

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

НАУКОВИЙ ВІСНИК

*МИКОЛАЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
імені В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО*

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Засновано 2013 р.

№ 1 (8)

червень 2017

Внесено до Переліку фахових видань України
галузі «Економічні науки»
(наказ МОН України від 29.12.2014 р. № 1528)

Миколаїв
МНУ імені В. О. Сухомлинського
2017

УДК 33
ББК 65
Н 34

Рекомендовано до друку рішенням наукової ради
Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського
(протокол № 8 від 27 червня 2017 р.)

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Валерій БУДАК академік НАПН України; доктор технічних наук, професор, голова редакційної колегії;
Іван КІЩАК доктор економічних наук, професор, головний редактор;
Тетяна СТРОЙКО доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора;
Тетяна ТКАЛІЧ кандидат економічних наук, доцент, відповідальний секретар.

ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:

Тетяна БУРОВА доктор економічних наук, професор (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);
Інна ІРТИЩЕВА доктор економічних наук, професор (Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова);
Януш КЛИСІНСЬКІ доктор наук, професор (Техніко-гуманітрана академія, м. Бельсько-Бяла, Польща);
Сергій ЦИГАНОВ доктор економічних наук, професор (Київський національний університет імені Т. Шевченко);
Борис ПОГРИЩУК доктор економічних наук, професор (Тернопільський національний економічний університет);
Володимир КРИЛЕНКО доктор економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);
Людмила НАЗАРОВА доктор економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);
Світлана СІЧКО кандидат економічних наук, в. о. доцента (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);
Алла УЖВА кандидат економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського).

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Олексій ГУДЗИНСЬКИЙ доктор економічних наук, професор (Національний університет біоресурсів і природокористування України);
Володимир ЯЦЕНКО доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський університет економіки і менеджменту).

Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки : збірник наукових праць / за ред. Івана Кіщака. — № 1 (8), червень 2017. — Миколаїв : МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2017. — 158 с.

ISSN 2521-120X

У збірнику наукових праць зібрано статті, присвячені актуальним проблемам сучасної економічної науки. Зокрема, розглянуто питання державного регулювання економіки, стратегій економічного розвитку регіонів та підприємств України, економічних інновацій, міжнародної та національної економічної безпеки.

Видання адресовано науковцям, практикам, викладачам та студентам вищих навчальних закладів економічних спеціальностей.

УДК 33
ББК 65

ЗМІСТ

Розділ 1

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

| | | |
|---|--|----|
| Тетяна БУРОВА | Податковий контроль та основні напрями перевірки податку на додану вартість..... | 7 |
| Людмила МІКРЮКОВА, Євгенія ГНАТЕНКО | Удосконалення методики аналізу ефективності використання основних засобів підприємства..... | 11 |
| Євгенія ГНАТЕНКО, Ірина СОБОЛЕВА | Проблеми чинної спрощеної системи оподаткування суб'єктів господарювання в конкурентному середовищі..... | 16 |
| Ірина ЗАМУЛА, Тетяна ОСАДЧА, Віталій ТРАВІН | Інформаційне забезпечення розподілу природної ренти на мікроекономічному рівні відповідно до положень концепції стійкого розвитку..... | 20 |
| Аркадій ЗАРОСИЛО | Особливості ведення управлінського обліку в державному секторі..... | 26 |
| Олена МЛІНЦОВА, Алла УЖВА | Консолідована фінансова звітність підприємств в умовах зростання конкурентної боротьби..... | 33 |

Розділ 2

ЕКОНОМІЧНІ ІННОВАЦІЇ

| | | |
|---|--|----|
| Любов КОВАЛЬ, Ольга ПАЦАР | Вплив методів оцінки виробничих запасів при їх вибутті на фінансовий результат сільськогосподарського підприємства..... | 38 |
| Петро КОСІНСЬКИЙ | Розвиток переробних виробництв на базі місцевих природно-ресурсних комплексів як рушійна сила соціально-економічного піднесення регіону..... | 43 |
| Світлана ШАСТУН | Основи енергоефективного розвитку підприємств..... | 48 |
| Оксана ЯРЕМЕНКО, Ганна ЧЕЧОТКІНА | Методи оцінки та шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства..... | 55 |
| Світлана ЯРОМІЧ, Олена БЕКЕТОВА, Павло ПЕТРИЧЕНКО | Інтернет-маркетинг у сфері послуг..... | 62 |
| Наталія МАЗУР | Методика оцінки ефективності використання трудового потенціалу підприємства..... | 67 |

