Нідлза, Д. Колдуелла, Р. Ентоні, Дж. Ріса, П. Фрідмана, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, А.Г. Загороднього, Б.А. Засадного, Г.Ю. Коблянської, Т.Г. Мельник, Л.В. Нападовської, В.В. Сопка, Л.І. Панасенко, Г.О. Партина, М.С. Пушкаря, В.С. Рудницького, Н.В. Чижевської, М.Г. Чумаченка, В.Г. Швеця.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте особливості впровадження і ведення управлінського обліку на підприємствах авіаційної промисловості не були достатньо висвітлені в наукових публікаціях, що й викликало необхідність проведення подальших досліджень.

Мета статті полягає в дослідженні моделі управлінського обліку на авіаційних підприємствах у контексті процесу прийняття рішень на таких підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для організації управлінського обліку на підприємстві необхідно визначити його концепцію. В економічній літературі виділяють велику кількість концепцій управлінського обліку, і найпоширеніші з них наведено на рис. 1.

Якщо підсумувати погляди вчених щодо поняття «управлінський облік», можна зробити висновок, що управлінський облік – це система, що охоплює не лише фінансовий та виробничий облік, але й аналіз, контролінг та внутрішній аудит, де контролінг треба розуміти як керівну концепцію ефективного управління підприємством та забезпечення її тривалого існування, а

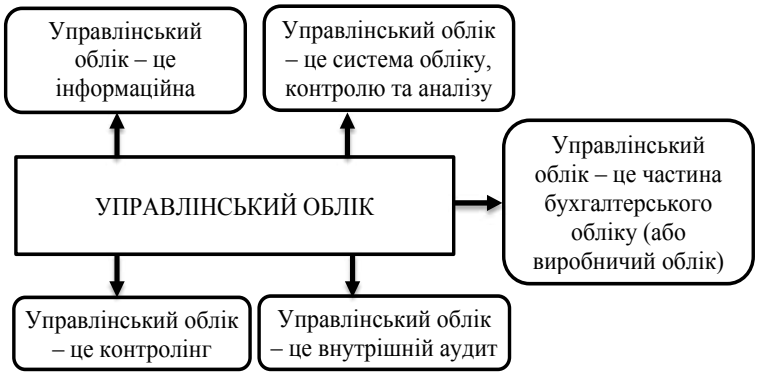


Рис. 1. Напрями дослідження концепцій управлінського обліку [1, с. 243]

внутрішній аудит – як підсистему контролю та інструмент генерування ефективних управлінських рішень.

На авіаційних підприємствах управлінський облік для потреб управління ведеться по-різному, але загальні принципи його організації такі: задоволення інформаційних потреб керівництва під час прийняття рішень; використання принципу вигід та витрат по відношенню до побудованої моделі; багаторазовості використання різної за часовим аспектом інформації; конфіденційність інформації, розподіл її за ступенем допуску [2, с. 63].

Інформаційні вимоги формуються як під впливом керівництва авіаційного підприємства, так і під широким колом зовнішніх факторів, кількість яких має тенденцію до зростання. Остання світова економічна криза показала, що кожне підприємство є досить вразливим, якщо інформація, яка використовується під час прийняття рішень, не відображає реальної ситуації, що складається на окремих ринках. Отже, кожне підприємство намагається трансформувати відповідні вже діючі моделі управлінського обліку, обрати такі інструменти інформаційного забезпечення, які б задовольняли управлінські інформаційні вимоги, постійну трансформацію та пристосування окремої моделі до різного кола факторів впливу як зовнішнього, так і внутрішнього характеру [3, с. 28].

Управлінський облік є конкурентним, неконсервативним, на відміну від фінансового, обліком, який дає змогу використовувати для забезпечення інформаційних вимог різні методи, які за власною суттю є як взаємозамінними, так і взаємодоповнюючими. Відповідно, кожне підприємство фактично має власну індивідуальну модель управлінського обліку, яка є певною мірою «ноу-хау», внутрішньою перевагою, яка також є комерційною таємницею.

Носіями функцій управлінського обліку є його учасники. Учасників управлінського обліку на авіаційному підприємстві залежно від ступеня їх участі в процесі умовно можна поділити на прямих і непрямих (рис. 2).

Планово-економічний відділ здійснює розрахунок планових і фактичних витрат по виробництву загалом і в розрізі видів діяльності та видів продукції у вартісних і натуральних показниках, за техніко-економічними показниками (калькуляція на виріб, виробнича програма, кошторис витрат на виробництво), також складає бюджет підприємства і контролює його виконання [4, с. 57].

Відділ праці та заробітної плати веде облік робочого часу, штатного розкладу, відомостей про працівників, планування чисельності за професіями і розрядами, управляє фондом оплати праці, контролює виконання трудових нормативів.

Головна бухгалтерія проводить бухгалтерський облік. Це управління веде податковий облік, облік матеріальних цінностей, МБП, основних засобів, оснащення, витрат на виробництво тощо. Фінансове бюро контролює надходження і витрату грошових коштів, ведення договорів. Основним документом є звіт про рух фінансових коштів [5, с. 271].

Управління продажу опрацьовує договори на виготовлення серійних літаків, укладає договори на доробку машин, що знаходяться в експлуатації, під типову конструкцію тощо.

Відділ внутрішнього аудиту проводить аналіз функціонування підрозділів підприємства із виявлення резервів зниження витрат на виробництво і розробляє заходи щодо усунення виявлених порушень [6, с. 85].

Оперативний облік на підприємстві ведеться планово-диспетчерським відділом, основними завданнями якого є забезпечення ритмічної роботи всіх ланок виробництва, координація рівномірного виконання виробничої програми цехами і службами у встановлені строки за обсягом і номенклатурою основних виробів і договірних поставок всіх напрямів, організація формування добових графіків за номенклатурою,

Рис. 2. Учасники управлінського обліку на авіаційному підприємстві [2, с. 45]

забезпечення ними цехів у встановлені строки, опрацювання конструкторської документації, організація обробки договорів на поставку засобів наземного обслуговування, запасних частин, груп комплектів та іншої продукції, контроль за виконанням цехами добових графіків, завдань виробництва, робочих графіків і графіків командної номенклатури, контроль за забезпеченням цехів енергоносіями, матеріалами і покупними комплектуючими виробами у встановлені строки [7, с. 119].

Виробничий план є основою для кадрової політики. Кадрова політика проводиться управлінням кадрів і визначає план підвищення кваліфікації робочих та інженерно-технічних працівників.

Відділ організації управління виробництвом веде реєстр форм документів, бланків встановленого зразка, що використовуються в системі якості з функції технічного контролю.

Облік якості здійснюється під керівництвом директора з якості і сертифікації. Ведеться облік і аналіз браку, відступів від технічної документації, дефектів продукції [6, с. 63].

Технічну підготовку виробництва забезпечують служба головного технолога, служба директора по технічному забезпеченню виробництва, де ведеться облік такої інформації, як номенклатура виробів, матеріалів, покупних комплектуючих виробів; склад виробів; подетальні норми витрат матеріалів; технологічні маршрути; післяопераційні трудові норми.

Уявимо процес управлінського обліку як послідовність зв'язаних процедур, що має декілька входів і виходів і призначена для отримання заданого кінцевого результату (результатів). Слід звертати увагу на той факт, що вхід для процесу «управлінський облік» є обов'язково виходом відповідного процесу, і навпаки, вихід процесу «управлінський облік» є входом іншого процесу.

Розроблену графічну схему процесу управлінського обліку зображено на рис. 3.

Наочне представлення забезпечує бачення слабих місць у роботі і підтримки ухвалення управлінських рішень зі вдосконалення процесів [9].

В межах управлінського обліку застосовується досить широкий інструментарій, який складається з елементів, які можуть мати одне цільове призначення та поєднуватися між собою в одну систему. Модель може включати також виключно інструменти управлінського обліку, які знайшли своє місце в підтримці таких рішень: стратегічне позиціювання; бюджетування; бенчмаркінг; калькуляція за системою «кайзен»; система «точно в строк»; тотальне управління якістю; аналіз вартісного ланцюжка; калькулювання витрат на основі життєвого циклу продукту; цільова калькуляція собівартості; збалансована система показників; функціонально-вартісний аналіз тощо. Водночас можливе використання психологічних методів, які допомагають встановити та побудувати логіку прийняття рішення у окремого працівника підприємства [9].

Основою моделі організації управлінського обліку на авіаційних підприємствах є розроблений нами процес організації управлінського обліку, що передбачає поетапне здійснення основних заходів, які схематично можна зобразити на рис. 4.

Дослідження показали, що облік виробничих витрат на авіаційних підприємствах традиційно орієнтований на групування витрат за видами готової літакопродукції. При цьому ви-

Рис. 3. Схема процесу управлінського обліку на авіаційному підприємстві [9]

трати обліковуються за цехами основного і допоміжного виробництв без виділення дільниць, технологічних переділів і робочих місць. Така організація обліку витрат орієнтована на позамовний метод з одночасним використанням елементів нормативного обліку витрат.

Калькулювання за замовленнями – це система обчислення собівартості продукції на основі обліку витрат для кожного індивідуального виробу або окремої партії виробів, об'єднаних одним замовленням [6, с. 81].

Оскільки авіаційні підприємства орієнтовані не на масове серійне виробництво, а на виробництво окремого літака, літакокомплекта, двигуна або їх ремонту, позамовний метод обліку витрат і калькулювання собівартості є найбільш обґрунтованим.

Саме з виду діяльності підприємств та, відповідно, способу калькулювання витрат можемо сформулювати певні особливості, що впливають на прийняття управлінських рішень авіаційних підприємств (рис. 5).

Розглянемо ці фактори впливу детально:

1) головний вид економічної діяльності за КВЕД – 35.30.0 «Виробництво літальних апаратів, включаючи космічні»;

2) статус державних підприємств – обов'язкове погодження ряду рішень з органом управління майном, зокрема списання, відчуження основних засобів, первинна вартість яких становить 6 000,00 грн. та більше, коефіцієнт зносу менший, ніж 100%, дооцінки основних засобів, величини витрат на проведення представницьких, рекламних та благодійницьких заходів, збільшення виручки від реалізації та чистого прибутку планового року відносно попереднього звітного періоду і розподілу чистого прибутку шляхом обов'язкової сплати 75% до державного бюджету, отримання кредиту для вчасного виконання договірних зобов'язань [2, с. 86];

3) складний поетапний підхід до виконання зобов'язань щодо ремонтних робіт, а саме отримання замовлення на проведення ремонту, огляд об'єкта ремонту з метою визначення рівня несправності, складання переліків ремонтних робіт та відомостей матеріалів, запасних частин і палива, нормування праці та визначення вартості матеріальних цінностей, визначення вартості ремонту, погодження ціни із замовником, укладання контр-

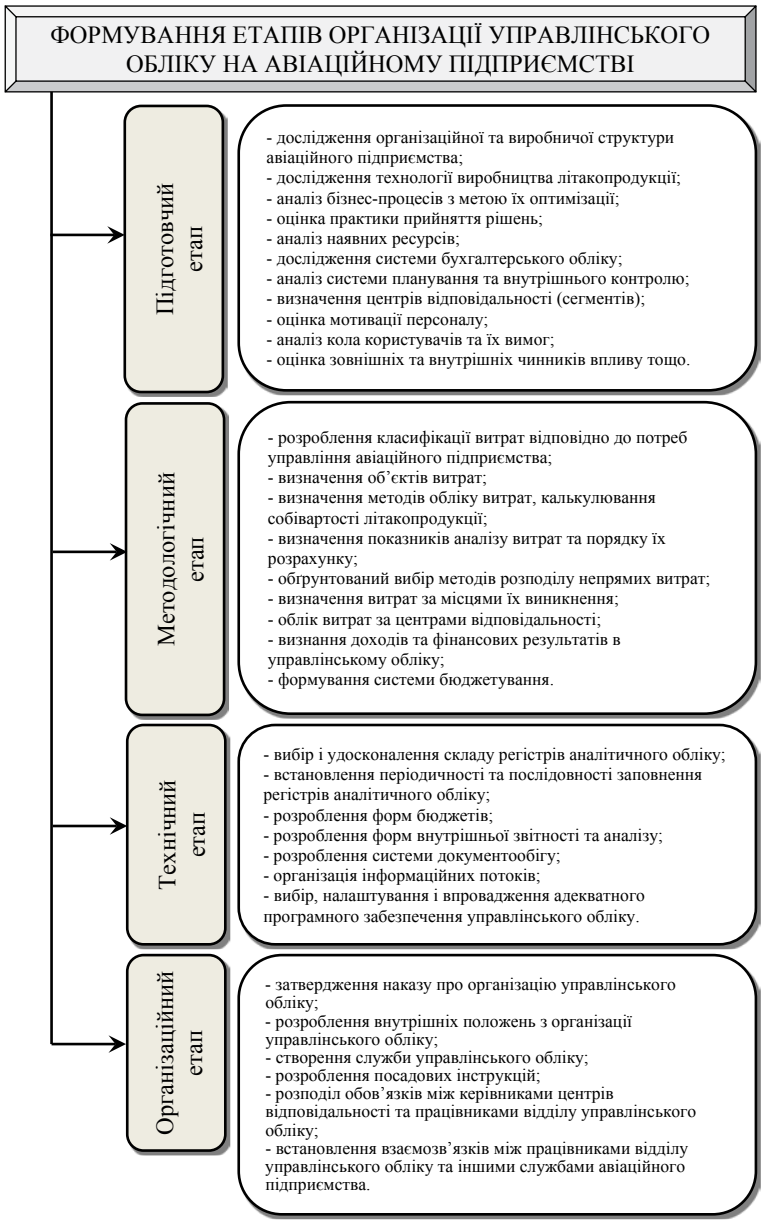


Рис. 4. Модель організації управлінського обліку на авіаційному підприємстві

Джерело: розроблено авторським колективом

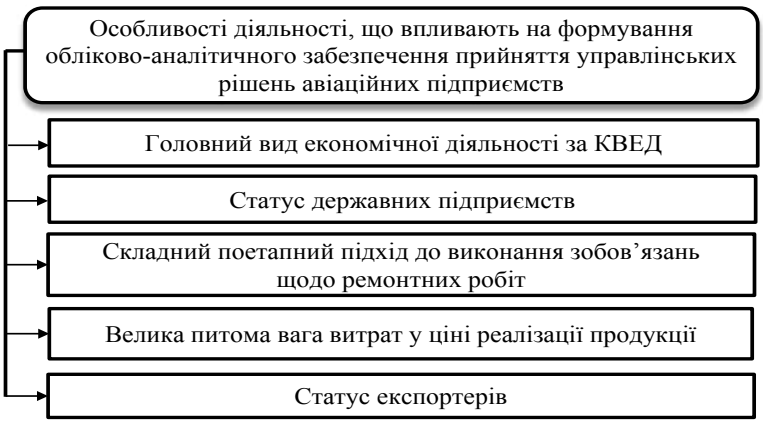


Рис. 5. Особливості діяльності, що впливають на прийняття управлінських рішень авіаційних підприємств

Джерело: розроблено авторським колективом

акту, доставка об'єкта ремонту на підприємство, контрольний огляд об'єкта ремонту, відкриття наряд-замовлення на виконання ремонтних робіт, надання центрам відповідальності планових величин витрат, розбирання двигуна, промивання і дефектування двигуна, ремонт вузлів та агрегатів, контроль якості ремонту вузлів та агрегатів, збирання двигуна, контроль якості ремонту двигуна, випробування двигуна, контроль якості технічних параметрів двигуна, складання акта готовності, передача двигуна на склад готової продукції, визначення фактичної вартості ремонтних робіт згідно з П(С) БО 16 «Витрати», реалізація готової продукції і доставка замовникам, виконання гарантійних зобов'язань перед замовником, визначення рентабельності продукції, аналіз відхилень фактичних витрат від планових [8, с. 15];

4) велика питома вага витрат у ціні реалізації продукції – близько 90%; вказаний відсоток підтверджується такими практичними даними:

– за ДП МО України ЛРЗ «Мотор» питома вага витрат у ціні реалізації ремонтних робіт двигуна типу А становить 91,7%; двигуна типу Б – 89,8%, двигуна типу В – 95,5%;

– по ДП МО України «МіГремонт» питома вага витрат у ціні реалізації ремонтних робіт планера літака типу А становить 92,2%, планера літака типу Б – 91,3%;

– по ДП МО України «ЛДАРЗ» питома вага витрат у ціні реалізації ремонтних робіт планера літака типу В становить 92,9%;

– по ДП України «АВІАКОН» питома вага витрат у ціні реалізації ремонтних робіт військових гелікоптерів становить 85,2%;

– по ДП МО України «САП» питома вага витрат у ціні реалізації ремонтних робіт військових гелікоптерів становить 86,8%;

5) статус експортерів – потреба в постійному розвитку технологічних процесів та впровадженні новітніх технологій з метою витримки конкурентної боротьби на зовнішньому ринку.

Висновки. Модель управлінського обліку на авіаційних підприємствах будується як складна управлінська система, що включає не тільки виробничий облік, але й підсистеми аналізу та внутрішнього аудиту, формування бюджетного прогнозного планування на основі діагностичних висновків. При цьому найбільша ефективність прийняття управлінських рішень досягається під час децентралізації функцій обліково-аналітичного апарату підприємства за допомогою створення центрів відповідальності, що дають змогу розмежувати повноваження та врахувати усі аспекти діяльності підприємства для забезпечення вчасного прийняття управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бєлоусова І.С. Проблеми вдосконалення управлінського обліку / І.С. Бєлоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 4. – 265 с.
2. Бородкін О.В. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік: концепція і організація / О.В. Бородкін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 2. – 354 с.
3. Василенко В.О. Теорія і практика розробки управлінських рішень / В.О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 420 с.
4. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : [монографія] / С.Ф. Голов. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 522 с.
5. Кірейцев Г.Г. Розвиток функцій бухгалтерського обліку / Г.Г. Кірейцев // Розвиток науки про бухгалтерський облік : збірник текстів доповідей на міжнародній науковій конференції. – Житомир, 2000. – 252 с.
6. Мачулка О.В. Совершенствование процесса принятия управленческих решений на авиаремонтных предприятиях / О.В. Мачулка // БизнесИнформ : научный информационный журнал. – 2007. – № 7. – 276 с.
7. Ночовна Ю.О. Управлінський облік: його сутність та перспективи розвитку / Ю.О. Ночовна // Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. – 2006. – № 3 (10). – 312 с.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318.
9. Реслер М.В. Системний підхід у поєднанні облікового і аналітичного процесів в управлінні підприємством / М.В. Реслер // Збірник праць Міжнародної онлайн-конференції Мукачівського державного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ztu.edu.ua.

УДК 657.63

Якубенко Ю.Л.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту та УФЕБ
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Коваленко С.В.
студент
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

СИСТЕМА ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

SYSTEM OF INTERNAL AUDIT OF AGRICULTURAL COMPANY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність внутрішнього аудиту як системи контролю. Наведено предмет, об'єкт та основні функції внутрішнього аудиту. Розкрито переваги і недоліки впровадження системи внутрішнього аудиту на підприємстві. Встановлено доцільність його застосування на сільськогосподарських підприємствах. Рекомендовано створювати та впроваджувати на підприємствах аграрного комплексу службу внутрішнього аудиту.