Розділ 3

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

| | | |
|--|--|----|
| Іван КІЩАК, Андрій СЛЮСАРЕНКО, Олександр БОЖОК | Конкурентоспроможність підприємства на зовнішніх ринках..... | 73 |
|--|--|----|

| | | |
|--|--|-----|
| Володимир КРАЙНІЙ | Управлінська діяльність в удосконаленні міжнародних автоперевезень | 80 |
| Tetiana PORUDEYEVA, Ivan KISCHAK, Катерина GLUBOCHENKO | Maritime economic complex of black sea region of Ukraine in conditions of transborder cooperation..... | 86 |
| Олександр РЕХТЕТА | Система інноваційного розвитку економічної інфраструктури регіонів під впливом глобалізації | 92 |
| Андрій СЛЮСАРЕНКО, Іван КИЩАК, Наталя ДАНИК | Зовнішньоекономічна безпека аграрного сектору: теоретичний аспект | 97 |
| Тетяна ТКАЛІЧ | Вплив зовнішньоекономічної діяльності на структуру економіки країн різного рівня економічного розвитку | 103 |
| Тетяна ТКАЛІЧ, Влада МИХАЛЬЧУК | Фінансування соціального захисту в Україні та країнах ЄС: шляхи подолання розбіжностей | 109 |

Розділ 4

МІЖНАРОДНА ТА НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

| | | |
|-----------------------------------|---|-----|
| Larysa KARASHCHUK, Mykola TARANOV | Stakeholder-management as a tool to improve the quality of organization management..... | 116 |
| Наталія КИРНІС | Концептуальні засади забезпечення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства з надання кейтерингових послуг..... | 122 |
| Наталя КОРНЕВА, Інна РУДЬ | Адаптація зарубіжного досвіду управління видатками бюджету в Україні..... | 129 |
| Ірина ПАРАСІЙ-ВЕРГУНЕНКО | Аналіз ділового партнерства: методологічні та методичні аспекти | 135 |
| Анжеліка РАСТОРГУЄВА | Подання фінансової звітності сільськогосподарськими підприємствами України за міжнародним стандартами як перспективний напрямок виходу на міжнародний рівень економіки..... | 142 |
| Оксана ЯРЕМЕНКО, Ольга ВОДОЛАЗКО | Теоретичне формування та аналіз банківської політики в Україні | 146 |
| ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ | | 155 |

CONTENTS

Chapter 1

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF STATE ECONOMY REGULATION

| | | |
|--|---|----|
| Teniana BUROVA | Tax control and main directions check vat..... | 7 |
| Yevcheniia GNATENKO, Liudmyla MIKRYKOVA | Methods of analysis of efficiency of using fixed assets of the company | 11 |
| Yevcheniia GNATENKO, Iryna SOBOLEVA | Current problems simplified taxation system entity in a competitive environment..... | 16 |
| Iryna ZAMULA, Tetiana OSADCHA, Vitaly TRAVIN | Information support division natural rent at the microeconomic level under the provisions concept of sustainable development..... | 20 |
| Arkady ZAROSYLO | Special aspects of management accounting in public sector..... | 26 |
| Alla UZHVA, Olena MLINTSOVA | Enterprises consolidated financial statements under growt competition..... | 33 |

Chapter 2

ECONOMIC INNOVATION

| | | |
|--|---|----|
| Olha PATSAR, Lyubov KOVAL | Impact assessment methods inventories at their disposal on the financial result agricultural enterprise | 38 |
| Petro KOSINSKYI | The development of processing industries based on local natural resource as the driving force of socio-economic rehabilitation region | 43 |
| Svetlana SHASTUN | Basics of energy efficient development of enterprises | 48 |
| Oksana JAREMENKO, Anna CHECHETKINA | Assessment methods and ways of increase of competitiveness of the enterprise..... | 55 |
| Svitlana YAROMICH, Olena BEKETOVA, Pavlo PETRYCHENKO | Internet marketing in the service sector | 62 |
| Natalia MAZUR | Methodology of estimation of efficiency of the use labour potential of enterprise..... | 67 |

Chapter 3

INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY OF UKRAINE: CHALLENGES AND TRENDS OF DEVELOPMENT

| | | |
|--|---|----|
| Ivan KISCHAK, Andriy SLYUSARENKO, Oleksandr BOZHOK | The company's competitiveness in foreign markets..... | 73 |
| Volodymyr KRAINII | Managerial activity to improve international road transport | 80 |
| Tetiana PORUDEYEVA, Ivan KISCHAK, Катерина GLUBOCHENKO | Maritime economic complex of black sea region of ukraine in conditions of transborder cooperation | 86 |

| | | |
|---|---|-----|
| Oleksandr REKHTETA | The system of innovation regional economic infrastructure development under the influence of globalization..... | 92 |
| Andriy SLYUSARENKO, Ivan KISCHAK, Natalya DANIK | Foreign security agriculture: theoretical aspects..... | 97 |
| Tetiana TKALICH | The impact of the external economic activities on the structure of economies at different levels of economic development..... | 103 |
| Tetiana TKALICH, Vlada MYHALCHUK | Finasuvannya social protection in Ukraine and eu countries: ways to overcome differences..... | 109 |

Chapter 4

INTERNATIONAL AND NATIONAL ECONOMIC SECURITY

| | | |
|------------------------------------|--|-----|
| Larysa KARASHCHUK, Mykola TARANOV | Stakeholder-management as a tool to improve the quality of organization managment..... | 116 |
| Natalia KIRNOS | Conceptual foundations ensure competitiveness enterprises restaurant business with the provision of catering services..... | 122 |
| Natalia KORNIEVA, Inna RUD | Adaptation and foreign experience contro rashodamy bbudgets in Ukraine..... | 129 |
| Iryna PARASIY-VERGUNENKO | Business partnership analysis: methodological and methodical aspects..... | 135 |
| Anzhelika RASTORGUEVA | Presentation of financial statements of agricultural enterprises in Ukraine according to international standards as a perspective direction of the international economy | 142 |
| Oksana JAREMENKO, Olha VODOLAZKO | The theoretical formation and the analysis of banking policy in Ukraine..... | 146 |
| INFORMATION ABOUT THE AUTHORS..... | | 155 |

Розділ 1

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

УДК 336.22 (075)

ТЕТЯНА БУРОВА

м. Миколаїв

kafedra_obliky@ukr.net

ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПЕРЕВІРКИ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

У статті досліджується визнання податкового контролю, способів його здійснення, розроблені основні напрями перевірки податку на додану вартість. Підґрунтям для проведення податкового контролю податку на додану вартість є використання сучасних методів і прийомів згідно організаційно – технологічних характеристик об'єкта дослідження, перевірка дебіторсько-кредиторської заборгованості, особливо нарахування і своєчасна сплата податку до бюджету, контроль оцінки показників звітності: правил складання звітності, камеральна перевірка відповідності реквізитів всіх форм податкової і фінансової звітності, проведення оперативного контролю особливостей оподаткування окремих операцій (звільнених від оподаткування, для товарів, які ввозяться на митну територію України, послуг, що поставляються нерезидентами на митній території України та інші).

Ключові слова: податковий контроль, податок на додану вартість, податкова звітність, основні напрями, податкова накладна.

Ринок незалежного податкового контролю в Україні функціонує в умовах превалювання сформованих раніше стереотипів, що відображають особливості економічного розвитку країн капіталістичного заходу і відставання теоретичних розробок, орієнтованих на національні особливості.

Головна проблема полягає в тому, що на зміст методик і контрольних процедур впливає економічна структура об'єктів перевірки, постійні зміни в правовому регулюванні господарського механізму підприємства в умовах ринкових відносинах. Як відомо, організація контролю – це досить складна і тривала процедура, що включає визначення стратегії, її планування та способи практичного здійснення перевірки. На всіх етапах контролер приймає численні рішення від розробки загальної стратегії до вибору процедур і прийняття рішень.

При наявності достатньо розвинутої інфраструктури та кваліфікованих фахівців конт-

ролюючі органи водночас мають практично апробоване системне забезпечення – нормативно-правове, інформаційно-методичне, програмно-технологічне та інші. Кожен із цих елементів системного забезпечення постійно оновлюється відповідно до потреб і вимог податкової практики, яка динамічно змінюється.

Основою нормативно-правового забезпечення податкового контролю є Податковий кодекс України, ухвалення якого Верховною Радою України з подальшими змінами і доповненнями, дало початок інтенсивному розвитку професійної податкової практики в Україні.

Проблемам податкового контролю присвятили дослідження такі українські вчені: В. П. Бондар, Н. І. Дорош, М. В. Крапівко, О. А. Петрик, О. Ю. Редько, В. Я. Савченко, О. І. Малишкін, О. Є. Найденко та інші, які досліджували види та проблеми підвищення якості податкових перевірок. У їх роботах розкрито значення, види, етапи податкових

перевірок, показана актуальність розвитку нових підходів до контролю, організація проведення перевірок, оцінка результативності господарської діяльності суб'єктів.

Метою статті є визнання податкового контролю, способів його здійснення, розробка основних напрямів перевірки податку на додану вартість.

Наповнення бюджетів країн, регіонів залежить від своєчасності та повноти сплати державних, місцевих податків і зборів, фінансування потреб громадян. Однак в Україні до 2011 року було відсутнє правове врегулювання визначення «податкового контролю». Тому науковці і практики трактували по різному поняття контролю, та способи його здійснення.

Згідно Податкового кодексу України (з 2011 р.) податковий контроль – це система заходів, що вживаються контролюючими органами та координуються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [1].

Окремі вчені вказують на певний недолік, даного поняття, оскільки він не включає у себе важливу функцію, яку виконують податкові органи під час здійснення процедури податкового контролю, а саме правильність складання та своєчасність подання податкових декларацій (розрахунків) [2].

Податковий контроль здійснюється шляхом:

- а) ведення обліку платників податків;
- б) інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності органів державної податкової служби;

в) перевірок та звірок відповідно до вимог Податкового кодексу, а також перевірки щодо дотримання законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, у порядку, встановленому законами України, що регулюють відповідну сферу правовідносин [1].

Згідно ст. 71.1 ПКУ інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності контролюючих органів – це комплекс заходів, що координується центральним органом виконавчої влади та забезпечує формування і реалізує державну фінансову політику щодо збору, опрацювання та використання інформації, необхідної для виконання покладених на контролюючі органи функцій [1]. Нами розроблені і апробовані на практиці окремих підприємств етапи здійснення податкового контролю податку на додану вартість (ПДВ) на основі аналізу його складу. К ним можна віднести:

1. Своєчасність реєстрації осіб, як платника податку та наявність свідоцтва про реєстрацію платника ПДВ.