Ключові слова: аудит, внутрішній аудит, контроль, система внутрішнього аудиту, служба внутрішнього аудиту.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована сущность внутреннего аудита как системы контроля. Приведены предмет, объект и основные функции внутреннего аудита. Раскрыты преимущества и недостатки внедрения системы внутреннего аудита на предприятии. Установлена целесообразность его применения на сельскохозяйственных предприятиях. Рекомендовано создавать и внедрять на предприятиях аграрного комплекса службу внутреннего аудита.

Ключевые слова: аудит, внутренний аудит, контроль, система внутреннего аудита, служба внутреннего аудита.

ANNOTATION

In the article the essence of internal audit as control system. An object, object and basic functions of internal audit. Reveals the advantages and disadvantages of introducing a system of internal audit in the company. Established the feasibility of its use on agricultural company. Recommended to create and implement internal audit on the agricultural sector.

Keywords: audit, internal audit, control, system of internal audit, service internal audit.

Постановка проблеми. Функціонування аграрних підприємств на основі приватної власності викликає необхідність посилення контролю за діяльністю підприємств як з боку держави, так і з боку власників. Адже традиційні форми й методи контролю діяльності підприємств, сформовані в умовах застосування адміністративних методів управління економікою країни, в сучасних умовах потребують подальшого вдосконалення з метою гармонізації системи контролю на макро- та мікрорівнях.

Одним зі шляхів вирішення цієї проблеми є застосування системи внутрішнього аудиту на сільськогосподарських підприємствах. Таким чином, керівник підприємства захистить свої інтереси щодо збереження та ефективного використання ресурсів підприємства, а також отримання достовірної та повної інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності внутрішнього аудиту на сільськогосподарських підприємствах досліджували М.Т. Білуха, О.С. Бородкін, Н.А. Бортник, А.Н. Бортник, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, Н.І. Дорош, М.В. Кужельний, О.А. Петрик, О.Ю. Редько, К.І. Редченко, В.С. Рудницький, Б.Ф. Усач та інші вчені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на досить широкий спектр інформації щодо сутності внутрішнього аудиту, доцільність його впровадження на сільськогосподарських підприємствах все ще залишається відкритою.

Мета статті полягає у розкритті доцільності внутрішнього аудиту на підприємствах аграрного сектору економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливий попит на внутрішній аудит виник в останнє десятиліття. Сьогодні внутрішні аудитори надають свої послуги як державним, так і приватним сільськогосподарським підприємствам. Необхідність внутрішнього аудиту обумовлена низкою факторів. Зростання обсягів діяльності сільськогосподарських підприємств утворює проблему обміну інформацією в багаторівневому апараті управління, отже, ускладнюється контроль різних ланок управління з боку центрального керівництва, що збільшує ризик помилок і сприяє зловживанням з боку персоналу. Наявність внутрішнього аудиту є актуальною для власників, які безпосередньо не займаються управлінням підприємства, а передали ці функції менеджерам. Тому, незважаючи на професіоналізм менеджменту, актуальним стає питання контролю за діяльністю підприємства, одним із головних інструментів якого може бути внутрішній аудит.

Запровадження внутрішнього аудиту особливо доцільно на великих і середніх сільськогосподарських підприємствах, яким притаманна хоча б одна з таких ознак:

– складна організаційна структура;
– наявність філій чи відокремлених підрозділів;

– наявність різних видів діяльності;
– можливість кооперування;
– бажання вищого керівництва мати об'єктивну і неупереджену інформацію щодо діяльності сільськогосподарського підприємства.

Проте у більшості сільськогосподарських підприємств існує певна недооцінка ролі такого контролю. Внаслідок цього підприємства позбавлені інформації, яку надає внутрішній аудит.

Суб'єктами внутрішнього аудиту є працівники відділів внутрішнього аудиту, внутрішні аудиторські служби, які звітують лише перед керівництвом підприємства.

Об'єкти внутрішнього аудиту визначаються його цілями і завданнями. Основними об'єктами внутрішнього аудиту є:
– стан ведення бухгалтерського обліку на підприємстві;
– фінансова звітність, а також її вірогідність;
– стан активів підприємства і джерел їх утворення;
– забезпеченість підприємства власними обіговими коштами;
– забезпеченість власними засобами;
– платоспроможність, фінансова стійкість;
– система управління підприємством;
– робота економічних і технічних служб;
– сплата податків підприємством;
– планування, нормування і стимулювання на підприємстві;
– виробничо-господарська діяльність;
– достовірність проектно-кошторисної документації;
– організація і технологія виробництва;
– господарські процеси;
– організація праці і трудова дисципліна.

Предметом внутрішнього аудиту є сукупність інформації, що є суттєвою під час прийняття управлінських рішень.

Складовими внутрішнього аудиту на підприємстві є його організаційне і методичне забезпечення. Організаційна складова знаходить своє відображення у структурній побудові аудиторської служби на підприємстві, встановленні строків і масштабів проведення перевірок. Методика проведення аудиту складається із спеціальних прийомів, способів та інструментів здійснення аудиторського контролю. Методика внутрішнього аудиту описується трьома такими основними прийомами [1]:

1) встановлення фактичних кількісних вимірів об'єкта аудиту у натуральній формі, що виявляється у формі проведення інвентаризації матеріальних цінностей;

2) порівняння фактичних даних з плановими показниками, що передбачає попередню побудову поточних, оперативних і стратегічних планів, які вміщують ряд показників, під час дослідження яких можна було з високою точністю судити про перебіг того чи іншого явища.

3) метод оцінки особливо актуальним є за прискорених темпів інфляції, реорганізації чи ліквідації підприємства, встановлення фактів крадіжок тощо.

З огляду на зазначене вище внутрішній аудит повинен відповідати таким характеристикам:

1) неупередженість, тобто всі висновки і оцінки аудитор має робити об'єктивно;

2) незалежність передбачає, що служба внутрішнього аудиту підпорядковується лише найвищому керівництву підприємства;

3) удосконалення діяльності підприємства, тобто треба чітко розуміти, що метою діяльності служби внутрішнього аудиту є не виявлення помилок і порушень та подальше покарання винних, а перш за все встановлення ризиків та слабких місць в діяльності підприємства та надання рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності функціонування даного суб'єкта господарювання;

4) надання гарантій є важливим для власників підприємств і може бути забезпеченим лише в результаті якісної роботи служби внутрішнього аудиту;

Таблиця 1

Переваги і недоліки впровадження внутрішнього аудиту на сільськогосподарському підприємстві

Переваги	Недоліки
1) Внутрішній аудит – це ефективна система контролю за господарською діяльністю суб'єкта господарювання.	1) Не достатньою мірою виконується принцип незалежності аудитора.
2) Сприяє покращенню якості зовнішніх аудиторських перевірок.	2) Існує можливість побудови помилкового уявлення зовнішніх аудиторів про фінансовий стан підприємства на основі ознайомлення із звітами внутрішніх аудиторів.
3) Внутрішнім аудиторам потрібно докласти менше часу і зусиль для виявлення наявних відхилень.	3) Зовнішні аудитори можуть з легкістю вказати на прорахунки не лише рядових працівників, але й керівника підприємства. Поради зовнішніх аудиторів базуються на багаторазовому спостереженні за діяльністю інших підприємств галузі.
4) Внутрішній аудит зазвичай краще забезпечує потребу підприємства у попередньому, поточному і наступному контролі, тоді як зовнішній аудит переважно базується на перевірці готових звітних даних.	4) Одноразові аудиторські послуги зі сторони коштують дешевше, ніж постійний контроль з боку внутрішніх аудиторських служб.

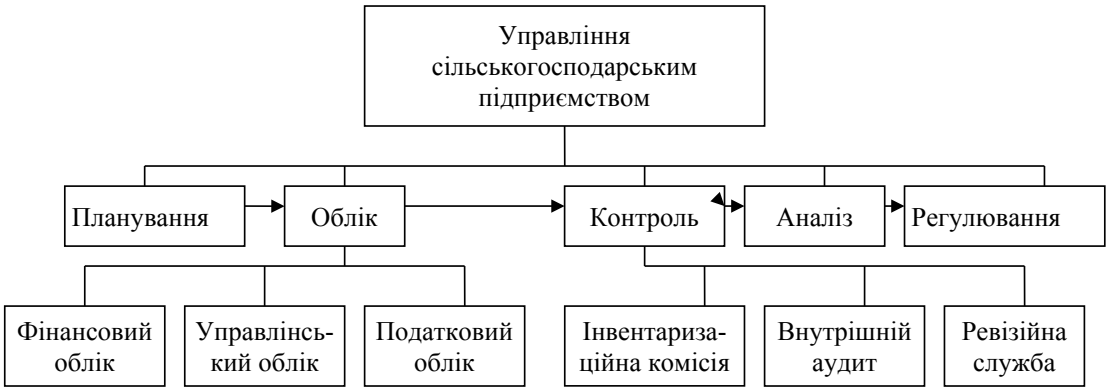


Рис. 1. Схема взаємозв'язку основних складових системи управління на сільськогосподарському підприємстві

5) консультативний характер передбачає можливість управлінського персоналу отримати кваліфіковану допомогу у вирішенні тих чи інших проблем, пов'язаних із діяльністю підприємства.

Прийняття рішення про створення внутрішньої аудиторської служби на сільськогосподарському підприємстві покладається на власника. Проведення внутрішнього аудиту допомагає встановити достовірність інформації, відображеної у звітності, виявити наявні відхилення облікових даних від фактичних, що сприяє покращенню ефективності процесів аналізу, прогнозування і планування, а отже, й роботи підприємства загалом [4]. Проте головним призначенням служби внутрішнього аудиту виступає контроль діяльності усіх структурних підрозділів підприємства.

Переваги і недоліки впровадження постійно діючої служби внутрішнього аудиту на сільськогосподарському підприємстві наведено в таблиці 1 [2].

На рис. 1 відображено взаємозв'язок основних складових системи управління підприємством, зокрема місце служби внутрішнього аудиту.

Функціональне призначення внутрішнього аудиту значною мірою визначається його взаємозв'язком з контролем як складовою частиною системи управління [3].

Основними функціями системи внутрішнього аудиту на підприємстві, на наш погляд, виступають:

1) контроль за правильністю складання фінансової, статистичної, управлінської та податкової звітності;

2) контроль діяльності структурних підрозділів підприємства;

3) нагляд за роботою систем управління та передачі інформації;

4) оперативний контроль за основними видами діяльності підприємства.

Слід зауважити, що, окрім завдань контрольного характеру, внутрішній аудит детальніше проводить економічну діагностику, опрацювання фінансової стратегії, маркетингові дослідження, управлінське консультування. Виділення внутрішнього аудиту запасів у самостійну частину аудиторського контролю є необхідним, а зумовлено це насамперед прагненням адміністрації економічного суб'єкта отримати об'єктивну та незалежну оцінку дій управлінського персоналу різних рівнів. Це забезпечить підконтрольне управління з метою ефективного використання запасів та досягнення конкретних запланованих результатів виробничої діяльності підприємства [5].

Висновки. Дослідження показали, що в організаційній структурі більшості сільськогосподарських підприємств відсутні відділи внутрішнього аудиту та працівники, що виконують зазначені функції. Тому доцільно створити окремий відділ внутрішнього аудиту з мінімальною кількістю фахівців (бухгалтер-аудитор, менеджер-експерт, експерт-юрист). При цьому організація служби внутрішнього аудиту на сільськогосподарських підприємствах має відповідати таким вимогам: мінімум витрат та максимум ефекту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аудит, методика і організація : [навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей] / [Н.І. Гордієнко, О.В. Харламова, М.Ю. Карпенко]. – Ч. 1. – Х. : ХНАУ, 2007. – 163 с.
2. Гуцаленко У.О. Внутрішній аудит як складова системи ефективного управління підприємством / У.О. Гуцаленко, Г.В. Причепа // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 5. – С. 111–114.
3. Лобозинська С.М. Облік і аудит у банку : [навч. посіб.] / С.М. Лобозинська ; за ред. С.К. Реверчука. – К. : Знання, 2007. – 630 с.
4. Сподарик В.П. Внутрішній аудит: проблеми, методика та організація / В.П. Сподарик // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – С. 503–505.
5. Подолянчук О.А. Значення внутрішнього аудиту в системі контролю сільськогосподарського підприємства / О.А. Подолянчук // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – С. 479–481.

УДК 331.2

Якубенко Ю.Л.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту та УФЕБ
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Черепанов Д.В.
студент
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ЗАРОБІТНА ПЛАТА» ДЛЯ ПРАЦІВНИКІВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

ESSENCE OF THE CONCEPT "WAGES" FOR AGRICULTURAL WORKERS

АНОТАЦІЯ

У статті виокремлено основні теоретичні аспекти поняття «заробітна плата». Розкрито особливості оплати праці робітників, задіяних в сільському господарстві. Наведено форми та системи оплати праці. Досліджено сутність заробітної плати для працівників аграрного сектору економіки. Доведено важливість цього питання для працівників та власників сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: оплата праці, заробітна плата, функції заробітної плати, робоча сила, мотивація.

АННОТАЦИЯ

В статье выделены основные теоретические аспекты понятия «заработная плата». Раскрыты особенности оплаты труда работников, задействованных в сельском хозяйстве. Приведены формы и системы оплаты труда. Исследована сущность заработной платы для работников аграрного сектора экономики. Доказана важность данного вопроса для работников и владельцев сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: оплата труда, заработная плата, функции заработной платы, рабочая сила, мотивация.

ANNOTATION

The main theoretical aspects of the concept of salary highlight in the article. The peculiarities of the worker's payment engaged in the agriculture are shown. The forms and systems of payment are developed. The essence of wage is investigated for the workers of the agricultural sector. The significance of this issue for workers and owners of agricultural enterprises is proved.

Keywords: payment, salary, functions of wages, workers, motivation.

Постановка проблеми. Заробітна плата на сільськогосподарському підприємстві – одна з найважливіших і найскладніших економічних категорій, оскільки вона є основним джерелом доходу працівників, задіяних в сільському господарстві, і суттєвою часткою витрат виробництва для роботодавців. Заробітна плата виступає найважливішим засобом підвищення зацікавленості працюючих у результатах їхньої праці, наданні послуг, її продуктивності, збільшення обсягів виробництва продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему сучасного стану оплати праці в сільському господарстві досліджували та продовжують досліджувати багато науковців, а саме П.Й. Атамас, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, В.С. Василенко, А.О. Гордеюк, Н.І. Дорош, Ю.М. Іванечко, П.М. Матюшко, А.І. Радчук, Н.М. Старченко, С.В. Цимбалюк та інші вчені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значний обсяг інформації щодо сутності заробітної плати, питання особливостей її нарахування та виплати в сільському господарстві залишаються відкритими.

Мета статті полягає у розгляді особливостей поняття «заробітна плата» для сільського господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «заробітна плата» досить багатогранне, тому доцільно розглянути його з різних позицій.

По-перше, заробітна плата на сільськогосподарському підприємстві – це економічна категорія, що відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником щодо розподілу новоствореної вартості. В цьому розумінні доречнішим є поняття «оплата праці», яка, крім власне заробітної плати, включає й інші витрати роботодавця на робочу силу.

По-друге, в умовах ринкової економіки заробітна плата на сільгосппідприємстві – це елемент ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту на працю та її пропозиції і виражає ринкову вартість використаної найманої праці.

По-третє, для найманого працівника на сільськогосподарському підприємстві заробітна плата – це основна частина його трудового доходу, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці.

Законом України «Про оплату праці» визначено, що заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [1]. Цей Закон визначає економічні правові та організаційні принципи оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах на підставі трудового договору з підприємствами, установами, організаціями всіх форм власності і господарювання, а також з громадянами, і спрямований на забезпечення відтворювальної й стимулюючої функцій заробітної плати.

За часи ринкової економіки значно змінилася оплата праці на сільгосппідприємствах, яка стала залежною не лише від результатів праці робітників, але й від ефективної діяльності виробничих підрозділів.

Форми і системи заробітної плати в сільському господарстві – це способи залежності величини винагороди за працю від кількості і якості витраченої праці. Основне їх призначення – забезпечення правильного співвідношення між мірою праці та мірою її оплати.

Під словом «система» слід розуміти сукупність принципів, які служать основою будь-якого вчення. Щодо оплати праці на сільськогосподарських підприємствах система включає два напрями: організацію праці та нарахування заробітної плати. Перше пов'язане з обліком відпрацьованого часу, а друге – з кількістю виконаної роботи.

Основними формами заробітної плати на сільськогосподарському підприємстві є погодинна і відрядна. На деяких сільгосппідприємствах застосовуються й інші форми заробітної плати, але основною формою вважається погодинна, оскільки на її основі будуються, як правило, всі інші форми, зокрема відрядна.

Основна заробітна плата на сільськогосподарських підприємствах встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і підрядних розцінок для робітників та посадових окладів для працівників.

Додаткова заробітна плата на сільгосппідприємстві включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством, премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

В сільському господарстві існують такі види додаткової заробітної плати: за роботу у понаднормовий час; за злиття професій; за роботу в нічний час; надбавки та доплати за тарифними ставками та посадовими окладами кваліфікованим робітникам, зайнятим на особливо відповідальній роботі, за висококваліфіковану майстерність, як правило, встановлюються диференційовані надбавки до тарифних ставок робітників.

Розміри, порядок нарахування і виплати заробітної плати на сільськогосподарських підприємствах регулюються чинним законодавством України, відповідними указами і постановами, галузевими інструкціями.

Нарахування заробітної плати на сільськогосподарських підприємствах, виплата та облік мають проводити згідно з чинним законодавством нормативними та інструктивними матеріалами, які регулюють трудові відносини.

Законом України «Про оплату праці» передбачено, що заробітна плата може бути нижча за встановлений мінімальний рівень лише в разі невиконання норм виробітку, виготовлення продукції, що виявилась браком, та з інших причин, передбачених законодавством.

Тривалість робочого часу на сільгосппідприємствах за п'ятиденного робочого тижня – сорок годин – поширюється на всіх працівників, фахівців і керівників, окрім тих, для яких законодавчо встановлена скорочена тривалість робочого часу.

Статтею 51 Кодексу Законів про працю України (далі – КЗпПУ) передбачено скорочену тривалість робочого часу:

– для працівників віком від 16 до 18 років – 36 годин на тиждень, для осіб віком від 15 до 16 років (учнів віком від 14 до 15 років, які працюють в період канікул) – 24 години на тиждень.

– для працівників, зайнятих на роботах зі шкідливими умовами праці, – не більше 36 годин на тиждень [2].

Статтею 194 КЗпПУ визначено, що заробітна плата працівникам, молодшим за 18 років, за скороченої тривалості щоденної роботи сплачується в розмірах, передбачених для працівників відповідних категорій за певної тривалості щоденної роботи.

Відповідно до ст. 73 КЗпПУ у 2016 році робота не провадиться на сільгосппідприємствах та інших підприємствах, установах, організаціях у такі святкові і неробочі дні: 1 січня – Новий рік; 7 січня – Різдво Христове; 8 березня – Міжнародний жіночий день; 1 травня – Пасха (Великдень); 1 і 2 травня – День міжнародної солідарності трудящих; 9 травня – День Перемоги; 19 червня – Трійця; 28 червня – День Конституції України; 24 серпня – День незалежності України; 14 жовтня – День захисника України.