2. Аналіз діючої форми декларації по ПДВ за звітний період [3].

3. Дотримання строків представлення декларації по ПДВ (місячна або щоквартальна).

4. Перевірка первинних документів (податкових накладних, розрахунків коригування до податкових накладних, чеки РРО, білети, рахунки готелю та інше).

5. Контроль дати виникнення податкових зобов'язань і податкових кредитів. Згідно ст. 187 і ст. 198 ПКУ датою виникнення ПДВ є дата, що припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка з подій, що сталася раніше:

а) дата зарахування коштів від покупця/замовника на банківський рахунок платника податку як оплата товарів/послуг, що підлягають постачанню, а в разі постачання товарів/послуг за готівку – дата оприбуткування коштів у касі платника податку, а в разі відсутності такої – дата інкасації готівки у банківській установі, що обслуговує платника податку;

б) дата відвантаження товарів, а в разі експорту товарів – дата оформлення митної декларації, що засвідчує факт перетинання митного кордону України, оформлена відповідно до вимог митного законодавства, а для послуг – дата оформлення документа, що засвідчує факт постачання послуг платником податку.

1. Перевірка повноти реєстрації податкових накладних в Єдиному реєстрі податкових накладних.

2. Камеральна перевірка даних декларацій податку на прибуток і декларації податку на додану вартість, фінансової звітності (ф-2), особливо по податковим зобов'язанням [4].

3. Документальна перевірка реєстрів аналітичного і синтетичного обліку (Головна книга) і звірка з даними податкової звітності. На даному етапі актуальне використання інформаційного моделювання, розробка алгоритмів аудиту окремих податків і зборів. Нами розроблено та використовується на практиці аудиту визнання одних зі складних баз оподаткування податкових зобов'язань по ПДВ, яка повністю відрізняється від бази виникнення бухгалтерського і податкового доходу. Пропонується момент виникнення і розмір бази оподаткування по ПДВ розраховувати за формулою:

$$O_0 = \Sigma D_{об} - \Sigma K_{с-до п/м} + \Sigma K_{с-до к/м}, \quad (1)$$

де – об'єкт оподаткування з ПДВ; $\Sigma D_{об}$ – сума дебетового обороту по рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»; $\Sigma K_{с-до п/м}$ – сума кредитового сальдо на початок місяця по рахунку 36; $\Sigma K_{с-до к/м}$ – сума кредитового сальдо на кінець місяця (рах. 36).

Даний алгоритм доцільно використовувати на підприємствах, де складаються бухгалтерські записи згідно діючого Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції по його використанню № 291 від 30.11.1999 р. [5]. Наприклад, рахунки сьомого класу по реалізації продукції, товарів (робіт, послуг) кореспондують тільки з рахунком 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». Потім визначаємо суму податкових зобов'язань по ПДВ (Пз):

$$P_3 = O_0 / 6. \quad (2)$$

Дана методика по обліку податкових платежів дасть змогу контролювати склад доходів, податкових зобов'язань з ПДВ, одночасно

покращувати якість та інформаційне забезпечення показників, що відображаються у податковій звітності.

1. Перевірка зведених даних по обліковим реєстрам і податкової звітності за рік. При цьому доцільно, на наш погляд, складати спеціальні робочі документи контролера, наприклад таблицю 1.

Експрес-аналіз даних таблиці дозволить отримати оперативну інформацію для оцінки повноти нарахування податку на додану вартість суб'єкта підприємницької діяльності, який займає найбільш питому вагу в структурі загальних надходжень усіх податків країни (до 40%).

2. Взаємна перевірка між платником ПДВ (отримувачем) та платником ПДВ (постачальником) по значним сумах ПДВ.

3. Перевірка причин коригування податкових зобов'язань та податкового кредиту.

4. Контроль особливостей визнання бази оподаткування в разі постачання товарів/послуг в окремих випадках, а саме по комісійній торгівлі, зворотні тари, вживаному транспортному засобу та інше.

5. Порядок визначення бази оподаткування для товарів, які ввозяться на митну територію України, послуг, що поставляються нерезидентами на митній території України.

6. Перевірка особливостей визначення бази оподаткування для товарів, які ввозяться на митну територію України у міжнародних поштових та експрес-відправленнях, у несупроводжуваному багажі, та для товарів, що ввозяться на митну територію України фізичними особами у ручній поклажі та/або у супроводжуваному багажі.

7. Контроль операцій, що підлягають оподаткуванню за нульовою ставкою згідно ст. 195 ПКУ.

Таблиця 1

Робоча таблиця перевірки зведених даних по ПДВ за 20__ р.

| Дебет 641 (податковий кредит) | | | | | | Кредит 641 (податкове зобов'язання) | | | | |
|-------------------------------|-------------------|---------------|--------------------------------|---------------|-----------------|-------------------------------------|---------------|----------------|---------------|-----------------|
| Місяць | Декларація по ПДВ | Єдиний реєстр | Наявність податкових накладних | Головна книга | Відхилення +; - | Декларація по ПДВ | Єдиний реєстр | Дані перевірки | Головна книга | Відхилення +; - |
| 01 | | | | | | | | | | |
| 02 | | | | | | | | | | |
| і т. д. | | | | | | | | | | |
| Всього за рік | | | | | | | | | | |

8. Перевірка операцій, звільнених від оподаткування згідно ст. 197 ПКУ.

9. Порядок визнання суми податку, що підлягає сплаті (перерахуванню) до Державного бюджету України або відшкодуванню з Державного бюджету України (бюджетному відшкодуванню) та строки проведення розрахунків.

10. Перевірка особливостей оподаткування операцій під час переміщення товарів через митний кордон України залежно від оборотного митного режиму.

11. Порядок оподаткування туроператорської та турагентської діяльності, де перевіряються особливості оподаткування туристичного продукту (туристичної послуги), що надаються туристичним оператором та туристичним агентом відповідно до законодавства) [6].

12. Контроль оподаткування послуг, що постачаються нерезидентами, місце постачання яких розташоване на митній території України.

13. Порядок спеціального режиму оподаткування діяльності у сфері сільського та лісового господарства, а також рибальства.

14. Перевірка спеціального режиму оподаткування діяльності щодо виробів мистецтва, предметів колекціонування або антикваріату.

15. Контроль особливостей оподаткування операцій, пов'язаних із виконанням робіт з підготовки до зняття енергоблоків Чорнобильської АЕС з експлуатації та перетворення об'єкта «Укриття» на екологічно безпечну систему.

Таким чином, підґрунтям для проведення податкового контролю податку на додану

вартість є використання сучасних методів і прийомів згідно організаційно – технологічних характеристик об'єкта дослідження, перевірка дебіторсько-кредиторської заборгованості, особливо нарахування і своєчасна сплата податку до бюджету, контроль оцінки показників звітності: правил складання звітності, камеральна перевірка відповідності реквізитів всіх форм податкової і фінансової звітності, проведення оперативного контролю особливостей оподаткування окремих операцій (звільнених від оподаткування, для товарів, які ввозяться на митну територію України, послуг, що постачаються нерезидентами на митній території України та інші).

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р., зі змінами, внесеними згідно із законом № 5471-VI від 06.11.12 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi>.
2. Податковий контроль : навч. посіб. / О. Є. Найденко. — Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. — 224 с.
3. Порядок заповнення та подання податкової декларації з ПДВ: Наказ Міністерства фінансів України від 28.01.2016 р № 21.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до складання фінансової звітності», наказ МФУ № 73 від 07 лютого 2013 року, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказом Мінфіну від 30.11.99 р. № 291 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/>.
6. Закон України «Про туризм» від 15.09.1995 р. № 324/95-ВР.

TENIANA BUROVA
Mykolaiv

TAX CONTROL AND MAIN DIRECTIONS CHECK VAT

The article examines the recognition of tax control, how to implement it, developed the main directions of verification of VAT. The basis for the tax control of VAT is the use of modern methods and techniques by organizing-technological characteristics of the research object, checking debtor-creditor debts, especially calculation and timely payment of taxes, control performance assessment reporting: reporting rules, Desk details check compliance of all forms of tax and financial reporting, operational control of taxation of certain features operas this (exempt for goods imported into Ukraine or services supplied by non-residents in the customs territory of Ukraine and others).

Keywords: tax control, value added tax, tax reporting, key trends, tax bill.

ТАТЬЯНА БУРОВА
г. Николаев

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОВЕРКИ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

В статье исследуется признание налогового контроля, способов его осуществления, разработаны основные направления проверки налога на добавленную стоимость. Основанием для проведения

налогового контролю налога на добавленную стоимость является использование современных методов по организационно – технологическим характеристикам объекта исследования, проверка дебиторской-кредиторской задолженности, особенно начисление и своевременная уплата налога в бюджет, контроль оценки показателей отчетности: правил составления отчетности, камеральная проверка соответствия реквизитов всех форм налоговой и финансовой отчетности, проведение оперативного контроля особенностей налогообложения отдельных операций этой (освобожденных от налогообложения, для товаров, ввозимых на таможенную территорию Украины, поставляемых нерезидентами на таможенной территории Украины и другие).

Ключевые слова: налоговый контроль, налог на добавленную стоимость, налоговая отчетность, основные направления, налоговая накладная.

Стаття надійшла до редколегії 01.06.2017

УДК 657.36

ЄВГЕНІЯ ГНАТЕНКО, ЛЮДМИЛА МІКРЮКОВА

м. Миколаїв

janie555@mail.ru

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено необхідність удосконалення методики аналізу ефективності використання основних засобів підприємства, представлено особливості розрахунку існуючих показників аналізу основних виробничих засобів підприємства. Для удосконалення методики аналізу ефективності формування та використання основних засобів підприємства запропоновано використовувати аналіз фінансових коефіцієнтів (R-аналіз), який дозволяє отримувати більш повну інформацію щодо підвищення економічного ефекту від використання основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, аналіз фінансових коефіцієнтів, показники ефективності, коефіцієнти рентабельності, коефіцієнти продуктивності.