Чинним законодавством не передбачено встановлювати єдину норму тривалості робочого часу на рік. Цю норму може бути скасовано залежно від того, який робочий тиждень установлено на сільгосппідприємстві (п'ятиденний чи шестиденний), яка тривалість щоденної роботи, коли встановлено вихідні дні, а тому на сільгосппідприємствах, в установах і організаціях рішення щодо встановлення норми тривалості робочого часу на рік ухвалюють самостійно.

Для того щоб на сільгосппідприємстві виплатити заробітну плату, бухгалтеру необхідно зробити необхідні утримання і нарахування. У зв'язку з цим існують два основні поняття: нарахування і утримання на заробітну плату.

Нарахування на заробітну плату на сільськогосподарському підприємстві – це податок, який сплачує роботодавець. Цим податком обкладаються практично всі виплати найманим працівникам.

Заробітна плата не є винятком. У нашій країні цей податок називається єдиним соціальним внеском.

З 1 січня 2016 року нарахування єдиного внеску для платників, зокрема працівників установ і організацій органів місцевого самоврядування, встановлюється у розмірі 22 відсотків, а для працюючих інвалідів – 8,41%.

У зв'язку з цим у 2016 році розрахунок заробітної плати проводиться по-новому.

Заробітна плата на сільгосппідприємстві складається з двох частин: заробітної плати за першу половину місяця (так званий аванс) та за другу половину місяця (безпосередньо заробітна плата).

Необхідність виплати заробітної плати два рази на місяць обумовлена вимогами ст. 115 КЗпПУ та ст. 24 Закону України «Про оплату праці», згідно з якими:

– «заробітна плата виплачується працівникам регулярно в робочі дні у строки, встановлені колективним договором або нормативним актом роботодавця, але не рідше двох разів на місяць через проміжок часу, що не перевищує шістнадцяти календарних днів, та не пізніше семи днів після закінчення періоду, за який здійснюється виплата»;

– «розмір заробітної плати за першу половину місяця визначається колективним договором або нормативним актом роботодавця, але не менше оплати за фактично відпрацьований час з розрахунку тарифної ставки (посадового окладу) працівника».

Міністерство праці та соціальної політики у своєму Листі від 9 грудня 2010 року № 912/13/155-10 роз'яснює, що заробітна плата за першу половину місяця (15 календарних днів) має виплачуватись в період з 16 по 22 число, а за другу – з 1 по 7 число [3].

Остаточні терміни виплати і процентне співвідношення закон пропонує закріпити в колективному договорі сільгосппідприємства, а за відсутності такого узгодити з керівництвом, вибравши уповноважених представників у своєму колективі. Перевірити терміни та повноту виплати заробітної плати на сільськогосподарському підприємстві може інспектор з охорони праці, який, крім усього іншого (повноважень у нього багато), за несвоєчасну її виплату може залучити керівництво підприємства (директора і бухгалтера) до адміністративної відповідальності у вигляді штрафу, а сплатять вони його зі своєї зарплати.

Утримання із заробітної плати на сільськогосподарському підприємстві – це податки, які утримуються з суми доходу яка виплачується працівнику, проте їх перерахування до відповідних бюджетів покладено на плечі роботодавця.

Види податків, які утримуються із заробітної плати сільгосппрацівників: податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО); податок, що стягується з доходів фізичних осіб та надходить у місцевий бюджет міста, селища, загалом того місця, де зареєстроване підприємство. Якщо говорити про зарплату, одержувану громадянами України, то його ставка буде дорівнювати 18 відсоткам.

Об'єктом оподаткування є загальний місячний оподатковуваний дохід, до складу якого можуть включатися доходи у вигляді заробітної плати, інші виплати та нагороди.

Кожен платник податку з доходів фізичних осіб (ПДФО) має право на користування податкової соціальної пільги (ПСП) для зменшення суми, з якої нараховується ПДФО (база оподаткування) за умови виконання ряду вимог.

З 3 серпня 2014 року набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів» від 31 липня 2014 року № 1621, яким встановлено військовий збір.

Об'єктом оподаткування військовим збором є доходи у формі заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами.

Ставку військового збору встановлено в розмірі 1,5% від об'єкта обкладення.

У випадку із заробітною платою базою оподаткування військовим збором є вся сума зарплати. Військовий збір утримується з повної суми нарахованої заробітної плати без вирахування податку на доходи фізичних осіб.

Відповідальність за нарахування, утримання та перерахування до бюджету військового збору нормами Податкового кодексу покладено на податкових агентів (тобто роботодавців).

Із заробітної плати бухгалтерією сільгосппідприємства на підставі рішень суду здійснюються стягнення таких платежів, як аліменти, відшкодування збитку, сплата компенсацій каліцтва чи інших ушкоджень здоров'ю.

Висновки. Заробітна плата на сільськогосподарському підприємстві – це одна з найскладніших економічних категорій і одне з найважливіших соціально-економічних явищ. Оскільки вона, з одного боку, є основним (і часто єдиним) джерелом доходів найманих працівників, основою матеріального добробуту членів їхніх сімей, а з іншого боку, для роботодавців є суттєвою часткою витрат виробництва і ефективним засобом мотивації працівників до досягнення цілей підприємства, то питання заробітної плати і формування її рівня разом з питаннями забезпечення зайнятості складають основу соціально-трудових відносин у суспільстві, бо включають нагальні інтереси всіх учасників трудового процесу.

Вдосконалення оплати праці на сільськогосподарському підприємстві, її підвищення – потужний стимул для розвитку економіки в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про оплату праці : Закон України від 24 березня 1995 року № 108/95-ВР зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр.
2. Кодекс законів про працю України, затверджений Законом від 10 грудня 1971 року № 322-VIII із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/322-08/page.
3. Лист Міністерства праці та соціальної політики від 9 грудня 2010 року № 912/13/155-10.

СЕКЦІЯ 10
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.866

Бойчук М.В.
кандидат фізико-математичних наук, доцент,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Ярошенко О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіко-математичного моделювання
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

СТОХАСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ КРЕДИТНОЇ СТРАТЕГІЇ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ДИСТРИБ'ЮТОРА ІЗ ЗАПІЗНЕННЯМ ДОСТАВКИ ПРОДУКЦІЇ

STOCHASTIC MODELING OF OPTIMAL CREDIT STRATEGY OF A PHARMACEUTICAL PRODUCT DISTRIBUTOR WITH DELAY

АНОТАЦІЯ

У статті побудовано стохастичну модель оптимальної поведінки дистриб'ютора фармацевтичної продукції з урахуванням можливості залучення банківського кредиту, стохастичного характеру терміну доставки продукції та обмеження щодо мінімального прибутку від реалізації товару, проведено її дослідження, описано структуру оптимального процесу.

Ключові слова: дистриб'ютор фармацевтичної продукції, стохастична модель, оптимальний процес, оптимальна траєкторія, оптимальне керування.

АННОТАЦИЯ

В статье построена стохастическая модель оптимального поведения дистрибьютора фармацевтической продукции с учетом возможности привлечения банковского кредита, стохастического характера срока поставки продукции и ограничения по минимальной прибыли от реализации товара, проведены ее исследования, описана структура оптимального процесса.

Ключевые слова: дистрибьютор фармацевтической продукции, стохастическая модель, оптимальный процесс, оптимальная траектория, оптимальное управление.

ANNOTATION

A stochastic model of the optimal credit strategy of a pharmaceutical distributor in the market of pharmaceutical products has been constructed in the paper considering credit payments, product delivery delay.

Keywords: distributor of pharmaceutical products, stochastic model, optimal process, optimal trajectory, optimal control.

Постановка проблеми. Система дистрибуції – це складна економічна система, яка об'єднує виробників продукції та посередників, які спільно здійснюють маркетингову, комерційну, логістичну діяльність з переміщення продукції до кінцевого споживача та її продажу. У фармацевтиці дистрибуційна діяльність допомагає розвивати і пропонувати сучасні медичні послуги, надавати фінансову і комерційну підтримку фармацевтам тощо.

Проте є ряд проблем на шляху досягнення компаніями-дистриб'юторами стійкого розвитку. Насамперед вони пов'язані із специфікою лікарського засобу як товару, оскільки існують специфічні вимоги до його зберігання, транспортування, складування, документального супроводу тощо. Завдяки зв'язку дистриб'юторів з виробниками та споживачами фармацевтичної продукції вони залежать від політики обох сторін, які мають антагоністичні інтереси. Крім того, ситуація може ускладнюватися тривалими відстрочками платежів від роздрібних операторів, яку вирішити за рахунок отримання кредитів у банках не завжди вдається, оскільки вартість їх використання може перевищувати прибуток від проведення торговельних операцій. До цих проблем додається дисбаланс усіх макроекономічних показників у країні, наприклад, зниження купівельної спроможності національної валюти, підвищення відсоткових ставок за кредитами. Тому виникає необхідність вивчення діяльності компаній-дистриб'юторів як важливої ланки у розподілі лікарських засобів і виробів медичного призначення від виробника до споживача та методів управління їх господарсько-економічною діяльністю, яка б давала змогу зберегти та зміцнити їх становище на ринку.

Під час вивчення різних аспектів дистриб'юторської діяльності слід враховувати її суттєву особливість, а саме невизначеність, яка викликана неповнотою інформації про попит, терміни доставки продукції і вимагає пошуку ефективного механізму роботи в таких умовах. На практиці для того, щоб її подолати, часто орієнтуються на середні показники попиту чи тривалості доставки продукції, що може знижувати ефективність дистриб'юторської діяльності.

Таким чином, практичну цінність мають визначення оптимальної стратегії компанії-дистриб'ютора в умовах невизначеності, цільовою функцією якої є мінімізація затрат або максимізація прибутку з урахуванням різних обмежень, що обумовлені специфікою підприємницької діяльності та економічним середовищем, а також вивчення моделей, які б поруч зі стохастичним характером терміну доставки продукції враховували можливість залучення банківського кредиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботі [1] запропоновано детерміновану модель оптимальної кредитної стратегії ріелтера, а також проведено її дослідження за допомогою необхідних умов оптимальності (принципу Понтрягіна), в роботі [2] дослідження проведено за допомогою достатніх умов оптимальності, а в роботі [3] побудовано і досліджено стохастичну модель оптимальної поведінки дистриб'ютора на ринку фармацевтичної продукції, описано структуру оптимального процесу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У статті ми побудуємо стохастичну модель оптимальної кредитної стратегії дистриб'ютора на ринку фармацевтичної продукції із запізненням і використанням вінерівського та пуасонівського процесів, а також проведемо її дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спочатку опишемо детерміновану модель кредитної стратегії дистриб'ютора. Нехай у будь-який момент часу $t \in [t_0, T]$ ($0 \le t_0 \le T$, T – горизонт планування) дистриб'ютор може отримати у банку грошовий кредит загальною сумою $k(t)$ за сталою відсотковою ставкою p. Цей кредит він використовує для купівлі фармацевтичної продукції обсягом $v(t)$ з метою її подальшого продажу та отримання відповідного доходу.

Припустимо, що приріст обсягу товару $v(t)$ у момент часу t у вартісному відношенні дорівнює обсягу кредиту $k(t)$ за винятком проданого обсягу товару $\alpha v(t)$ (α – коефіцієнт продажу) та з урахуванням доставленого обсягу товару $\beta v(t-\tau)$ із запізненням $\tau>0$ (β – коефіцієнт доставки обсягу товару), тобто

$$\dot{v}(t) = k(t) - \alpha v(t) + \beta v(t-\tau),\ t \in [t_0, T],$$

де $\dot{v}(t) = \frac{d}{dt} v(t)$.

До цієї диференціальної моделі необхідно додати початкову умову з передісторією:

$$v(\theta) = v_0(\theta),\ \theta \in [t_0 - \tau, t_0],$$

обмеження на прибуток від реалізації обсягу товару:

$$\gamma\alpha v(t) - \beta v(t-\tau) - pk(t) \ge \varepsilon,\ t \in [t_0, T],$$

де γ – доход з кожної одиниці реалізованого товару, $\varepsilon \ge 0$ – мінімальний прибуток, та обмеження на обсяг кредиту:

$$0 \le k(t) \le k_0,\ t \in [t_0, T].$$

Тоді задача дистриб'ютора полягає у максимізації сумарного (інтегрального) прибутку:

$$\Phi = \int_{t_0}^{T} \left[\gamma\alpha v(t) - \beta v(t-\tau) - pk(t)\right] dt \to \max_k$$

за вказаних вище умов.

У роботі [4] обґрунтовано, що при стохастичному моделюванні можна у праву частину рівнянь динаміки економічних станів показників вводити як складові вінерівські та пуасонівські випадкові процеси. Тому для стохастичного моделювання оптимальної кредитної стратегії дистриб'ютора в рівняння динаміки обсягу товару введемо лінійну комбінацію вінерівського та пуасонівського випадкових процесів.

Формалізуємо стохастичну модель оптимальної кредитної стратегії дистриб'ютора із запізненням.

Нехай $\{\Omega, F, P\}$ – ймовірнісний простір із множиною випадкових подій Ω, із σ – алгеброю $\mathsf{F} = \{\mathsf{F}_t, t \in [t_0; T]\}$ та мірою P; $\xi(t) \equiv \xi(t, \omega) \in \square$ ($\square$ – множина дійсних чисел) – F_t – вимірний стандартний вінерівський процес із нульовим математичним сподіванням $M\xi(t) = 0$ та одиничною дисперсією $M\xi^2(t) = 1$; $\eta(t) \equiv \eta(t, \omega) \in \square$ – F_t – вимірний пуасонівський процес із математичним сподіванням $M\eta(t) = \lambda(t - t_0)$, $\lambda = \text{const}$, $\omega \in \Omega$, $t \in [t_0; T]$, де M – математичне сподівання.

На ймовірнісному просторі $\{\Omega, F, P\}$ заданий випадковий обсяг товару $v(t) = v(t, \omega), \omega \in \Omega$, $t \in [t_0; T]$.

Припустимо, що обсяг товару $v(t)$ описується диференціальною моделлю у формі Іто [5, с. 163; 6, с. 278].

$$\dot{v}(t) = k(t) - \alpha v(t) + \beta v(t-\tau) + W_1(t)\dot{\xi}(t) + W_2(t)\dot{\eta}(t),$$
$$t \in [t_0, T], \qquad (1)$$

задовольняє початкову умову з передісторією:

$$v(\theta) = v_0(\theta),\ v_0 \in \mathsf{F}_0,\ \theta \in [t_0 - \tau, t_0], \qquad (2)$$

та обмеження прибутку:

$$\gamma\alpha v(t) - \beta v(t-\tau) - pk(t) \ge \varepsilon,\ \varepsilon \ge 0,\ t \in [t_0, T], \quad (3).$$

На обсяг кредитування $k(t)$ накладається обмеження:

$$0 \le k(t) \le k_0,\ t \in [t_0, T],\ k_0 = const, \qquad (4).$$

Тут $\alpha>0$, $\beta>0$ – сталі, γ – доход з кожної одиниці реалізованого товару (у коефіцієнтах), p – стала відсоткова ставка кредитування, $\varepsilon \ge 0$ – заданий мінімальний прибуток, k_0 – задана верхня межа обмеження на обсяг кредиту, τ – запізнення доставки обсягу товару; W_1 і W_2 – кусково-неперервні (неперервні) на $[t_0, T]$ функції, v_0 – кусково-неперервна (неперервна) на $[t_0 - \tau, t_0]$ функція; $\dot{\xi}(t)$ і $\dot{\eta}(t)$ – узагальнені похідні (похідні від функціоналів) від випадкових процесів вінерівського $\xi(t)$ та пуасонівського $\eta(t)$ процесів.

Критерієм мети виступає максимізація середнього сумарного (інтегрального) прибутку від реалізації обсягу товару:

$$\Phi = M_{ty} \int_{t}^{T} \left[\gamma\alpha v(t) - \beta y(t) - pk(t)\right] dt \to \max_k, \qquad (5)$$

де M_{ty} – умовне математичне сподівання при умові, що $v(s-t)$ збігається з деякою кусково-неперервною функцією $y(s)$, $s \in [t_0, t]$, тобто $y(t) \equiv v(t-\tau)$, $t \in [t_0, T]$, функція $y(t)$ виступає деяким параметром [7, с. 117–119].

У математичному плані задача (1)–(5) є задачею стохастичного оптимального керування, де керуванням виступає обсяг кредитування k, а фазовою траєкторією – обсяг товару v.

Дослідження моделі. Для дослідження задачі (1)–(5) використаємо стохастичні достатні умови оптимальності [7, с. 116–119]. При цьому будуть проведені такі етапи:

1) побудова лівого процесу кредитування;

2) визначення моменту перемикання керування кредитуванням;

3) вибір правого процесу кредитування;

4) формування оптимального процесу кредитування.

Лівий кредитний процес включає ліве керування за обсягом кредитування $k_{лів}(t)$ та відповідну ліву траєкторію за обсягом товару $v_{лів}(t)$, $t \in [t_0, T]$. Запишемо рівняння Беллмана з крайовою умовою для задач (1)–(2), (4)–(5) [7, с. 116–119].

$$\inf_k R(t,k,v,y,V) \equiv \inf_k \left\{ \frac{\partial V}{\partial t} + \frac{\partial V}{\partial v}(k - \alpha v + \beta y) + 0.5W_1^2 \frac{\partial^2 V}{\partial v^2} + \lambda \left[V(t, v+W_2, y) - \right.\right.$$
$$\left.\left. -V(t,v,y) \right] - (\gamma\alpha v - \beta y - pk) \right\} = 0, \ t \in [t_0, T], \ V(T, v(T), y(T)) = 0, \forall y(T) \geq 0, \quad (6)$$

де $V(t,v,y)$ – шукана неперервно-диференційована функція один раз по та двічі по на декартовому добутку $[t_0, T] \times \{v \geq 0\}$, $y(t)$ у рівнянні (6) виступає параметром.

Для врахування обмеження (3) використаємо метод Лагранжа, за яким у рівняння Беллмана введемо доданок $\varepsilon + pk - \gamma\alpha v + \gamma\beta y$. Отримаємо задачу безумовної оптимізації:

$$\tilde{R}(t,k,v,y,\chi) = R(t,k,v,y) + \chi[\varepsilon + pk - \gamma\alpha v + \beta y] \to \inf_{k,\chi}, \quad (7)$$

де χ – множник Лагранжа.

Запишемо необхідну умову оптимальності функції $\tilde{R}$ за змінною χ: рівність нулю частинної похідної $\frac{\partial \tilde{R}}{\partial \chi}$. Одержимо нелінійне алгебраїчне рівняння при $y(t) \equiv v(t-\tau)$:

$$\varepsilon + pk(t) - \gamma\alpha v(t) + \beta v(t-\tau) = 0, \ t \in [t_0, T]. \quad (8)$$

Із використанням (8) функція $\tilde{R}$ рівна функції R.