Виробничо-господарська діяльність та фінансове становище підприємств формується під впливом різноманітних чинників та умов. До них належать рівень забезпечення основними засобами, ефективність їх використання, ступінь зносу, правильність оцінки. Поліпшення використання основних засобів відбивається на фінансових результатах роботи підприємства за рахунок збільшення випуску продукції, зниження собівартості, підвищення якості продукції і, як наслідок, збільшення прибутку. Основні засоби, будучи матеріально-технічною базою виробництва, є фундаментом його розвитку і удосконалення. Раціональна експлуатація основних засобів є важливим чинником оптимізації собівартості продукції, тобто загальних витрат виробництва та оподаткування підприємства, що безпосередньо впливає на загальний кінцевий фінансовий результат діяльності.

Важливим завданням аналізу основних засобів є дослідження ефективності їх використання. Економічна ефективність функціонування основних засобів є складовою частиною результату використання всіх виробничих ресурсів підприємства. Саме тому, для прийняття оптимальних управлінських рішень щодо використання основних засобів підприємства потрібно удосконалювати методику аналізу ефективності їх використання.

Значний внесок у розробку теоретичних основ та методологічних підходів в аналізі та контролі основних засобів здійснили вчені-економісти: Ф. Ф. Бутинць, Т. А. Бурова, І. Ю. Єпіфанова, Т. Г. Маренич, Ц. В. Маяковська, О. М. Следь, Г. П. Савицька, Р. С. Сайфулін, С. П. Сударкіна, Ю. В. Тарасюк, А. Д. Шеремет, Н. В. Швець, А. В. Череп та інші. Враховуючи надбання науковців, залишаються невирішеними ряд теоретичних та практичних питань щодо забезпечення інформаційних потреб

користувачів, тому потрібно продовжувати пошук нових методів та напрямів аналізу ефективності використання основних засобів.

Метою даної статті є дослідження та систематизація наявних і розробка нових практичних рекомендацій з удосконалення підходів щодо аналізу ефективності використання основних засобів підприємства.

Економічна діяльність вітчизняних підприємств відбувається в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів, що обумовлює необхідність раціонального використання наявних у них основних засобів. Отже, перед підприємством стоїть завдання домогтися підвищення ефективності використання наявних основних засобів і, насамперед, їх активної частини, в часі і за потужністю, тобто за рахунок підвищення рівня інтенсивного їх використання у діяльності підприємства. Економічна ефективність функціонування основних засобів є складовою частиною результату використання всіх основних ресурсів підприємства. Визначаючи економічну ефективність використання основних засобів, використовують систему натуральних і вартісних показників, а також співвідношення оцінки темпів зростання випуску продукції і темпів зростання обсягу основних засобів; фондоозброєності праці та її продуктивності.

Аналіз ефективності використання основних засобів враховує низку положень:

- функціональна корисність основних засобів зберігається протягом декількох років, тому витрати з їх придбання і експлуатації розподілені в часі;
- момент фізичної заміни, тобто оновлення основних засобів не співпадає з моментом їх вартісного заміщення, у результаті чого можуть виникнути втрати і збитки, що зменшують фінансові результати діяльності підприємства;
- ефективність використання основних засобів оцінюється по-різному в залежності від їх виду, належності, а саме власні чи орендовані, характеру участі у виробничому процесі, а також їх призначення.

Для загальної характеристики ефективності використання основних засобів служать показники:

- фондовіддача – відношення вартості товарної або реалізованої продукції до

середньорічної вартості основних виробничих засобів;

- фондомісткість – обернений показник фондовіддачі;
- рентабельність – відношення прибутку до середньорічної вартості основних виробничих засобів.

При розрахунку показників фондовіддачі вихідні дані зводять до порівняльного стану: обсяг продукції корегують на зміну оптових цін і структурних зрушень, а вартість основних виробничих засобів – на їхню переоцінку.

Показник рентабельності основних засобів відноситься до ресурсних показників доходності підприємства, він більш повно, ніж прибуток, відображає результати діяльності підприємства, використовується як інструмент цінової, інвестиційної політики. Існує різноманітність показників рентабельності, які визначають альтернативність пошуку шляхів підвищення ефективності формування та використання основних засобів. Такі показники цікавлять адміністрацію підприємства (віддача необоротних активів); потенційних кредиторів та інвесторів (віддача на вкладений капітал), власників і засновників (доходність акцій). Дослідження показників рентабельності дає змогу комплексно оцінити ефективність господарської діяльності підприємства.

Для удосконалення методики аналізу ефективності формування та використання основних засобів підприємства доцільно використовувати аналіз фінансових коефіцієнтів (R – аналіз), який базується на розрахунку співвідношення різноманітних абсолютних показників фінансової діяльності підприємства між собою. В процесі використання цієї системи аналізу визначаються різноманітні відносні показники, що характеризують окремі результати функціонування основних виробничих засобів та ступінь їх впливу на загальний рівень фінансового стану досліджуваного підприємства.

В системі управління активами найбільшого розповсюдження отримали наступні групи аналітичних фінансових коефіцієнтів: коефіцієнти оцінки рентабельності основних виробничих засобів, коефіцієнти оцінки продуктивності основних виробничих засобів, коефіцієнти оцінки ліквідності основних

виробничих засобів, коефіцієнти оцінки обіговості основних виробничих засобів.