Функція R лінійна по k, тому найменшого значення отримує при оптимізаційній величині за керуванням:

$$\tilde{k}(t) = \begin{cases} k_0, & \text{якщо } \frac{\partial V}{\partial v} + p < 0, \\ 0, & \text{якщо } \frac{\partial V}{\partial v} + p > 0, \\ \text{довільне із } [0, k_0], & \text{якщо } \frac{\partial V}{\partial v} + p = 0, \end{cases} \quad t \in [t_0, T] \quad (9)$$

Розглянемо випадок $\frac{\partial V}{\partial v} + p = 0$. Проінтегрувавши його, одержимо:

$$V(t,v,y) = -pv(t) + pv(T), \ t \in [t_0, T]. \quad (10)$$

Підставимо (10) у рівняння Беллмана (6) та використаємо факт, що на етапі оптимізації змінні t, v та y є функціонально незалежними. Отримаємо рівняння при $y(t) \equiv v(t-\tau)$:

$$(p-\gamma)\alpha v(t) - (p-1)\beta v(t-\tau) + \lambda p W_2(t) = 0, \quad t \in [t_0, T], \quad (11)$$

з якого методом кроків [8, с. 17] знаходимо оптимізаційну величину $\tilde{v}$:

$$\tilde{v}(t) = \begin{cases} \tilde{v}^{(1)}(t), \text{ при } t \in [t_0, t_0 + \tau], \\ \tilde{v}^{(2)}(t), \text{ при } t \in [t_0 + \tau, t_0 + 2\tau], \\ \ldots \\ \tilde{v}^{(N+1)}(t), \text{ при } t \in [t_0 + N\tau, T], \end{cases}$$

за якою із середньої динаміки обсягу товару (1) визначаємо оптимізаційну величину за керуванням $\tilde{k}$. Для отримання середньої динаміки обсягу товару (1) використаємо властивості вінерівських і пуасонівських випадкових процесів:

$$M\dot{\xi}(t) = (M\xi(t))^{\square} = 0, \ M\dot{\eta}(t) = (M\eta(t))^{\square} = (\lambda t)^{\square} = \lambda, \quad t \in [t_0, T], \quad (12)$$

тобто математичне сподівання від похідної дорівнює похідній від математичного сподівання.

У результаті цього із середньої динаміки обсягу товару (1) при $v = \tilde{v}$ отримаємо:

$$k(t) = \tilde{v}(t) - \beta\tilde{v}(t-\tau) - \lambda W_2(t), \ t \in [t_0, T],$$

і, відповідно, оптимізаційна величина по керуванню за обсягом кредитування має такий вигляд:

$$\tilde{k}(t) = \begin{cases} k_0, \text{ якщо } k(t) \geq k_0, \\ 0, \text{ якщо } k(t) \leq 0, \\ k(t), \ 0 < k(t) < k_0, \ t \in [t_0, T]. \end{cases}$$

Тоді за допомогою (9) одержимо три оптимізаційні величини по керуванню за обсягом кредитування:

$$\tilde{k}(t) = \begin{cases} k_0, \text{ якщо } \frac{\partial V}{\partial v} + p < 0, \\ 0, \text{ якщо } \frac{\partial V}{\partial v} + p > 0, \\ k^*(t), \text{ якщо } 0 < k^*(t) < k_0 \text{ та } \frac{\partial V}{\partial v} + p = 0. \end{cases}$$

Оскільки W_2 – кусково-неперервна (неперервна), то оптимізаційна величина по керуванню $\tilde{k}$ – кусково-неперервна (неперервна) функція на $[t_0, T]$.

Таким чином, оптимізаційна величина по керуванню $\tilde{k}$ є детермінованою величиною та не залежить від коефіцієнта W_1 при прирості вінерівського процесу ( ). При цьому ми отримали три режими кредитування:

1) $\tilde{k}(t) = k_0, t \in [t_0, T]$ – режим повного кредитування;

2) $\tilde{k}(t) = 0, t \in [t_0, T]$ – режим відсутності кредитування;

3) $\tilde{k}(t) = k^*(t), t \in [t_0, T]$ – режим часткового кредитування.

Із наведених режимів кредитування сформуємо такі комбінації режимів (складені режими), які пізніше будуть описувати оптимальні керування за обсягом кредиту:

А) складений режим «повне + часткове + відсутнє» кредитування; при цьому режимі:

– за ліве керування візьмемо режим повного кредитування $k_{\text{лів}}(t)=k_0, t\in[t_0,\zeta_{\text{лів}})$, де $\zeta_{\text{лів}}$ – шуканий лівий момент перемикання керувань кредитом;

– за серединне керування візьмемо режим часткового кредитування $k_{\text{сер}}(t)=k^*, t\in[\zeta_{\text{лів}},\zeta_{\text{пр}})$, де $\zeta_{\text{пр}}$ – шуканий правий момент перемикання керувань кредитом;

– за праве керування візьмемо режим відсутності кредитування $k_{\text{пр}}(t)=0, t\in[\zeta_{\text{пр}},T]$.

Б) складений режим «часткове + відсутнє» кредитування; при цьому режимі:

– за ліве керування візьмемо режим часткового кредитування $k_{\text{лів}}(t)=k^*, t\in[t_0,\zeta_{\text{лів}})$;

– за праве керування візьмемо режим відсутності кредитування $k_{\text{пр}}(t)=0, t\in[\zeta_{\text{лів}},T]$.

Перейдемо до знаходження **моментів перемикання керування кредитуванням**, які визначаються залежно від вищенаведених складених режимів кредитування.

У *складеному режимі А)* лівий момент перемикання керування $\zeta_{\text{лів}}$ так визначається із рівняння (8) при $k(t)=k_0$:

$$\varepsilon+pk_0-\gamma\alpha v_{\text{лів}}^{(c)}(\zeta_{\text{лів}})+\beta v_{\text{лів}}^{(c)}(\zeta_{\text{лів}}-\tau)=0 \qquad (13)$$

за допомогою одного із числових методів розв'язання нелінійного алгебраїчного рівняння [9, с. 25–48; 10, с. 17–45, 53–75].

У рівнянні (13) $v_{\text{лів}}^{(c)}(t)$, $t\in[t_0,T]$ як середня ліва траєкторія за обсягом товару є розв'язком середньої динаміки (1) при $k(t)=k_0$ та середній початковій умові з передісторією (2):

$$\begin{cases}\dot v_{\text{лів}}^{(c)}(t)=k_0-\alpha v_{\text{лів}}^{(c)}(t)+\beta v_{\text{лів}}^{(c)}(t-\tau)+\lambda W_2(t), t\in[t_0,T]\\ v_{\text{лів}}^{(c)}(\theta)=Mv_0(\theta),\ \theta\in[t_0-\tau,t_0].\end{cases} \qquad (14)$$

Початкову задачу (14) з передісторією можна розв'язати сумісним використання методу кроків [8, с. 17] та числового методу Рунге-Кутта [9, с. 167–170].

Правий момент перемикання керувань кредитуванням $\zeta_{\text{пр}}$ визначається із рівняння (8) при $k(t)=k^*$:

$$\varepsilon+pk^*(\zeta_{\text{пр}})-\gamma\alpha v_{\text{сер}}^{(c)}(\zeta_{\text{пр}})+\beta v_{\text{сер}}^{(c)}(\zeta_{\text{пр}}-\tau)=0,$$

де $v_{\text{сер}}^{(c)}(t)$, $t\in[\zeta_{\text{лів}},T]$ як середня серединна траєкторія за обсягом товару є розв'язком середньої динаміки обсягу товару (1) при $k(t)=k^*$ та середній початковій умові з передісторією (2):

$$\begin{cases}\dot v_{\text{сер}}^{(c)}(t)=k^*-\alpha v_{\text{сер}}^{(c)}(t)+\beta v_{\text{сер}}^{(c)}(t-\tau)+\lambda W_2(t), t\in[\zeta_{\text{лів}},T]\\ v_{\text{сер}}^{(c)}(\theta)=v_{\text{лів}}^{(c)}(\theta),\ \theta\in[\zeta_{\text{лів}}-\tau,\zeta_{\text{лів}}].\end{cases}$$

Слід зауважити, що середня права траєкторія за обсягом товару $v_{\text{пр}}^{(c)}(t)$ є розв'язком такої початкової задачі з передісторією при $k(t)=k^*$:

$$\begin{cases}\dot v_{\text{пр}}^{(c)}(t)=-\alpha v_{\text{пр}}^{(c)}(t)+\beta v_{\text{пр}}^{(c)}(t-\tau)+\lambda W_2(t), t\in[\zeta_{\text{пр}},T]\\ v_{\text{пр}}^{(c)}(\theta)=v_{\text{сер}}^{(c)}(\theta),\ \theta\in[\zeta_{\text{пр}}-\tau,\zeta_{\text{пр}}].\end{cases}$$

Таким чином, знайдені моменти перемикання керувань кредитуванням $\zeta_{\text{лів}}$ і $\zeta_{\text{пр}}$ є детермінованими величинами та не залежать від коефіцієнта W_1 при вінерівському процесі $\xi(t)$. Крім того, визначені середні процеси:

А1) при виконанні нерівностей $t_0<\zeta_{\text{лів}}<\zeta_{\text{пр}}<T$ (режим кредитування «повне + часткове + відсутнє»):

– середній лівий процес $\{k_{\text{лів}}(t)=k_0, v_{\text{лів}}^{(c)}(t), t\in[t_0,\zeta_{\text{лів}}]\}$;

– середній серединний процес $\{k_{\text{сер}}(t)=k^*, v_{\text{сер}}^{(c)}(t), t\in[\zeta_{\text{лів}},\zeta_{\text{пр}}]\}$;

– середній правий процес $\{k_{\text{пр}}(t)=0, v_{\text{пр}}^{(c)}(t), t\in[\zeta_{\text{пр}},T]\}$.

А2) при виконанні нерівностей $t_0<\zeta_{\text{лів}}<T$ та співвідношення $\zeta_{\text{пр}}\notin(t_0,T)$ (режим кредитування «повне + часткове»):

– середній лівий процес $\{k_{\text{лів}}(t)=k_0, v_{\text{лів}}^{(c)}(t), t\in[t_0,\zeta_{\text{лів}}]\}$;

– середній правий процес $\{k_{\text{пр}}(t)=k^*, v_{\text{пр}}^{(c)}(t), t\in[\zeta_{\text{лів}},T]\}$.

А3) при виконанні нерівностей $t_0<\zeta_{\text{лів}}=\zeta_{\text{пр}}<T$ (режим кредитування «повне + відсутнє»):

– середній лівий процес $\{k_{\text{лів}}(t)=k_0, v_{\text{лів}}^{(c)}(t), t\in[t_0,\zeta_{\text{лів}}]\}$;

– середній правий процес $\{k_{\text{пр}}(t)=0, v_{\text{пр}}^{(c)}(t), t\in[\zeta_{\text{лів}},T]\}$.

А4) при виконанні співвідношень $\zeta_{\text{лів}}\notin(t_0,T)$ і $\zeta_{\text{пр}}\notin(t_0,T)$ (режим повного кредитування) маємо лише середній лівий процес $\{k_{\text{лів}}(t)=k_0, v_{\text{лів}}^{(c)}(t), t\in[t_0,T]\}$.

У *складеному режимі Б)* лівий момент перемикання керування $\zeta_{\text{лів}}$ визначається із рівняння (8) при $k(t)=k^*(t)$:

$$\varepsilon+pk^*(\zeta_{\text{лів}})-\gamma\alpha v_{\text{лів}}^{(c)}(\zeta_{\text{лів}})+\beta v_{\text{лів}}^{(c)}(\zeta_{\text{лів}}-\tau)=0, \qquad (15)$$

яке можна розв'язати за допомогою одного із числових методів розв'язання нелінійного алгебраїчного рівняння [9; 10].

У рівнянні (15) $v_{\text{лів}}^{(c)}(t)$ як середня ліва траєкторія за обсягом товару є розв'язком початкової задачі з передісторією при $k(t)=k^*(t)$:

$$\begin{cases}\dot v_{\text{лів}}^{(c)}(t)=k^*(t)-\alpha v_{\text{лів}}^{(c)}(t)+\beta v_{\text{лів}}^{(c)}(t-\tau)+\lambda W_2(t), t\in[t_0,T]\\ v_{\text{лів}}^{(c)}(\theta)=Mv_0(\theta),\ \theta\in[t_0-\tau,t_0].\end{cases}$$

Останню задачу можна розв'язати сумісним використання методу кроків [8] і методу Рунге-Кутта [9].

Слід зауважити, що середня права траєкторія за обсягом товару $v_{\text{пр}}^{(c)}(t)$ знаходиться з такої початкової задачі з передісторією при $k(t)=0$:

$$\begin{cases}\dot v_{\text{пр}}^{(c)}(t)=-\alpha v_{\text{пр}}^{(c)}(t)+\beta v_{\text{пр}}^{(c)}(t-\tau)+\lambda W_2(t), t\in[\zeta_{\text{лів}},T]\\ v_{\text{пр}}^{(c)}(\theta)=v_{\text{лів}}^{(c)}(\theta),\ \theta\in[\zeta_{\text{лів}}-\tau,\zeta_{\text{лів}}].\end{cases}$$

Таким чином, одержали момент перемикання керування кредитуванням $\zeta_{\text{лів}}$ як детерміновану величину, яка не залежить від коефіцієнта W_1 при прирості вінерівського процесу $\dot\xi(t)$. Крім того, отримали процеси:

Б1) при виконанні нерівностей $t_0<\zeta_{\text{лів}}<T$ (режим кредитування «часткове + відсутнє»):

– середній лівий процес $\{k_{\text{лів}}(t)=k^*(t), v_{\text{лів}}^{(c)}(t), t\in[t_0,\zeta_{\text{лів}}]\}$;

– середній правий процес $\{k_{\text{пр}}(t)=0, v_{\text{пр}}^{(c)}(t), t\in[\zeta_{\text{лів}},T]\}$.

Б2) при виконанні співвідношення $\zeta_{\text{лів}}\notin(t_0,T)$ (режим часткового кредитування) маємо тільки

такий середній лівий процес: $\left\{k_{\text{лів}}(t)=k^{*}(t), v_{\text{лів}}^{(c)}(t), t\in[t_0,T]\right\}$.

Лівий, серединний і правий кредитний процес. Для визначення стохастичних лівого, серединного та правого процесів необхідно визначити стохастичні ліву, серединну та праву траєкторії за обсягом товару залежно від виду складених режимів. Вони знаходяться сумісним використання методу кроків [8, с. 17] та одного із числових методів [6, с. 278–295] із таких стохастичних початкових задач з передісторією.

У складеному режимі А:

А1) стохастична ліва траєкторія:

$$\dot{v}_{\text{лів}}(t)=k_0-\alpha v_{\text{лів}}(t)+\beta v_{\text{лів}}(t-\tau)+W_1(t)\dot{\xi}(t)+W_2(t)\dot{\eta}(t), t\in\left[t_0,\zeta_{\text{лів}}\right]$$

$$v_{\text{лів}}(\theta)=v_0(\theta),\ \theta\in[t_0-\tau,t_0].$$

А2) стохастична серединна траєкторія:

$$\dot{v}_{\text{сер}}(t)=k_0(t)-\alpha v_{\text{сер}}(t)+\beta v_{\text{сер}}(t-\tau)+W_1(t)\dot{\xi}(t)+W_2(t)\dot{\eta}(t), t\in\left[\zeta_{\text{лів}},\zeta_{\text{пр}}\right]$$

$$v_{\text{сер}}(\theta)=v_{\text{лів}}(\theta),\ \theta\in\left[\zeta_{\text{лів}}-\tau,\zeta_{\text{лів}}\right].$$

А3) стохастична права траєкторія:

$$\dot{v}_{\text{пр}}(t)=-\alpha v_{\text{пр}}(t)+\beta v_{\text{пр}}(t-\tau)+W_1(t)\dot{\xi}(t)+W_2(t)\dot{\eta}(t), t\in\left[\zeta_{\text{пр}},T\right]$$

$$v_{\text{пр}}(\theta)=v_{\text{сер}}(\theta),\ \theta\in\left[\zeta_{\text{пр}}-\tau,\zeta_{\text{пр}}\right].$$

У складеному режимі Б:

Б1) стохастична ліва траєкторія:

$$\dot{v}_{\text{лів}}(t)=k^{*}(t)-\alpha v_{\text{лів}}(t)+\beta v_{\text{лів}}(t-\tau)+W_1(t)\dot{\xi}(t)+W_2(t)\dot{\eta}(t), t\in\left[t_0,\zeta_{\text{лів}}\right]$$

$$v_{\text{лів}}(\theta)=v_0(\theta),\ \theta\in[t_0-\tau,t_0].$$

Б2) стохастична права траєкторія:

$$\dot{v}_{\text{пр}}(t)=-\alpha v_{\text{пр}}(t)+\beta v_{\text{пр}}(t-\tau)+W_1(t)\dot{\xi}(t)+W_2(t)\dot{\eta}(t), t\in\left[\zeta_{\text{лів}},T\right]$$

$$v_{\text{пр}}(\theta)=v_{\text{лів}}(\theta),\ \theta\in\left[\zeta_{\text{лів}}-\tau,\zeta_{\text{лів}}\right].$$

Ці стохастичні початкові задачі з передісторією мають єдині кусково-диференційовані (неперерервні та кусково-диференційовані) розв'язки у сенсі стохастичної еквівалентності [6, с. 278; 9, с. 166; 10], оскільки функції W_1 та W_2 кусково-неперервні (неперерервні) на $\left[t_0,T\right]\}$, функція v_0 кусково-неперервна (неперерервна) на $\left[t_0-\tau,t_0\right]$, функція $v_{\text{лів}}$ кусково-диференційована на $\left[\zeta_{\text{лів}}-\tau,\zeta_{\text{лів}}\right]$, а функція $v_{\text{сер}}$ кусково-диференційована на $\left[\zeta_{\text{пр}}-\tau,\zeta_{\text{пр}}\right]$.

Оптимальний кредитний процес. Згідно з результатами [7, с. 117–119] склейки у момент перемикання керувань кредитуванням $\zeta_{\text{лів}}$ середнього і стохастичного лівого $\left\{k_{\text{лів}}(t), v_{\text{лів}}(t), t\in\left[t_0,\zeta_{\text{лів}}\right]\right\}$ та середнього і стохастичного серединного процесів $\left\{k_{\text{сер}}(t), v_{\text{сер}}(t), t\in\left[\zeta_{\text{лів}},\zeta_{\text{пр}}\right]\right\}$, а також у момент перемикання керувань кредитуванням $\zeta_{\text{пр}}$ середнього і стохастичного серединного $\left\{k_{\text{сер}}(t), v_{\text{сер}}(t), t\in\left[\zeta_{\text{лів}},\zeta_{\text{пр}}\right]\right\}$ та середнього і стохастичного правого процесів $\left\{k_{\text{пр}}(t), v_{\text{пр}}(t), t\in\left[\zeta_{\text{пр}},T\right]\right\}$ дають середній і стохастичний оптимальний процес $\left\{k_{\text{оп}}(t), v_{\text{оп}}(t), t\in[t_0,T]\right\}$.

Конкретно для складеного режиму А:

$$k_{\text{оп}}(t)=\begin{cases}k_{\text{лів}}(t), \text{ якщо } t\in[t_0,\zeta_{\text{лів}}),\\ k_{\text{сер}}(t), \text{ якщо } t\in\left[\zeta_{\text{лів}},\zeta_{\text{пр}}\right),\\ k_{\text{пр}}(t), \text{ якщо } t\in\left[\zeta_{\text{пр}},T\right],\end{cases}$$

$$v_{\text{оп}}(t)=\begin{cases}v_{\text{лів}}(t), \text{ якщо } t\in[t_0,\zeta_{\text{лів}}],\\ v_{\text{сер}}(t), \text{ якщо } t\in\left[\zeta_{\text{лів}},\zeta_{\text{пр}}\right],\\ v_{\text{пр}}(t), \text{ якщо } t\in\left[\zeta_{\text{пр}},T\right].\end{cases}$$

Аналогічно для складеного режиму Б:

$$k_{\text{оп}}(t)=\begin{cases}k_{\text{лів}}(t), \text{ якщо } t\in[t_0,\zeta_{\text{лів}}),\\ k_{\text{пр}}(t), \text{ якщо } t\in[\zeta_{\text{лів}},T],\end{cases}$$

$$v_{\text{оп}}(t)=\begin{cases}v_{\text{лів}}(t), \text{ якщо } t\in[t_0,\zeta_{\text{лів}}],\\ v_{\text{пр}}(t), \text{ якщо } t\in[\zeta_{\text{лів}},T].\end{cases}$$

При цьому два оптимальні керування за обсягом кредитування $k_{\text{оп}}$ є детермінованими кусково-неперервними (неперервними) функціями на $[t_0,T]$ і не залежать від коефіцієнта W_1 при прирості вінерівського процесу $\dot{\xi}(t)$, а дві стохастичні оптимальні траєкторії за обсягом товару $v_{\text{оп}}$ є кусково-диференційованими (неперервними та кусково-диференційованими) функціями на $[t_0,T]$.

Сумарний прибуток від реалізації обсягу товару обчислюється за такою формулою:

$$\Phi_{\text{приб}}=\int_{t_0}^{T}\left[\gamma\alpha v_{\text{оп}}^{(c)}(t)-\beta v_{\text{оп}}^{(c)}(t-\tau)-pk_{\text{оп}}(t)\right]dt\ ,$$

для числового інтегрування якого можна використати один із числових методів [9, с. 99–128]. Тут $v_{\text{оп}}^{(c)}(t)$ – середня оптимальна траєкторія за обсягом товару.

Зауважимо, що описана вище методика має місце, коли відсоткова ставка є кусково-сталою функцією такого вигляду:

$$p(t)=\begin{cases}p_1, & t\in[t_0,T),\\ p_2, & t\in[T_1,T_2),\\ \ldots\\ p_{N+1}, & t\in[T_{N-1},T_N\equiv T].\end{cases}$$

При стохастичному моделюванні динамічних систем необхідно вказати довірчі межі (проміжки) середнього значення та дисперсії генеральної сукупності оптимального обсягу товару.

Нехай проведено обчислюваний експеримент з визначення оптимального обсягу товару та одержано N ансамблів $v_{\text{оп}}^{i}(t), i=\overline{1,N},\ t\in[t_0,T]$. Обчислимо за формулами [12, с. 213] вибіркову середню:

$$\overline{v}_{\text{оп}}(t)=N^{-1}\sum_{i=1}^{N}v_{\text{оп}}^{(i)}(t),\ t\in[t_0,T],$$

та вибіркову дисперсію:

$$s_{v_{\text{оп}}}^{2}(t)=(N-1)^{-1}\sum_{i=1}^{N}\left(v_{\text{оп}}^{(i)}(t)-\overline{v}_{\text{оп}}(t)\right)^{2},\ t\in[t_0,T].$$

Слід зауважити, що вибіркова середня нормальної генеральної сукупності оптимальної траєкторії за обсягом товару дорівнює (збігається) визначеній вище оптимальній траєкторії за обсягом товару, тобто $\overline{v}_{\text{оп}}(t)=v_{\text{оп}}^{(c)}(t),\ t\in[t_0,T]$.

Тоді довірчі проміжки для середнього значення та дисперсії нормальної генеральної сукупності оптимального обсягу товару набувають такого вигляду [12, с. 219]:

– для середнього значення:

$$\left(v_{\text{оп}}^{(\text{с})}(t)-\frac{t_\theta \cdot s_{v_{\text{оп}}}(t)}{\sqrt{N}};v_{\text{оп}}^{(\text{с})}(t)+\frac{t_\theta \cdot s_{v_{\text{оп}}}(t)}{\sqrt{N}}\right),\ t\in[t_0,T],$$

де t_θ – двосторонній θ-квантиль розподілу Стюдента з $(N-1)$ ступенями вільності при заданій довірчій ймовірності $\theta\in(0;1)$, який можна знайти за таблицями [12, с. 236–237];

– для дисперсії:

$$\left(\frac{(N-1)s_{v_{\text{оп}}}^2(t)}{\chi_{1-\theta}^2};\frac{(N-1)s_{v_{\text{оп}}}^2(t)}{\chi_\theta^2}\right),\ t\in[t_0,T],$$

де $\chi_{1-\theta}^2\left(\chi_\theta^2\right)-\theta(1-\theta)$ – квантиль розподілу Пірсона χ^2 із $(N-1)$ ступенем вільності та заданій довірчій ймовірності $\theta\in(0;1)$, які можна знайти за таблицями [12, с. 238–239].

Висновки. Запропонована стохастична модель оптимальної кредитної стратегії компанії-дистриб'ютора на ринку фармацевтичної продукції із запізненням при використанні вінерівського та пуасонівського процесів, а також проведено її дослідження.

1) Встановлено, що ця модель має два оптимальні процеси – два режими кредитування.

2) Досліджено, що в моделі стохастичної оптимальної кредитної стратегії дистриб'ютора із запізненням оптимальні керування за обсягом кредиту та моменти перемикання керувань кредитуванням є детермінованими величинами та не залежать від коефіцієнта при прирості вінерівського процесу, а оптимальні траєкторії за обсягом товару – стохастичними.

3) Описана структура двох оптимальних процесів для моделі стохастичної оптимальної кредитної стратегії дистриб'ютора із запізненням.

4) Визначені довірчі проміжки середнього значення та дисперсії нормальної генеральної сукупності оптимальної траєкторії за обсягом товару.

Побудована у цій роботі модель демонструє один з можливих підходів до моделювання оптимальної поведінки дистриб'ютора на ринку фармацевтичної продукції. На її основі можна побудувати, наприклад, детерміновані та стохастичні моделі оптимальної поведінки дистриб'ютора на ринку фармацевтичної продукції при кусково-сталій відсотковій ставці та інші моделі, які будуть формувати та вдосконалювати комплекс системних досліджень у цій галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Григорків В.С. Моделювання оптимальної кредитної стратегії ріелтера / В.С. Григорків, О.І. Ярошенко // Економічна кібернетика. – 2007. – № 1–2 (43–44). – С. 4–9.
2. Бойчук М.В. Оптимізація кредитної стратегії компанії – дистриб'ютора на ринку фармацевтичної продукції / М.В. Бойчук, О.І. Ярошенко // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. – 2015. – Вип. 28. Економічні науки. – С. 258–263.
3. Бойчук М.В. Стохастичне моделювання оптимальної кредитної стратегії компанії-дистриб'ютора на ринку фармацевтичної продукції / М.В. Бойчук, О.І. Ярошенко // Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. – 2015. – № 11 (176). – С. 49–54.
4. Бойчук М.В. Стохастическая модель полного цикла оптимальной эколого-экономической динамики / М.В. Бойчук, А.Р. Семчук // Проблемы управления и інформатики. – 2013. – № 2. – С. 125–139.
5. Скороход А.В. Лекції з теорії випадкових процесів : [навч. посібник] / А.В. Скороход – К. : Либідь, 1990. – 168 с.
6. Методи стохастичного моделювання систем / [І.В. Юрченко, Л.І. Ясинська, В.К. Ясинський]. – Чернівці : Прут, 2002. – 416 с.
7. Управление системами с последействием / [Е.А. Андреева, Е.Б. Колмановский, Л.Е. Шайхет]. – М. : Наука, 1992. – 336 с.
8. Эльсгольц Л.Э. Введение в теорию дифференциальных уравнений с отклоняющимся аргументом / Л.Э. Эльсгольц, С.Б. Норкин – М. : Наука, 1971. – 296 с.
9. Ясинський В.К. Основи обчислювальних методів : [навч. посіб.] / В.К. Ясинський. – Чернівці : Золоті литаври, 2005. – 395 с.
10. Васильев Ф.П. Численные методы решения экстремальных задач / Ф.П. Васильев. – М. : Наука, 1980. – 518 с.
11. Гихман И.И. Управляемые случайные процессы / И.И. Гихман, А.В. Скороход. – научное издание. – К. : Наук. думка, 1977. – 251 с.
12. Эконометрика. Начальный курс : [учеб.] / [Я.Р. Магнус, П.К. Катышев, А.А. Пересецкий]. – 2-е изд., испр. – М. : Дело, 1998. – 248 с.

УДК 338.45:620.9.004.18

Караєва Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри автоматизації проектування енергетичних процесів
і систем теплоенергетичного факультету
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ХАРАКТЕРИСТИКА МОЖЛИВОСТЕЙ КОМП'ЮТЕРНИХ СИСТЕМ І ПРОГРАМНИХ ЗАСОБІВ ДЛЯ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОГО АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

DESCRIPTION OF OPPORTUNITIES COMPUTER SYSTEMS AND SOFTWARE FOR ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL ANALYSIS OF ECONOMIC ACTIVITY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено функціональні можливості інформаційних технологій, що можуть бути використані для здійснення різнопланових задач економіко-екологічного аналізу, зокрема програмні засоби для статистичної обробки даних; комп'ютерні системи та програмні засоби для моніторингу і оцінки екологічних параметрів економічної діяльності підприємств; комп'ютерні системи радіаційного моніторингу; програмні засоби для автоматизованого розрахунку безпеки та надійності складних технічних систем; програмні засоби для оцінки фінансово-економічних параметрів екологонебезпечних підприємств; географічні інформаційні системи (ГІС) для візуалізації просторової інформації.

Ключові слова: економіко-екологічний аналіз, комп'ютерні системи, програмні засоби, ГІС, екологічний і радіаційний моніторинг.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы функциональные возможности информационных технологий, которые могут быть использованы для осуществления разноплановых задач экономико-экологического анализа, в частности программные средства для статистической обработки данных; компьютерные системы и программные средства для мониторинга и оценки экологических параметров экономической деятельности предприятий; компьютерные системы радиационного мониторинга; программные средства для анализа безопасности технических систем; программные средства для оценки финансово-экономических параметров экологоопасных предприятий; географические информационные системы (ГИС) для визуализации пространственной информации.

Ключевые слова: экономико-экологический анализ, компьютерные системы, программные средства, ГИС, экологический и радиационный мониторинг.

ANNOTATION

Article objective is function analysis of information technology, which can be used to perform various tasks of economic and environmental analysis, namely software for statistical data processing; computer systems and software for monitoring and evaluation of the environmental parameters of economic activities of enterprises; computer radiation monitoring systems; software tools for the analysis of safety of technical systems; software tools to assess the financial and economic parameters of ecology dangerous enterprises; geographic information systems (GIS) for the visualization of spatial information.

Key words: economic and environmental analysis, computer systems, software, GIS, environmental and radiation monitoring.

Постановка проблеми. Сьогодні людству необхідно усвідомлювати, що економічний розвиток кожної країни залежить від способу вирішення трьох важливих проблем: виробництва енергії, економіки та екології. Саме тому економіко-екологічний аналіз (ЕЕА) в промислово розвинутих країнах охоплює всі сторони господарської діяльності й виступає як стратегічний інструмент оптимізації використання енергетичних, екологічних і фінансово-економічних ресурсів. До основних завдань ЕЕА мають відноситись оцінка й аналіз інформації; моніторинг потенційних ризиків для підвищення еколого-економічної стабільності суб'єктів господарювання; надання рекомендацій передусім у сфері екологічного законодавства щодо зменшення системних ризиків та підвищення рівня екологічної безпеки.

Оперативна, якісна і точна обробка великих масивів статистичної інформації необхідної для ЕЕА господарської діяльності може бути виконана лише з використанням сучасних засобів обчислювальної техніки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує велика кількість досліджень, присвячених екологічним проблемам у сучасній Україні та пошукам шляхів їх вирішення. Значний внесок у висвітлення теоретично-методичних аспектів ЕЕА в результаті екодеструктивної господарської діяльності у різні роки зробили такі вчені, як, зокрема, О.Ф. Балацький [1], Л.Г. Мельник [2], Є.В. Мішенін, Т.В. Токарева [3], М.А. Хвесик [4], Е.В.Рюмина [5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте одним із основних питань реалізації ефективної екологічної політики на всіх рівнях є якісне інформаційно-технологічне забезпечення прийняття рішень у галузі екологічного управління.

Мета статті полягає у характеристиці функціональних можливостей комп'ютерних систем (КС) і програмних засобів (ПЗ) для ЕЕА господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні існує безліч КС і ПЗ, що можуть бути використані для здійснення різнопланового ЕЕА. Вибір тих чи інших інформаційних технологій в задачах ЕЕА залежить від характеру прикладної задачі, обсягу даних, які обробля-

ються, наявного обладнання та кваліфікації користувача. Кожен з них має спеціалізацію та призначений для обробки різних видів даних. Зокрема:

1) ПЗ використовується для статистичної обробки даних;

2) КС і ПЗ – для моніторингу і оцінки екологічних параметрів економічної діяльності підприємств;

3) КС – для радіаційного моніторингу;

4) ПЗ – для автоматизованого розрахунку безпеки та надійності складних технічних систем;

5) ПЗ – для оцінки фінансово-економічних параметрів екологонебезпечних підприємств;

6) географічні інформаційні системи (ГІС) – для візуалізації просторової інформації.

ПЗ для статистичної обробки даних. Наявність потужних, надійних і водночас простих в експлуатації програмних продуктів статистичного аналізу звільняє аналітика від рутинних операцій, розширює сферу застосування економетричних методів у процедурі проведення ЕЕА, сприяє появі якісно нових можливостей моделювання даних. Найвідомішими іноземними пакетами статистичної обробки даних є “BMDP”, “STATGRAPHICS”, “SAS”, “SPSS”, “E.Views”, “RATS”, “MikroTSP”, “Minitab”, “STADIA”, “SYSTAT”, «МЕЗОЗАВР», «ЕВРІСТА» тощо. Також до складу ПЗ статистичної обробки даних можна віднести вітчизняні інформаційно-програмні комплекси, до яких входить ряд програмних продуктів, зокрема, такі, як “GRAND-96”, «ІДЕНТА», «ПСИХЕЯ», “HUSTLE”, «ДИЛЕМА», «СПЕКТРУМ» і “VERSION”, сумісність яких забезпечується єдиним стандартом надання вихідних і вхідних даних і єдиною технологією програмування.

Базовими функціями цих ПЗ є:

– ділова графіка;

– параметричні тести (критерії Стьюдента, Фішера, гістограма);

– непараметричні тести (хі-квадрат, знаків, серій, Вілкоксона, Колмогорова-Смірнова, кореляція Спірмана);

– категоріальний аналіз (кростабуляція, хі-квадрат оцінка, коефіцієнти узгодження);

– дисперсійний аналіз (одно-, дво-, багатофакторний);

– регресійний аналіз (проста регресія, множинна регресія, покрокова регресія, нелінійна регресія);

– аналіз часових рядів (згладжування, фільтрація, автокореляція, кроскореляція, спектральний, ARIMA-моделі);

– багатовимірні методи (кореляція (коваріація), кластерний аналіз, факторний аналіз).

Таким чином, вищенаведені програмні продукти забезпечують обробку інформації найбільш поширеними методами математичного програмування, розв’язанням диференціальних рівнянь, імітаційним моделюванням незалежно від предметної області і функцій інформаційних систем. Вони застосовують методи статистичної обробки й аналізу даних (описова статистика, регресійний аналіз, прогнозування значень техніко-економічних показників тощо), мають всезростаюче застосування.

ПЗ для моніторингу і оцінки екологічних параметрів економічної діяльності. Важливою складовою ЕЕА є комплексна оцінка стану й ефективності природокористування та охорони навколишнього середовища в різних секторах економіки і на всіх рівнях – від конкретного підприємства до окремих регіонів і країни загалом, включаючи використання конкретних природних ресурсів (складових природно-ресурсного потенціалу) на екологічній міжгалузевій основі. Сьогодні в Україні розроблені комп’ютерні системи і ПЗ, які дають змогу обробляти різнопланову інформацію екологічного моніторингу, необхідну для ЕЕА діяльності підприємства. Серед них слід назвати такі:

1) “EOL”, “EOL + FON”, “PLENER”, “EOL+”, “EOL – 2000[h]”, “EOL (ГАЗ)-2000[h]”, «Еколог – Газ», «ЭРА-Воздух», які є основними програмами розрахунку забруднення атмосфери і призначені для проведення розрахунків забруднення від стаціонарних джерел промислових підприємств у приземних і верхніх шарах атмосфери із застосуванням методики ОНД-86: на території України їх використовують у практичній діяльності підприємства, установи, організації, а також природоохоронні органи, що здійснюють управління у сфері охорони атмосферного повітря;

2) моделююча система “AERMOD”; співробітниками компаній “Lakes Environmental” (Канада) і “BREEZE” (США) було створено систему “AERMOD” для моделювання поширення забруднювальних речовин від різних джерел забруднення (наземних, висотних) в умовах довільного рельєфу місцевості; “AERMOD” містить чотири модулі: 1) AERMOD – модуль математичного моделювання дисперсії домішки в атмосфері; 2) AERMET – модуль визначення необхідних метеоданих на основі розв’язання системи рівнянь приземного шару атмосфери; 3) інструментальний набір AERSURFACE для відтворення рельєфу місцевості; 4) AERMAP – програмні засоби, призначені для прив’язки моделі до тривимірних даних місцевого рельєфу та об’єктів[6];

3) екологічний програмний комплекс «ЭПК РОСА» – КС для автоматизованого проектування у сфері промислової екології, основним призначенням якого є розробка екологічної документації промислових підприємств та організацій; у програмі реалізовано можливості екологічної ГІС, які, зокрема, дають змогу використовувати як карти відскановане зображення підприємства (ситуаційний план), виконати прив’язку і оцифрувати його, щоб отримати якісну векторну карту;

4) програмні продукти фірми «Гарант»; розробник програмних продуктів для охорони довкілля, включаючи програми «Гарант», «Универсал», «Нуклид», «Том ПДВ», «Гарант-шум», «Автотранспорт», «Гарант-отходы» для розрахунків забруднення атмосферного повітря викидами хімічних і радіоактивних речовин, формування проектної документації щодо поводження з відходами, акустичного забруднення тощо; програми працюють згідно з методиками ОНД-86, ДВ-98 та іншими нормативними документами для операційних систем DOS, Windows95 (98), NT, а також дають змогу врахувати забудову територій під час розрахунків забруднення атмосфери;

5) "NEORIST" – програма для розрахунків валових викидів забруднюючих речовин від неорганізованих джерел забруднення атмосфери;

6) «ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ», «ІНВЕНТЕР» – програми для обробки даних інвентаризації джерел викидів;

7) "Report 1.00" – програма для підготовки форми держстатзвітності № 2-ТП (повітря) – квартального «Звіту про охорону атмосферного повітря»;

8) інтернет-додаток «ЕКОЗВІТ», "NORMA6XML", Електронні типові форми XML; базовими функціями є експорт (імпорт) електронних копій відповідних документів з метою їх подальшої обробки та публікації; підготовка в електронній формі документів для отримання дозволу на викиди та статистичної звітності; підготовка в електронній формі документів, у яких обґрунтовуються обсяги викидів.