1. Коефіцієнти оцінки рентабельності основних виробничих засобів характеризують їх здібність генерувати необхідний прибуток в процесі господарської діяльності та визначають загальну ефективність використання як всієї їх сукупності, так і окремих їх видів. Для проведення такої оцінки використовуються наступні основні показники:

– коефіцієнт рентабельності всіх основних виробничих засобів, що використовуються, або коефіцієнт економічної рентабельності (P_A) характеризує рівень чистого прибутку, генеруемого всіма активами, що знаходяться в його використанні. Розрахунок цього показника здійснюється за формулою:

$$P_A = \frac{ЧП}{\bar{A}}, \quad (1)$$

де ЧП – загальна сума чистого прибутку підприємства, що отримана від всіх видів господарської діяльності, у звітному періоді; \bar{A} – середня вартість основних виробничих засобів підприємства, що використовуються у звітному періоді (розрахована як середня хронологічна, або за показниками балансу як середня арифметична залишкової вартості основних виробничих засобів);

– коефіцієнт рентабельності чистих основних виробничих засобів або коефіцієнт фінансової рентабельності. Він характеризує рівень чистого прибутку, що генерується основними виробничими засобами, сформованими за рахунок власного капіталу підприємства. При розрахунку цього показника використовується наступна формула:

$$P_{ЧА} = \frac{ЧП}{\bar{ЧА}}, \quad (2)$$

де ЧП – загальна сума чистого прибутку підприємства, що отримана від всіх видів господарської діяльності у звітному періоді; $\bar{ЧА}$ – середня вартість чистих основних виробничих засобів (основних виробничих засобів сформованих за рахунок власного капіталу) підприємства у звітному періоді (розрахована як середньо хронологічна, або як середня арифметична);

– коефіцієнт рентабельності операційних основних виробничих засобів підприємства ($P_{ОА}$). Цей показник дає уяву про рівень гене-

рування прибутку сукупними активами, що використовуються в операційній діяльності підприємства. Він може бути визначений за наступною формулою:

$$P_{ОА} = \frac{ЧП_{РП}}{\bar{A}_O}, \quad (3)$$

де ЧП_{РП} – сума чистого прибутку підприємства від реалізації продукції (від операційної діяльності) у звітному періоді; \bar{A}_O – середня вартість сукупних основних виробничих засобів підприємства, що використовуються в операційному процесі у звітному періоді (розрахована як середня хронологічна, або як середня арифметична);

– коефіцієнт рентабельності операційних необоротних основних виробничих засобів підприємства ($P_{ОНА}$). Він дає уявлення про ефективність використання основних засобів, задіяних в операційній діяльності підприємства. Для розрахунку цього показника використовується наступна формула:

$$P_{ОНА} = \frac{ЧП_{РП}}{\bar{НА}_O}, \quad (4)$$

де ЧП_{РП} – сума чистого прибутку підприємства від реалізації продукції (від операційної діяльності) у звітному періоді; $\bar{НА}_O$ – середня вартість операційних основних виробничих засобів підприємства у звітному періоді (розрахована як середня хронологічна, або за показниками балансу як середня арифметична залишкової вартості основних засобів).

2. Коефіцієнти оцінки продуктивності основних виробничих засобів підприємства характеризують рівень їх виробничої віддачі у процесі використання в операційній діяльності підприємства. Відповідно, продуктивність основних виробничих засобів визначається лише за тими їх видами, котрі задіяні в операційному процесі підприємства. Для проведення такої оцінки використовуються наступні основні коефіцієнти:

– коефіцієнт продуктивності сукупних операційних основних виробничих засобів ($PP_{ОА}$). Він характеризує обсяг випуску (реалізації) продукції в розрахунку на одиницю сукупних основних виробничих засобів, задіяних в операційному процесі. Розрахунок цього показника здійснюється за наступною формулою:

$$PR_{OA} = \frac{ОВП}{A_0}, \quad (6)$$

де ОВП – обсяг виробництва (реалізації) продукції підприємства у звітному періоді; A_0 – середня вартість сукупних основних виробничих засобів підприємства, що використовуються в операційному процесі у звітному періоді (розрахована як середня хронологічна, або за показниками балансу як середня арифметична залишкової вартості основних засобів);

– коефіцієнт продуктивності операційних необоротних основних виробничих засобів (PR_{OHA}). Він дає уявлення про виробничу віддачу сукупних основних засобів та нематеріальних основних виробничих засобів, що задіяні в операційній діяльності підприємства. Для розрахунку цього показника користуються наступною формулою:

$$PR_{OHA} = \frac{ОВП}{HA_0}, \quad (7)$$

де ОВП – обсяг виробництва валової продукції підприємства у звітному періоді; HA_0 – середня вартість операційних необоротних основних виробничих засобів підприємства у звітному періоді (розрахована як середня хронологічна або як середня арифметична);

– коефіцієнт продуктивності (фондовіддачі) виробничих основних засобів (PR_{BOZ}). Він дає змогу отримати уявлення про випуск або реалізацію продукції на одиницю виробничих основних засобів, що використовуються на підприємстві. Розрахунок цього показника здійснюється за наступною формулою:

$$PR_{BOZ} = \frac{ОВП}{OZ_B}, \quad (8)$$

де ОВП – обсяг виробництва валової або реалізованої продукції підприємства у звітному періоді; OZ_B – середня вартість виробничих основних засобів підприємства у звітному періоді (розрахована як середня хронологічна або як середня арифметична).