Загалом вищенаведені КС і ПЗ забезпечують моделювання економіко-екологічних та соціально-демографічних наслідків господарської діяльності, визначення ефективних напрямів та вдосконалення параметрів системи екологічного регулювання.

КС радіаційного моніторингу. Набори зв'язків, що виникають під час будівництва та експлуатації атомних електростанцій (АЕС) і підприємств інфраструктури ядерно-паливного циклу, на сучасному рівні розвитку досягли такої складності, що в багатьох випадках не забезпечують дотримання умов щодо стану техногенно-екологічної безпеки України, створюють складні соціально-екологічні та економічні проблеми для розвитку енергетичної галузі. Один із шляхів виходу з цього складного становища полягає у пошуку нових підходів до вирішення питань управління екологічною безпекою, вдосконаленні наявних систем моніторингу довкілля в зонах спостереження АЕС. Вирішення зазначених задач повинно забезпечуватися шляхом використання та впровадження сучасних можливостей комп'ютерної техніки із застосуванням ПЗ передачі, збору і аналізу інформації [7]. Основними КС і ПЗ радіаційного моніторингу є [6]:

1) КС "MEPAS", що застосовується під час обґрунтування і прийняття управлінських рішень щодо зменшення ризиків для здоров'я людей та поліпшення стану довкілля за умови виникнення аварій на АЕС; оціночні модулі системи "MEPAS" базуються переважно на стандартах Агентства з навколишнього середовища США (EPA); за функціональним призначенням ця КС застосовується на об'єктах, що є джерелами потенційної небезпеки; при цьому використовується тільки наявна (фактична) інформація про потужність викидів (скидів), сховищ, плям забруднень та інших показників розповсюдження небезпечних речовин; її визначною рисою є те, що всі підсистеми та шляхи переносу забруднювачів ідеологічно об'єднані в єдиному програмному продукті з узгодженим математичним апаратом; тобто КС "MEPAS" побудована на таких принципах, що дають змогу використовувати її для підтримки прийняття управлінських рішень у широкому діапазоні практичних завдань, що пов'язані з аваріями на хімічних та ядерних об'єктах з урахуванням неповноти даних за найменших витрат часу;

2) КС "RECASS", що використовується для оперативного аналізу інформації про радіоактивне забруднення довкілля аварійними атмосферними викидами і для підготовки прогнозу поширення забруднення; програмне та математичне забезпечення "RECASS" дає змогу здійснювати збір та обробку оперативних даних про радіаційну і метеорологічну обстановки; аналіз і прогноз розповсюдження забруднення у разі аварійних викидів в довкілля; розрахунок дозових навантажень на населення; вироблення рекомендацій щодо проведення захисних заходів у разі радіаційних аварій; забезпечення можливості проведення розрахунків у разі навчань і тренувань, а також ряд інших завдань, пов'язаних з обробкою, аналізом і наданням даних та інформації; у системі використовуються можливості ГІС, реалізовані моделі, які основані на різних методиках і, як наслідок, мають різну оперативність;

3) ПЗ "SULTAN", який призначений для оперативного прогнозування радіаційної обстановки за межами станції в разі аварії на АЕС з метою обґрунтування рішень про проведення негайних захисних дій в умовах мінімальної інформації про викид і метеоумовах; ПЗ "SULTAN" дає змогу розраховувати очікувану поглинену дозу на щитовидну залозу для персоналу і різних вікових груп населення за рахунок вдихання радіоізотопів йоду; дозу зовнішнього опромінення людини від радіоактивних випадінь на місцевості залежно від часу після початку аварії; лінійні та площадкові характеристики областей, знаходження людини на яких вимагає прийняття різних екстрених заходів захисту залежно від відповідних рівнів втручання;

4) ПЗ «НОСТРАДАМУС», що можна використовувати для моделювання поширення викиду будь-якого матеріалу, зокрема ток-

сичних речовин у газовій та / або аерозольній формі з подальшим випаданням на ґрунт, але ПЗ має поглиблену орієнтацію на об'єкти атомної енергетики та викиди радіоактивних речовин в атмосферу;

5) ПЗ "GENGAUS", який призначений для оперативного прогнозування радіаційної ситуації за межами станції в разі аварії на АЕС і для оцінки безпеки населення при аварійних ситуаціях на радіаційно-небезпечних об'єктах;

6) ПЗ «ДОЗА», що застосовується для розрахунку доз опромінення населення при аваріях на АЕС в результаті викидів радіоактивних речовин в атмосферу.

Загалом всі вищезазначені КС і ПЗ є оригінальними та спрямованими на вирішення конкретного кола задач радіаційної безпеки.

ПЗ для автоматизованого розрахунку безпеки та надійності складних технічних систем. Серед різноманіття ПЗ для оцінки безпеки та надійності складних технічних систем значну частину становлять програми для аналізу безпеки АЕС на основі таких методів [8]:

1) FMEA (failure mode and effect analysis) – аналіз характеру і наслідків відмов;

2) FTA (fault tree analysis) – аналіз дерева несправностей;

3) HAZOP (hazard and operability) – метод виявлення уразливості.

Також існує ряд програмних продуктів для автоматизованого розрахунку безпеки та надійності складних технічних систем, характеристики основних з них наведено в табл. 1.

ПЗ для оцінки фінансово-економічних параметрів екологонебезпечних підприємств. У зв'язку з достатньою трудомісткою і тривалою аналітичною обробкою фінансово-економічної інформації інформаційно-аналітичне забезпечення позитивно позначається на оперативності отримуваних в процесі ЕЕА даних для поточного і стратегічного управління.

Впровадження інформаційних технологій для проведення аналізу фінансово-економічного стану надзвичайно важливе для стабільної роботи сучасного підприємства. На російському ринку найбільш поширеними ПЗ для оцінки фінансового стану підприємства є "COMFAR", "Project Expert", «Альт-Инвест», «ИНЭК-холдинг», «Тео-инвест», "Energy Invest", «Инвестор-PL», "Millenium", «АЛЬТ-Финансы», «АФСП», "AuditExpert", в основі яких лежать класичні підходи до фінансового аналізу [9; 10].

Розглянуті програмні продукти дають змогу провести аналіз стану підприємства за такими напрямами, як структура балансу, ліквідність, фінансова стійкість, прибутковість, оборотність, рентабельність, аналіз ефективності праці. Інструментарії цих систем дають змогу дізнаватись про перспективи подальшого розвитку підприємства з орієнтацією на підприємства всіх форм власності, зокрема з особливостями представлення звітності за міжнародними стандартами. Проте недоліком більшості цих програм є їх обмеженість у використанні тільки фінансової звітності підприємства. Це негативно впливає на глибину аналітичних досліджень і аналітичні можливості таких програмних продуктів, значно знижує обґрунтованість висновків за наслідками такого дослідження.

Крім того, в задачах фінансово-економічного аналізу широкого застосування набули ПЗ аудиторських досліджень і перевірок. Базовими функціями цих ПЗ є:

1) комплексна автоматизація аудиторської діяльності, що покликана забезпечити розв'язання основних задач аудиту фінансової звітності та інші види аудиторських перевірок: на поточний момент адаптовано до вимог вітчизняних аудиторських компаній і представлено на ринку аудиторського ПЗ України версії таких російських програмних комплексів, як "AuditXP", «Комплекс Аудит», "IT Audit: Аудитор" [11];

2) забезпечення надійності та ефективності аудиторського вибіркового статистичного дослідження; основними ПЗ цієї функції є такі: програма "Vibor 01", призначена для визначення обсягів вибіркової сукупності під час проведення якісного вибіркового дослідження; програма фірми "Ernst & Young", що має назву "E&Y Microstar", призначена для визначення обсягів вибірки на підставі інформації про обсяги генеральної сукупності, при-

Таблиця 1

Програмні продукти для аналізу безпеки технічних систем

Назва програмного продукту	Характеристики
SAPHIRE 7.27	Розробка ймовірнісних моделей ризиків для промислових об'єктів. Основана на коді IRRAS – «Інтегрована система аналізу надійності і ризику»
Risk Spectrum PSA Professional	Ймовірнісний аналіз ризику і надійності методом дерев відмов і дерев подій
АРБИТР	Автоматизоване структурно-логічне моделювання і розрахунок надійності і безпеки систем
НОСТРАДАМУС	Прогнозування радіаційної обстановки під час викидів радіаційних матеріалів в аерозольній і газовій формі в атмосферу
СВЕЧА	Моделювання процесів руйнування активної зони на початковій стадії складної аварії
СОКРАТ	Моделювання фізичних процесів на всіх етапах розвитку аварійного процесу, а саме від початкової події до виходу розплаву за межі корпусу реактора з урахуванням конструктивних особливостей ВВЕР

пустимої похибки, заданого рівня аудиторського ризику та рівня суттєвості [10];

3) автоматизація процесів пошуку, групування, аналізу та відбору даних із баз даних інформаційних систем клієнта; прикладом такого ПЗ може слугувати програма "Audit Command Language" (ACL), яка забезпечує доступ до змісту файлів даних інформаційної системи господарюючого суб'єкта незалежно від виду програмного забезпечення, що використовується ним під час ведення обліку чи його конфігурації; пошук, відбір, сортування та групування операцій, їх аналіз на логічність, санкціонованість, законність, наявність обов'язкових елементів; складність застосування такого програмного забезпечення пов'язана з необхідністю опанування аудитором інформації про структуру збереження даних у базі даних клієнта та опанування навичками побудови запитів у середовищі баз даних.

ГІС для візуалізації просторової інформації. ГІС – це сучасні комп'ютерні технології, що дають можливість поєднати модельне зображення території (електронне відображення карт, схем космо- та аерозображень земної поверхні) з інформацією табличного типу (різноманітні статистичні дані, списки, економічні та екологічні показники тощо). За останні десятиріччя спільними зусиллями розробників ПЗ в галузі використання ГІС сформовані достатньо цілісні інформаційні та просторові моделі для здійснення відображення та моделювання широкого кола задач в розвитку економічних і екологічних систем [12–15]. Для задач просторової прив'язки найбільше підходять інструментальні ГІС, до яких належать "ArcGis", "GrassGIS", "MapInfo", "gvSIG", "ILWIS Open", "JUMP", "SAGA", "Map-Window". Базовими функціями цих інструментальних засобів є:

1) оверлейні операції (створення композицій із кількох тематичних шарів даних);

2) зміна систем координат та трансформація проекцій;

3) операції з перереструктуризації даних;

4) операції обчислювальної геометрії;

5) графоаналітичні процедури;

6) загальні аналітичні функції;

7) моделювальні процедури.

Комп'ютери і ПЗ ГІС дають змогу зберігати, аналізувати і вправно користуватися зображеннями, отриманими супутниками. Ця інформація разом із наземними спостереженнями та іншими даними може допомагати дослідникам вивчати забруднення та інші екологічні небезпеки, знаходити багаті на окремі ресурси регіони і моделювати зміни у довкіллі. Це також може допомогти тим, хто приймає економіко-екологічні рішення.

Висновки. Сьогодні розроблено безліч КС і ПЗ, що можуть бути використані для здійснення різнопланового ЕЕА, зокрема ПЗ для статистичної обробки даних; КС і ПЗ для моніторингу і оцінки екологічних параметрів економічної діяльності підприємств; КС радіаційного моніторингу; ПЗ для аналізу безпеки технічних систем; ПЗ для оцінки фінансово-економічних параметрів господарської діяльності; ГІС для візуалізації просторової інформації. Вибір тих чи інших інформаційних технологій в задачах ЕЕА залежить від характеру прикладної задачі, обсягу даних, які обробляються, наявного обладнання та кваліфікації користувача. Подальшого дослідження потребують організаційно-економічні аспекти впровадження КС і ПЗ в задачах ЕЕА.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балацкий О.Ф. Антология экономики чистой среды / О.Ф. Балацкий. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2007. – 272 с.
2. Мельник Л.Г. Екологічна економіка / Л.Г. Мельник. – Суми : ИТД «Университетская книга», 2002. – 350 с.
3. Мишенин Е.В. Эколого-экономический анализ как комплексная категория оценки экологически устойчивого развития / Е.В. Мишенин, Т.В. Токарева // Экологическая экономика и управление / Экономика для экологии. – Т. 2. – Сумы : ИПП «Мрія-1» ЛТД, 1997. – С. 125–129.
4. Хвесик М.А. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів : [монографія] / М.А. Хвесик, В.А. Голян. – К. : Кондор, 2007. – 480 с.
5. Рюмина Е.В. Анализ эколого-экономических взаимодействий / Е.В. Рюмина. – М. : Наука, 2000. – 157 с.
6. Попов О.О. Інформаційні системи для вирішення задач комплексного радіоекологічного моніторингу АЕС / О.О. Попов, А.В. Яцишин // Моделювання та інформаційні технології. – 2014. – Вип. 72. – С. 3–16.
7. Використання інформаційних технологій в задачах управління екологічною безпекою / [А.В. Яцишин, О.О. Попов, В.О. Артемчук] // Праці Одеського політехнічного університету. – 2013. – Вип. 2 (41). – С. 289–294.
8. ИБРАЭ РАН. Программы для анализа безопасности АЭС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibrae.ac.ru.
9. Бізнес-Софт – Програмні продукти для фінансового аналізу підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.i2r.ru.
10. Федорова Г.В. Информационные технологии бухгалтерского учета, анализа и аудита / Г.В. Федорова. – М. : Омега, 2004. – 304 с.
11. Терещенко Л.О. Комп'ютерний аудит : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / Л.О. Терещенко, Б.В. Кудрицький. – К. : КНЕУ, 2011. – 226 с.
12. Функции и области применения ГИС и геоинформационных технологий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tyiya.ru–texnolog.
13. Шипулін В.Д. Основні принципи геоінформаційних систем / В.Д. Шипулін – Х. : ХНАМГ, 2010. – 216 с.
14. Караєва Н.В. Методологія геоінформаційного менеджменту економічно безпечним розвитком регіонів України / Н.В. Караєва, О.П. Кілянчук // Економічна безпека держави: стратегія, енергетика, інформаційні технології : [монографія] / [В.І. Мунтіян, О.В. Прокопенко, М.М. Петрушенко та ін.] ; за ред. С.О. Лук'яненко, Н.В. Караєвої. – К. : ООО «Юрка Любченко», 2014. – С. 373–382.
15. Світличний О.О. Основи геоінформатики / О.О. Світличний, С.В. Плотницький. – Суми : Університетська книга, 2006. – 173 с.

УДК 657.375.3

Яцишин С.Р.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку в державному секторі економіки
та сфері послуг
Тернопільського національного економічного університету

КОНСОЛІДАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ

CONSOLIDATION OF FINANCIAL STATEMENTS: AUTOMATION PROCESS FORMING

АНОТАЦІЯ

Стаття досліджує окремі інформаційні системи бухгалтерського обліку, пов'язані з автоматизацією формування звітності групи компаній (холдингів, корпорацій тощо). Розглядаються функціональні можливості спеціалізованих програмних продуктів для формування консолідованої фінансової звітності. Вони налаштовані на розв'язання основних груп завдань, які відповідають стадіям формування та використання консолідованої звітності. Здійснено порівняння, наведено переваги застосування аналізованих програмних продуктів. Визначено найбільш важливі функціональні можливості спеціалізованих систем консолідації фінансової звітності.

Ключові слова: консолідація, фінансова звітність, група компаній, програмне забезпечення, спеціалізовані системи консолідації.

АННОТАЦИЯ

Статья исследует отдельные информационные системы бухгалтерского учета, связанные с автоматизацией формирования отчетности группы компаний (холдингов, корпораций и т. д.). Рассматриваются функциональные возможности специализированных программных продуктов для формирования консолидированной финансовой отчетности. Они настроены на решение основных групп задач, которые соответствуют стадиям формирования и использования консолидированной отчетности. Проведено сравнение, указаны преимущества применения рассматриваемых программных продуктов. Определены наиболее важные функциональные возможности специализированных систем консолидации финансовой отчетности.

Ключевые слова: консолидация, финансовая отчетность, группа компаний, программное обеспечение, специализированные системы консолидации.

ANNOTATION

The article explores some information systems accounting to the automation of reporting group companies (holdings, corporations, etc.). Consider functionality of specialized software for generating the consolidated financial statements. They are configured to solve major groups tasks that correspond stages formation and use the consolidated statements. Been compared and listed advantages of using the considered software products. Defined the most important functionalities specialized consolidation of financial statements.

Keywords: consolidation, financial statements, group of companies, software, specialized systems consolidation.

Постановка проблеми. Одними з найбільш перспективних тенденцій у розвитку бізнесу як в нашій країні, так і за кордоном є придбання одними підприємствами (компаніями) пакетів акцій інших підприємств, створення дочірніх товариств, злиття та об'єднання компаній іншими способами. Все це приводить до появи групи взаємозалежних організацій, а саме концернів або холдингів. Саме вони починають грати все більшу роль в економіці тієї чи іншої країни. Адже створення групи взаємопов'язаних організацій відкриває широкі можливості для проведення операцій, спрямованих на економію фінансових ресурсів, оптимізацію оподаткування, координацію фінансових та матеріальних потоків у масштабах групи. І для того, щоб керівництво компанії, власники, інвестори, кредитори чи інші користувачі могли оцінити та проаналізувати те, як функціонує група (концерн, холдинг), виникає необхідність у складанні особливої, а саме консолідованої звітності.

Формування консолідованої звітності є технічно і методологічно складним процесом, тому сучасне вирішення завдань консолідації у світовій практиці тісно пов'язане із застосуванням інформаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання створення та функціонування інформаційних технологій для консолідації фінансової звітності розглядалися у працях багатьох вітчизняних (В.П. Завгородній, С.В. Івахненков, В.В. Оноприйчук, В.Л. Плескач та Т.Г. Затонацька, Л.О. Терещенко та І.І. Матієнко-Зубенко, В.Д. Шквір, А.Г. Загородній та О.С. Височан) та зарубіжних (М.М. Іванов, О.П. Ільїна, О.Л. Голіцина, М.В. Максимов, І.І. Попов, З.В. Кирьянова, Л.А. Широков та ін.) вчених. Зокрема, використанню інформаційно-аналітичних систем як інструменту підвищення ефективності діяльності підприємств приділена увага у дослідженнях О.Л. Голіциної, М.В. Максимова, І.І. Попова [4]. Аналізу накопичених у базі даних, оцінки результатів впровадження корпоративних інформаційних систем присвячено роботи М.М. Іванова, Н.Р. Полуектової [2; 11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні науково-теоретичні напрацювання дослідників, проблеми застосування спеціалізованих програмних продуктів для формування консолідованої фінансової звітності для управління бізнесом групи компаній в теперішній час недостатньо вивчені.

Мета статті полягає в обґрунтуванні та висвітленні доцільності використання різних спеціалізованих програмних продуктів форму-

вання консолідованої фінансової звітності для вирішення основних груп завдань, що відповідають стадіям підготовки, складання та використання консолідованої звітності для групи компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині розроблено достатньо комп'ютерних програм, що налаштовуються на конкретні потреби користувачів і забезпечують ведення бухгалтерського обліку в організаціях, підприємствах, групах компаній. Бухгалтерські програми містять план рахунків, екранні форми первинних документів, журнали, звіти, а також засоби, що дають змогу змінити конфігурацію програми для потреб конкретного користувача незалежно від масштабів його діяльності.

Завдання щодо обробки даних зведеного чи консолідованого обліку і звітності є одними з основними завдань, що ставляться до інформаційної системи бухгалтерського обліку. Техніко-економічна сутність таких завдань полягає в автоматизації інформаційних процедур обробки даних щодо консолідації фінансової звітності. Мета автоматизації – мінімальні терміни підготовки такої звітності, виключення помилок, підвищення якості та ефективності робіт, а також забезпечення взаємозв'язку між материнським підприємством і філіями (дочірніми підприємствами) та спрощення передачі даних між ними.

Усі відомі автоматизовані системи, в яких користувач може виконувати консолідацію звітності, умовно поділяються на два класи, а саме надбудови до бухгалтерських систем і професійні системи консолідації.

Сьогодні надбудови (в тому чи іншому вигляді) розроблені практично до всіх наявних на ринку бухгалтерських систем. Проте функціональність цих програмних продуктів не порівняти з можливостями спеціалізованих систем консолідації.

До числа спеціалізованих програмних продуктів для формування консолідованої фінансової звітності належать програмні продукти компанії "Hyperion Solutions Corp.", а саме "Hyperion Financial Management" і "Hyperion Enterprise". Обидві вказані системи забезпечують збір, обробку та подання в єдиному форматі фінансової інформації усіх дочірніх та залежних компаній в складній структурі групи компаній, при цьому даючи змогу застосовувати необхідну методологію та враховувати вимоги міжнародних або національних стандартів. При цьому з'являється можливість організувати збір фінансової звітності підприємств окремої групи, виконати коригувальні проведення, забезпечити безпосередню консолідацію та сформувати необхідні звіти. При цьому такі функції, як елімінування внутрішньогрупових операцій, розрахунок спільного володіння та частки меншості, а також обробка мультивалютної звітності, виконуються автоматично.

Тоді як "Hyperion Enterprise" є так званою класичною системою для формування пакету консолідованої звітності, "Hyperion Financial Management" володіє більшими розширеними аналітичними можливостями. Однак обидва ці продукти легкі у використанні та дають змогу фахівцям з консолідації самостійно виконувати усі необхідні у процесі налаштування системи.

В результаті досліджень проблем у сфері консолідації фінансової звітності були виявлені три групи завдань, які відповідають стадіям формування та використання консолідованої звітності:

1) збір та структурування вихідної інформації;
2) безпосередня консолідація;
3) використання консолідованої звітності.

Першу групу завдань (збір та структурування вихідної інформації) складають завдання, які зазвичай виникають на етапі підготовки до безпосереднього складання консолідованої звітності. Для формування консолідованої звітності потрібно мати як показники публічної звітності дочірніх компаній, так і деяку додаткову інформацію, наприклад, відомості за внутрішньогруповими операціями, дані про структуру пакетів акцій (часток) учасників групи. Крім цього, недостатньо просто збирати інформацію, необхідно відповідним чином згрупувати її та сформувати пакет вихідних даних для подальших алгоритмів консолідації.

У великих організаційних структурах збір і структурування вихідної інформації, як правило, перетворюється на досить велику проблему, адже, з одного боку, потрібно забезпечити якість інформації, яка збирається, з іншого – необхідно оптимізувати витрати щодо її збору й угрупування.

Таким чином, завдання збору та формування пакету вихідних даних для консолідації можуть бути вирішені одним з таких двох методів: шляхом збору і обробки спеціальної внутрішньогрупової звітності або шляхом формування єдиної інформаційної бази.

Перший із запропонованих метод навряд чи можна визнати оптимальним. Він досить трудомісткий та пов'язаний з ризиками спотворення інформації, оскільки передбачає її подвійну обробку (в момент заповнення форм внутрішньогрупової звітності та в момент перенесення даних в консолідаційні реєстри). Цей метод практично не використовує можливості автоматичної обробки інформації або використовує їх на початковому рівні (наприклад, MS Excel, інші електронні таблиці).

Другий метод є більш прогресивним, оскільки побудований на можливостях застосування більш адекватних автоматизованих систем. Однак тут важливо врахувати можливості використовуваної системи, оскільки в разі застосування малофункціональних систем ситуація буде небагато чим відрізнятися від попередньої.

Завдяки використанню спеціалізованих систем консолідації процес збору та групування

вихідної інформації стає більш ефективним. Наприклад, системи "Hyperion" допускають кілька способів введення даних:

– ручне введення в заздалегідь підготовлені форми;

– автоматичне введення з електронних таблиць;

– автоматичний перенос з бухгалтерських програм;

– отримання даних з єдиного сховища даних (наприклад, Microsoft SQL).

Останні два способи є дуже примітними: автоматичне перенесення даних дає можливість отримувати дані практично з будь-якої облікової системи, при цьому система консолідації сама забирає інформацію із сформованого бухгалтерською програмою текстового файлу (для цього достатньо лише один раз виконати налаштування).

Додатковою перевагою є підвищення надійності інформації, оскільки систему розпізнавання налаштовує фахівець з консолідації, а рядовому користувачеві залишається тільки технічна робота. Важливо також відзначити, що ніякої уніфікації облікових систем всередині групи не вимагається, тому підприємства можуть використовувати для обліку різні програмні продукти. Це може стати реальним джерелом економії, адже не секрет, що сьогодні на догоду автоматизації процесу консолідації багато великих холдингів прагнуть уніфікувати бухгалтерське програмне забезпечення і роблять це шляхом поширення дорогих ERP-систем, встановлених у головній компанії, на всі дочірні підприємства, які, в принципі, могли б обійтися і більш доступними вітчизняними програмними продуктами.

Такий спосіб отримання даних найбільш підходить під час формування консолідованої звітності, що не вимагає розгорнутої аналітики. Автоматизація процесу формування такої звітності успішно реалізується із застосуванням програмного продукту "Hyperion Enterprise".

Отримання вихідних даних з єдиного сховища більшою мірою підходить для формування консолідованої звітності, яка містить розгорнуту аналітику. Процес складання такої звітності значно складніший, ніж формування «звичайної» консолідованої звітності. Без автоматизації він практично неможливий. Водночас останнім часом саме така звітність є найбільш затребуваною, оскільки вона дає змогу приймати економічно обґрунтовані рішення під час управління групою загалом.

Складність формування цього виду консолідованої звітності полягає в тому, що інформація, яка використовується для її побудови, повинна бути гармонізована (показники звітності повинні надаватися в однаковій аналітиці). Крім того, самі процедури консолідації для «розгорнутої» звітності дещо складніші, ніж для «простої».

Проблема гармонізації вирішується шляхом використання єдиного сховища, де дані зводяться до єдиного стандарту. Автоматизувати складні процедури консолідації може допомогти програмний продукт "Hyperion Financial Management" (HFM), який володіє як підтримкою додаткових аналітичних вимірювань, так і розвиненими засобами опису правил консолідації.

Другу групу, а саме безпосередню консолідацію, складають завдання, які виникають на етапі практичного формування консолідованої фінансової звітності, перш за все сюди належать методологічні завдання. Як правило, вони досить індивідуальні та залежать від розміру групи підприємств та її структури. Одночасно можна виділити кілька найбільш типових завдань, до яких належать:

– розроблення регламенту формування консолідованої звітності, який повинен враховувати всі необхідні процедури, а також документообіг та правила оформлення результатів кожного етапу консолідації;

– трансформація звітності, складеної відповідно до національних бухгалтерських стандартів, в стандарти МСФЗ або US GAAP;

– методологія елімінування результатів внутрішньогрупових операцій; це один з найбільш складних етапів консолідації, до того ж на цій ділянці є ряд проблем, до яких нині немає єдиного підходу (особливо це стосується елімінування внутрішньогрупових прибутків та збитків);

– методологічні проблеми, пов'язані з окремими етапами процесу консолідації (визначення величини ділової репутації (гудвілу), частки меншості тощо).

Найпоширенішим шляхом вирішення методологічних завдань є залучення фахівців аудиторських фірм. Це, як правило, пов'язано з відсутністю у фахівців підприємств достатнього досвіду у сфері консолідації фінансової звітності. Але, як відомо, послуги аудиторських фірм не безкоштовні, і ці витрати, як правило, виникають періодично у зв'язку зі змінами в групі та в підходах до консолідації.

Для вирішення методологічних завдань в системах "Hyperion" передбачені типові методи консолідації, за допомогою яких повністю автоматизовані окремі завдання. Йдеться про визначення частки меншості, виключення внутрішньогрупових розрахунків, розрахунок гудвілу тощо. У цих системах також передбачена методика виявлення розбіжностей, які виникли під час елімінування внутрішньогрупових розрахунків. Водночас для вирішення деяких складних методологічних завдань, наприклад, елімінування внутрішньогрупових прибутків і збитків, може знадобитися додаткове налаштування системи відповідно до тієї чи іншої методики. Як правило, вирішенням цих завдань займаються консультанти, які впроваджують систему, але в подальшому всі коригування налаштувань можуть без особливих зусиль проводитися фахівцями підприємства, які пройшли відповідне навчання.

До третьої групи (використання консолідованої звітності) належать прикладні завдання, а саме завдання щодо раціонального використання інформації, отриманої в процесі консолідації. Формування якісної консолідованої звітності вимагає певних витрат, і ці витрати повинні покриватися за рахунок раціонального використання консолідованої інформації для ефективного управління групою. Зокрема, інформація, одержувана під час складання консолідованої звітності, може бути використана для формування сегментної звітності, бюджетування, планування змін в складі групи тощо.

На думку багатьох фахівців-практиків, рішення цих завдань здебільшого знаходиться на відносно невисокому рівні: інформація, отримана в процесі консолідації звітності, практично не використовується для управління групою. Зазвичай це пов'язано з тим, що застосовувані технологічні рішення не дають змогу вільно маніпулювати отриманою інформацією. Таким чином, виникає проблема невідповідності витрат на складання консолідованої звітності тим перевагам, які вона може забезпечити.

За допомогою систем "Hyperion" можна вирішувати прикладні завдання досить успішно. Зокрема, оскільки в них передбачено гнучкий опис структури групи, можна на основі наявних даних складати сегментну звітність, а також робити різноманітні обчислення залежно від складу групи. Припустимо, що є підприємства, які за діючими правилами не повинні включатися в консолідовану звітність, але показники яких керівництво хотіло б консолідувати в управлінських цілях. В цьому випадку можна описати додаткову структуру і відповідні дані, після чого користувач може отримати консолідований звіт в такому вигляді, наче ці підприємства є «повноправними» членами групи. На цій же основі можна аналізувати наслідки можливих придбань і злиттів.

Висновки. Методи, які гнучко налаштовуються, які застосовуються в спеціалізованих системах, дають можливість подання консолідованої звітності відразу в декількох стандартах: вітчизняних, МСФЗ, US GAAP. Крім усього цього, системи консолідації дають можливості графічного представлення інформації, а також можливості виведення даних в текстові файли та електронні таблиці.

Таким чином, до числа найбільш важливих функціональних можливостей спеціалізованих систем консолідації належать:

– забезпечення легкого введення даних (зокрема, методами, що дають змогу захистити інформацію);

– гнучке налаштування методів консолідації, наявність типових методологічних рішень;

– можливість введення декількох варіантів структури групи;

– можливість застосування методів трансформації звітності;

– широкі аналітичні можливості;

– генерація звітів будь-яких форм;

– введення інформації в інші системи та електронні таблиці.

Всі ці можливості доступні підприємствам і організаціям та можуть принести відчутну користь (як з точки зору корпоративного управління, так і під час розширення присутності на національному та міжнародних ринках).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Завгородній В.П. Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу й аудиту / В.П. Завгородній. – К. : АСК, 1998. – 648 с.
2. Иванов Н.Н. Информационно-аналитические системы в управлении экономическими объектами / Н.Н. Иванов // Бизнес-Информ. – 2013. – № 10. – С. 141–145.
3. Ильина О.П. Информационные технологии бухгалтерского учета : [учебник] / О.П. Ильина. – СПб. : Питер, 2002. – 318 с.
4. Информационные системы / [О.Л. Голицина, Н.В. Максимов, И.И. Попов]. –М. : Инфра-М, 2009. – 496 с.
5. Івахненков С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку й аудиту : [навч. посібник] / С.В. Івахненков. – 2-ге вид., випр. – К. : Знання, 2004. – 348 с.
6. Кирьянова З. В. Анализ финансовой отчетности : [учебник для бакалавров] / З.В. Кирьянова, Е.И. Седова. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – 428 с.
7. Коковський А.П. Можливості Business Intelligence для планування, аналізу і моніторингу фінансово-господарської діяльності підприємств / А.П. Коковський // ИТМ. Информационные технологии для менеджмента. – 2011. – № 1–2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.management.com.ua/ims/ims179.html.
8. Місюров А.В. Інформаційні системи і технології в обліку : [навч. посібник] / А.В. Місюров. – Х. : ХНАМГ, 2007. – 80 с.
9. Оноприйчук В.В. Організація бухгалтерського обліку / В.В. Оноприйчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lubbook.net/book_499_glava_7_13._Vikoristannja_tekhnologi.html.
10. Плескач В.Л. Інформаційні системи і технології на підприємствах / В.Л. Плескач, Т.Г. Затонацька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1670032447784/informatika.
11. Полуэктова Н.Р. Подход к классификации предприятий с целью оценки результатов внедрения корпоративных информационных систем / Н.Р. Полуэктова // Бизнес-Информ. – 2013. – № 10. – С. 146–151.
12. Автоматизированные информационные технологи в экономике : [учебник] / [М.И. Семенов, И.Т. Трубилин, В.И. Лойко, Т.П. Барановская] ; под общ. ред. И.Т. Трубилина. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 388 с.
13. Терещенко Л.О. Інформаційні системи і технології в обліку : [навч. посіб.] / Л.О. Терещенко, І.І. Матієнко-Зубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 187 с.
14. Широков Л.А. Бухгалтерские информационные системы : [уч. пособие] / Л.А. Широков. – М. : МГИУ, 2002. – 206 с.
15. Інформаційні системи і технології в обліку / [В.Д Шквір, А.Г. Загородній, О.С. Височан]. – Львів : ВНУ «Львівська політехніка», 2003. – 376 с.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Ануфрієва О.Л.
ІНТЕРАКЦІЇ ПРИ ВИКЛАДАННІ МІКРОЕКОНОМІКИ.....3

Братута О.Г.
ЗАСОБИ ПРОВЕДЕННЯ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ.....8

Mykhailenko D.H.
SOCIAL EQUITY: ANALYSIS OF CONCEPTS.....17

П'ясецька-Устич С.В.
ФЕНОМЕН КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ (ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ).....20

Павлюк Т.І.
ЗАЙНЯТІСТЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ: ЇЇ РОЛЬ У ФУНКЦІОНУВАННІ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....26

Підопригора Л.А.
ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА ТІНІЗАЦІЮ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....32

Радіонов Ю.Д.
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ТЕОРІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЛІДЖЕННЯ БЮДЖЕТУ.....36

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бондарець М.В.
СТРАТЕГІЇ НЕОІНДУСТРІАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РОЗВИНУТИХ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....42

Брусєнцева О.А.
РОЗВИТОК І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....46

Demchenko N.V.
INTELLECTUAL POTENTIAL AS THE FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE STATE IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION.....50

Дугієнко Н.О., Костюк В.О.
ПРІОРИТЕТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УЧАСТІ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ.....56

Кравець І.В.
ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....59

Краснодєд Т.Л., Бакіна Т.В.
АНАЛІЗ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ СТРУКТУРИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТА ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ ТА РЕЗЕРВИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ.....63

Марчук У.О., Немеш Г.С.
СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ В КОНТЕКСТІ ЗМІН ЗАКОНОДАВСТВА.....69

Пальчук О.І.
ОСВІТНІ ПОСЛУГИ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ.....73

Пермінова С.О., Ходацька М.О.
КОНКУРЕНТНІ ПОЗИЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО ІТ-АУТСОРСИНГУ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ.....78

Стаканов Р.Д.
РОЛЬ РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД У РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ.....82

Федишин М.П., Петрик Д.С.
СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....87

Хомутенко Л.І., Кошлата І.М.
ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ РУХУ КАПІТАЛУ: ЗНАЧЕННЯ ТА ДОСВІД ІНШИХ КРАЇН.....92

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Блага В.В., Доломан К.А., Гордієнко Є.А.
АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....97

Волощук Н.Ю., Ракович С.С., Симочко С.Р.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....100

Газуда С.М., Андріанова В.В., Салдан Т.Ю.
КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ТУРИЗМУ 106

Гелеверя Є.М.
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ.....111

Гнатенко Є.Ю.
ДО ПИТАННЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ СУТНОСТІ ПРОЦЕСУ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА.....117

Голуб М.О.
ВПРОВАДЖЕННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ІЗ СЕРТИФІКАЦІЇ ПОСЛУГ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ.....121

Гончаренко Н.Г.
РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ 126

Гнидюк І.В., Гороховська Ю.І.
БЮДЖЕТНЕ ВИРІВНЮВАННЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ.....130

Гривківська О.В., Козинець А.О.
ІНВЕСТИЦІЙНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....134

Гриневич Л.В.
ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ НАУКОЄМНИХ ВИРОБНИЦТВ.....139

Деділова Т.В., Пушкарьова Н.А., Кабанець М.С.
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ЦІЛЬОВОЇ ПРОГРАМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ БЕЗПЕКИ ДОРОЖНЬОГО РУХУ В УКРАЇНІ.....143

Дружиніна В.В., Залуніна О.М., Рижак А.І.
АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД ФАКТИЧНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПОСЛУГ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ 147

Дюк А.А.
ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ РЕФОРМУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ.....151

Дячек В.В., Осадча А.О.
ОПЛАТА ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....155

Індус К.П., Іванюк С.І., Пожо О.П.
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....161

Іртищева І.О., Арчибісова Д.С., Рижкова Г.С.
ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА РОЗВИТКУ МАРИКУЛЬТУРИ: НЕРОЗКРИТИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЧОРНОГО МОРЯ.....166

Калашнікова Т.В., Калашніков А.О.
ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....171

Кучер М.М., Джафаров Н.А.
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ.....176

Лазебна І.В.
АНАЛІЗ СТАНУ ТА ЗАХИСТ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ У СПОЖИВЧОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....181

Литвин О.В.
ВИЗНАЧЕННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....188

Ляхович О.О.
ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СТАРТАП-КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ.....193

Мацола М.М., Мацола С.М.
АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКИМ РОЗВИТКОМ У КРАЇНАХ ЄС 198

Мельник А.Г., Мельник О.І., Флюнт Ю.І.
СЕКТОРАЛЬНА СТРУКТУРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....203

Мельник О.В.
ПОДАТКОВИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....207

Ніколаєнко Ю.В., Шишлов Т.А.
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ....211

Окуневич І.Л., Засікан К.О.
ІНВЕСТУВАННЯ В БУДІВНИЦТВО ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ РЕГІОНУ..... 216

Пономарьова О.Б., Шаранов Р.С., Штигайло П.І.
ПРОБЛЕМИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ..... 220

Порудєєва Т.В.
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ..... 224

Скоцик В.Є.
ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ВИРІШЕННЯ.....227

Слободянюк М.В., Хачатрян В.В.
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АНТИМОНОПОЛЬНОГО КОМІТЕТУ УКРАЇНИ..... 232

Слободянюк Н.О., Пишна О.В.
АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....235

Теницька І.А., Бондаренко А.Ф.
ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ..... 241

Царенко В.І., Яковенко О.В.
РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНІЧНИХ ЗАСОБІВ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ МИТНОГО КОНТРОЛЮ 246

Чатченко Т.В.
МОЛОДІЖНЕ БЕЗРОБІТТЯ ЯК ОДНА З ВИЗНАЧАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВИРІШЕННЯ..... 250

Черкасова С.В.
ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НЕБАНКІВСЬКОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ..... 254

Шура Н.О.
ПРИНЦИПИ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ ЯК РЕГУЛЯТОРИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....260

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Аллахвердян А.В.
СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЖКГ: ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ.....264

Бага Л.Г., Кондратюк Н.В.
ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИКЛИКИ УПРАВЛІННЯ АГРОХОЛДИНГАМИ В УКРАЇНІ.....268

Балковська В.В.
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....272

Бортнік С.М., Конюх І.М.
ІНТЕГРОВАНІ МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОЦІНКА ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ.....278

Бренер А.В., Соріна О.О.
ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ З ВИКОРИСТАННЯМ ДОСВІДУ ЯПОНІЇ.....283

Бурачек І.В., Біленчук О.О.
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ, МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ.....288

Ванькович Л.Я.
РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ДЕКОМПОЗИЦІЇ ДЛЯ ДИФУЗІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 294

Василевич Ю.С.
НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....299

Власова В.П., Журба І.В.
АНАЛІЗ ВИТРАТ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА «АДМІНІСТРАЦІЯ МОРСЬКИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ».....303

Гакова М.В.
ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА НА УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА 308

Гасай В.О.
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 313

Гессен А.Є., Журавель М.О., Стаханова В.В.
РОЗВИТОК ФРАНЧАЙЗИНГУ ЯК ВАГОМИЙ ФАКТОР РОЗШИРЕННЯ РИНКУ В УКРАЇНІ 317

Глушман Т.М.
МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛУ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА 322

Гончаренко Д.С.
СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ПРИНЦИПІВ МАРКЕТИНГУ У РЕФОРМУВАННІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ У СФЕРІ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ 327

Грановська В.Г.
МОДЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 331

Грачова М.В., Шикіна О.В.
ПЕРСПЕКТИВА СТВОРЕННЯ ТЕМАТИЧНОГО ПАРКУ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ 336

Григор'єва О.В., Одиниця І.Ю.
ПРОГРАМУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА 340

Гуржій Н.М., Колтунік А.Ю.
ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА 344

Гук О.В., Дейнека О.С., Лєксін Р.І.
ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 348

Жалінська І.В., Контефт В.П.
СУЧАСНІ ЗАХОДИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ТА АПТЕЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ 352

Заровна Н.П.
ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЇ ГАЛУЗІ ЯК РЕЗЕРВ НАБУТТЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ 357

Зєніна-Біліченко А.С., Андрієнко О.М.
ОСНОВНІ АСПЕКТИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ 361

Зінгаєва Н.Є., Шуллер І.О.
МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ 367

Іпполітова І.Я., Сорокотяженко К.С.
ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ ПІД ЧАС РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ 370

Катан Л.І., Приходько Ю.Ю.
ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ТА ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ НИМ 377

Кирчата І.М., Шершенюк О.М.
ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЦЕСУ КОМПЛЕКСНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА: СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ 381

Клібанска Л.В.
ВИБІР СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ПТАХІВНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ 384

Клюц І.С.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ 390

Колосок А.М., Скорук О.В., Блеянюк І.Я.
КОНКУРЕНТНА РОЗВІДКА ЯК ЕЛЕМЕНТ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА 394

Кочедикова А.Є.
КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН 399

Крамарчук С.П.
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ПОСЛУГ 403

Кулиняк І.Я., Боцман Ю.С.
КОНЦЕПЦІЯ «БЕРЕЖЛИВЕ ВИРОБНИЦТВО» ЯК МЕТОД ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ ПІДПРИЄМСТВ 408

Лепетюха Н.В., Артекова Т.О.
ОЦІНКА ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 413

Лепетюха Н.В., Прокопенко І.І.
МОДЕЛЬ ВИБОРУ НАЙБІЛЬШ ВАГОМИХ ЧИННИКІВ МАКРОСЕРЕДОВИЩА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА 418

Лепетюха Н.В., Рудська І.О.
ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА 424

Лисенко А.О.
ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО АНАЛІЗУ У СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ ДОРОЖНЬОГО ГОСПОДАРСТВА 430

Литовка А.О., Шикіна О.В.
КЛАСИФІКАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА 435

Lipych L.H., Karlin M., Tsymbaliuk I.O.
INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY OF UKRAINE 440

Максимюк Г.М.
АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ 445

Меліх Т.Г.
ІНТЕГРАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ФАКТОР ОПТИМІЗАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ 450

Мельничук Г.С., Нестерук А.А.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА 458

Миськовець Н.П.
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА СТАНДАРТИ ФАО ООН У ВІДПОВІДАЛЬНОМУ ЕКОСИСТЕМНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ 463

Нагорний Є.І.
ВИКОРИСТАННЯ ПАТЕНТНО-КОН'ЮНКТУРНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НА РІЗНИХ СТАДІЯХ ІННОВАЦІЙНОГО ЦИКЛУ РОЗРОБЛЕННЯ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 468

Нижник О.В.
ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ЧИННИКИ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ 473

Нусінов В.Я., Буркова Л.А., Жукова О.В.
РОЗРОБКА ПОКАЗНИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ІНВЕСТИЦІЙ 477

Одношевна О.О., Карахнова О.Ю.
ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА РОЗРОБКА МЕХАНІЗМІВ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ 483

Олійник В.В., Шикіна О.В.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОДІЄВОГО ТУРИЗМУ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ 487

Онищенко О.В., Ткаченко І.В., Шапран О.І.
АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 491

Патлах І.М.
ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ АНТИКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ У ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ НА МАКРО- ТА МІКРОРІВНЯХ 497

Пахуча Е.В.
ВПЛИВ ПОГОДНИХ ФАКТОРІВ НА ФОРМУВАННЯ ВРОЖАЮ ТА СТАЛОСТІ ВИРОБНИЦТВА ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ 501

Писарчук О.В.
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ 505

Притула М.Ю.
ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ПРИНЦИПІВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЯМИ УКРАЇНИ 510

Приходько Д.О.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕСТОРАНІВ ЯПОНСЬКОЇ КУХНІ 516

Прохорова В.В.
ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНА ОРІЄНТАЦІЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ 522

Савінова Т.С.
МОДЕЛЬ СЕЛОЗБЕРІГАЮЧОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА 526

Седікова І.О., Бондар В.А.
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КЛЮЧОВИХ ЛАНОК ІНФРАСТРУКТУРИ ЗЕРНОКРУП'ЯНОГО РИНКУ 531

Сіренко М.М., Кабак О.О.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ 537

Сірко А.Ю.
СУТНІСТЬ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 541

Скалій Ю.І., Літинська В.А.
СПЕЦИФІКА УПРАВЛІННЯ ЖІНОЧИМИ КОЛЕКТИВАМИ 545

Смалюх Я.В.
МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 550

Стеблюк Н.Ф., Зелений С.Ю., Волосова Є.Р.
МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 554

Судакова О.І., Медведовська Т.П., Зражевський І.О.
ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ РІВНЕМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 557

Томілін О.О., Лесюк А.С.
СУТНІСТЬ ТА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА 561

Трушкіна Н.В.
НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ПОПИТУ[1] 567

Халімон Т.М.
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ІННОВАЦІЙНОСТІ 575

Хлівна І.В., Гривківська О.В.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 580

Цемашко Ю.С.
ОСОБЛИВОСТІ ДОМІНУЮЧИХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 584

Циба Т.О.
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ 588

Шаповал О.А.
КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК СКЛАДОВА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ 592

Шацька З.Я., Григоренко Я.О.
НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 596

Шацька З.Я., Розпереза В.І.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ 599

Шворак А.М., Кулинич М.Б., Коваль Н.І.
СУТНІСТЬ ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ 604

Шикина О.В., Юсупова М.В.
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ГОСТИНИЦ 609

Шостак Л.В.
ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОПЕРАТОРІВ СФЕРИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ 613

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Гаркуша С.А.
ТРАНСФОРМАЦІЯ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ: ІСТОРИЧНИЙ ДОСВІД І СУЧАСНА ПРАКТИКА 617

Деркач Т.В.
МЕТОДОЛОГІЧНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ 622

Зубков Р.С.
ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙ НА РОЗВИТОК РЕГІОНУ 628

Кривошлыков В.С., Жахов Н.В.
ВЫЯВЛЕНИЕ ТИПИЧНЫХ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ 631

Кушнір О.К., Чаплінський В.Р.
РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ЧИННИК СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ.....635

Маліновська К.В., Новгородська А.В.
ПРИРОДНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ У РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА.....641

Melnik V.I., Shumskaya A.N.
PROJECT MANAGEMENT AS A TOOL OF STRATEGIC PLANNING OF REGIONS DEVELOPMENT.....645

Мілляр В.В., Кабак О.О.
СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ СНІГУРІВСЬКОГО РАЙОНУ.....651

Мошак О.В., Йовбак О.В., Федоричко Л.О.
РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ.....658

Наумко Ю.С.
ЕФЕКТИВНІСТЬ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ.....663

Приходченко Т.А.
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РЕГІОНУ.....667

Сембер С.В., Чубарь О.Г., Машіко К.С.
ДИСПРОПОРЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....673

Цалан М.І.
ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕГІОНІ.....679

Черемісіна Т.В., Казачковська Г.В., Токаренко О.І.
ДОСЛІДЖЕННЯ ПИТАНЬ ВИЗНАЧЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ.....684

Шпильова В.О., Андрушкевич Н.В.
ВПЛИВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ.....688

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Barbora Janubová
ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL VULNERABILITY OF HAITI.....692

Щербина І.О., Наконечний І.В.
ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ МИСЛИВСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....697

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Гессен А.Є., Зінченко О.М., Артеменко В.В.
ТРУДОВА МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ, ЇЇ ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ.....703

Гетьман О.О., Лучич Д.Ю.
МЕХАНІЗМ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....707

Клименко С.О.
ЗАСТОСУВАННЯ ДОСВІДУ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ВНЗ ДЛЯ СЕРЕДНІХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ.....712

Любохинець Л.С.
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ НЕФОРМАЛЬНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ НА РИНКУ ПРАЦІ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ТА УКРАЇНИ.....716

Онищенко О.В., Кисєльова А.О., Майлатова О.О.
ГЕНДЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....722

Савчук Л.М.
ФУНКЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА.....726

Слободянюк Н.О., Прокопчук Г.Ю.
ВІДРАХУВАННЯ З ПЕНСІЇ: ВИДИ, ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ УНИКНЕННЯ.....730

Токар І.І., Пилипенко А.В.
ОЦІНКА ВАРТОСТІ НЕОПЛАЧУВАНОЇ ПРАЦІ ЖІНОК ТА ЧОЛОВІКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ГЕНДЕРНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....734

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бассова О.О., Іванова І.В.
УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....738

Бурлаєнко Т.І.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ.....744

Воронкова О.М.
СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ.....749

Гаркуша Ю.О.
ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ РЕФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ В УКРАЇНІ.....755

Григоревська О.О., Салазкін С.Л.
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІРТУАЛЬНИХ КРИПТОВАЛЮТ: ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ.....760

Гудзовата О.О.
ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ ЗА ДЕСТАБІЛІЗАЦІЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ СФЕРИ.....766

Данилюк О.І.
СТАН ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ.....772

Данилюк-Черних І.М., Бойко О.В.
БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....777

Дідур С.В., Петченко М.В., Продан В.В.
ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ (НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «СК «ВУСО»).....781

Харун О.А., Дубицька О.В.
УНІВЕРСАЛІЗАЦІЯ ТА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ.....787

Єрохін К.Я., Занора В.О., Поскрипко Ю.А.
РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ: ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ.....791

Жердецька Л.В., Постирнак І.С.
РОЗВИТОК МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА БАНКІВ.....796

Конєва І.І.
ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМСТВ АПК: СТАН ТА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ.....802

Костенко О.А.
БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ОСНОВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ.....808

Костогриз В.Г.
ОСОБЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ З ПЛАТІЖНИМИ КАРТКАМИ.....815

Куряча Н.В.
НАУКОВІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ УМОВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМЦІВ.....820

Лубкей Н.П.
ДЕРЖАВНІ ЦІННІ ПАПЕРИ ЯК ІНСТРУМЕНТ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....824

Мурашко О.В.
РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В ЕКОНОМІЦІ ДЕРЖАВИ.....829

Найденко О.Є., Торяник О.В.
ВПЛИВ ПОДАТКОВИХ ПІЛЬГ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....833

Непочатенко О.О., Юдін В.К.
МОДЕЛІ СТРАХУВАННЯ В ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА.....837

Пономарьова О.Б., Тихонова В.В., Билименко К.А.
ДИВЕРСИФІКАЦІЯ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ В УМОВАХ ЗМІННОГО ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....842

Прутська О.О., Візнюк В.Ю.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....846

Рибіна Л.О., Гузенко Т.С.
ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ БЮДЖЕТУВАННЯ В УКРАЇНСЬКОМУ БІЗНЕСІ.....849

Слободянюк Н.О., Семенівська О.М.
МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....854

Стрижиченко К.А., Дунчик А.О.
ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЇ ПРИБУТКОВОСТІ АКТИВІВ БАНКІВ УКРАЇНИ.....859

Хижняк О.С.
МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОВЕДЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ТОРГІВ: ОСНОВНІ ЗАСАДИ.....863

Хоменко Л.М., Глухова В.І.
РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ.....867

Христофорова О.М., Приходько І.С.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕНТНОЮ ПОЛІТИКОЮ БАНКУ
В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....871

Хромушина Л.А.
СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ, ПРОБЛЕМИ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ.....875

Шульц Е.П.
МІСЦЕВІ ЗАПОЗИЧЕННЯ: СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД.....880

Якимчук Т.П.
ВРАХУВАННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ РІЗНИХ СФЕР БІЗНЕСУ
ПІД ЧАС УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ.....885

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Адамик О.В., Сисюк С.В.
ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ВИБІР БАЗОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ТА ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....891

Безкоровайна Л.В.
ВЗАЄМОПОЄДНАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ УПРАВЛІНСЬКОГО
І ФІНАНСОВОГО ОБЛІКІВ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА.....896

Бєлозерцев В.С., Кузнецова О.М.
ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ, ЙОГО СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ В КОНТЕКСТІ
НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....902

Брик Г.В.
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....905

Брік С.В.
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ
ЗВОРОТНИХ ВІДХОДІВ ВИРОБНИЦТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ.....910

Бурденко І.М., Джолос Т.В.
КОНЦЕПЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЇХ РОЗВИТОК.....913

Волкова Н.А., Корнілова Т.В.
АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....918

Гавриленко Н.В., Грищенко О.В.
ПОДАТКОВІ ВИТРАТИ ТА КОНТРОЛЬ ЇХ СТАНУ В СИСТЕМІ ОБЛІКОВО-ПОДАТКОВОГО
ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ.....922

Гриліцька А.В., Хавроненко О.М.
ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ
ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....928

Губарик О.М., Макуха К.О.
ОБЛІК ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ.....932

Гудзь Н.В.
РЕФОРМУВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ Й ОБЛІКУ ПРИБУТКУ В УКРАЇНІ
ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....937

Згурська О.М.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ КРАЇН ЄС.....942

Коваль Н.І., Марченко С.О.
ПОДАТКОВА ЗВІТНІСТЬ З ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: ЗМІНИ ТА НОВАЦІЇ.....947

Кучер С.В., Грибинюк Н.С.
ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ СКЛАДАННЯ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....952

Лучик Г.М.
ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ ЯК ПРОЦЕС КОНСОЛІДАЦІЇ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ФОРМУВАННЯМИ **956**

Залунін В.Ф., Макарова Г.С.
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ **961**

Мардус Н.Ю., Шкарлат А.О.
ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В ОБЛІКУ ТА АУДИТІ **966**

Мирончук З.П., Андрушко Р.П., Лиса О.В.
ОБЛІК І КОНТРОЛІНГ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА **971**

Наумчук А.В., Шматковська Т.О.
ВІДОБРАЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД **975**

Небильцова В.М., Дьякова Н.І.
АНАЛІЗ ТА ОБЛІК ЕКСПОРТУ ЦУКРУ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЦУКРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ **982**

Одношевна О.О., Гладка Ю.В.
ОПТИМІЗАЦІЯ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ **987**

Онищенко О.В., Ткаченко І.В., Здор Б.Ю.
ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА **992**

Потриваєва Н.В., Параконна А.В.
ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І РОЗРАХУНКИ: ЕКОНОМІЧНА ТА ЮРИДИЧНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЙ **997**

Сирцева С.В., Щербак М.М.
НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ КОНТРАГЕНТАМИ **1001**

Трачова Д.М.
ФОРМУВАННЯ ОКРЕМИХ ЕЛЕМЕНТІВ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА **1006**

Труніна І.М.
ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УМОВАХ ГІПЕРІНФЛЯЦІЇ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ І МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ **1010**

Шворак А.М., Гадзевич О.І., Слєпченко К.О.
МОДЕЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ **1016**

Якубенко Ю.Л., Коваленко С.В.
СИСТЕМА ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ **1021**

Якубенко Ю.Л., Черепанов Д.В.
СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ЗАРОБІТНА ПЛАТА» ДЛЯ ПРАЦІВНИКІВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА **1024**

СЕКЦІЯ 10
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бойчук М.В., Ярошенко О.І.
СТОХАСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ КРЕДИТНОЇ СТРАТЕГІЇ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ДИСТРИБ'ЮТОРА ІЗ ЗАПІЗНЕННЯМ ДОСТАВКИ ПРОДУКЦІЇ **1027**

Караєва Н.В.
ХАРАКТЕРИСТИКА МОЖЛИВОСТЕЙ КОМП'ЮТЕРНИХ СИСТЕМ І ПРОГРАМНИХ ЗАСОБІВ ДЛЯ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОГО АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ **1033**

Яцишин С.Р.
КОНСОЛІДАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ **1038**

Електронне наукове видання

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Випуск 14

Коректура • *В.О. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

ЗАСНОВНИК:
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського
Адреса редакції журналу: вул. Нікольська, 24, м. Миколаїв, Україна, 54030
Відповідальний секретар: Данік Наталя Вадимівна
E-mail: nauka@global-national.in.ua
Телефон: +38 (095) 458-19-85