У процесі дослідження вивчається динаміка цих показників, проводиться порівняльний аналіз за різними напрямками, визначаються фактори зміни їх величини. Аналіз фондovіддачі проводиться за двома напрямками: вивчення впливу факторів на зміну фондovіддачі, вивчення впливу фондovіддачі на

обсяг виробництва. Аналізуючи ефективність використання основних засобів, фактичний показник фондovіддачі порівнюють з прогнозним, а також з фондovіддачею інших підприємств цієї галузі.

Аналіз узагальнюючих показників ефективності використання основних виробничих засобів проводиться методом порівняння фактичного їх рівня за звітний період з аналогічними показниками попередніх періодів (плановими показниками), також вивчається динаміка за кілька років, рівень виконання плану, виявляється вплив факторів на відхилення фондovіддачі, резерви підвищення ефективності використання основних виробничих засобів і вплив зміни вартості засобів та ефективності їх використання на відхилення за обсягом продукції.

Удосконалена методика аналізу основних засобів полягає в тому, що з його допомогою можна визначити шляхи підвищення ефективності використання об'єктів основних засобів, намітити заходи щодо поліпшення їх стану і збереження. Основними напрямками підвищення ефективності використання основних виробничих засобів підприємства є такі: екстенсивний, до якого належить в основному збільшення часу роботи основних виробничих засобів; інтенсивний, до якого належить підвищення віддачі засобів праці на одиницю часу.

Для більш ефективного використання основних засобів підприємство може здійснити наступні заходи:

- запровадити в дію не встановлене устаткування, замінити і модернізувати його;
- скоротити цілоденні і внутрішньо змінні простої. Усунення даного недоліку може бути досягнуте шляхом введення прогресивних організаційних і технологічних заходів;
- підвищити коефіцієнт змінності за рахунок застосування оптимального графіка роботи підприємства, що включає ефективний план проведення ремонтних і налагоджувальних робіт;
- здійснювати більш інтенсивне використання устаткування;
- впроваджувати заходи НТП;
- підвищувати кваліфікацію робочого персоналу, що забезпечує більш ефективне і дбайливе ставлення до устаткування;

- здійснювати економічне стимулювання праці основних і допоміжних робітників, що передбачає залежність зарплати від обсягу і якості реалізованої продукції;
- проводити соціальні роботи, що передбачають поліпшення умов праці і відпочинку, оздоровчі заходи, заходи, що позитивно впливають на фізичний і духовний стан робітника.

Сучасні підходи до здійснення аналізу основних засобів не враховують особливостей їх використання у діяльності підприємств різних галузей і тому прийняття управлінських рішень не повністю забезпечується достовірною інформацією. З огляду на це доцільно доповнювати практичний інструментарій оцінки ефективності використання основних засобів підприємств аналізом фінансових коефіцієнтів, а саме аналізом коефіцієнтів оцінки рентабельності основних виробничих засобів, коефіцієнтів оцінки продуктивності основних виробничих засобів. Саме за таких умов підприємство буде отримувати більш повну інформацію щодо підвищення економічного ефекту від використання основних засобів.

Список використаних джерел

1. Бурова Т. А. Проблемні питання класифікації основних засобів / Т. А. Бурова, А. В. Собчук // Облік, аналіз і аудит в умовах регіонального розвитку економіки / Матеріали I Регіональної науково-практичної конференції. — Миколаїв : МНУ. — 2015. — С. 30—33.
2. Єпіфанова І. Ю. Аналіз відтворення і використання основних засобів підприємств Вінниччини [Текст] / І. Ю. Єпіфанова // Економічний простір. — 2012. — № 58. — С. 172—177.
3. Маренич Т. Г. Методичні підходи до оцінки ефективності використання основних засобів. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/05.
4. Маяковська Ц. В. Аналіз ефективності використання основних засобів та резерви їх підвищення [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/Economics/75812.doc.htm>.
5. Следь О. М. Удосконалення системи показників оцінки оновлення основних засобів виробництва [Текст] / О. М. Следь // Економічний аналіз. — 2013. — Т. 14. — № 3. — С. 203—210.
6. Сударкіна С. П. Удосконалення стратегії відтворення основних фондів підприємства [Текст] / С. П. Сударкіна, С. Ю. Гулякін // Вісник НТУ «ХПІ». — 2013. — № 22 (995). — С. 174—178.
7. Тарасюк Ю. В. Особливості аналізу використання основних засобів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/studconf/421.pdf>.
8. Швець Н. В. Проблемні питання аналізу основних засобів підприємства [Текст] / Н. В. Швець, О. Л. Бродський // БізнесІнформ. — 2012. — № 8. — С. 159—162.
9. Череп А. В. Ефективність використання основних фондів підприємства / А. В. Череп // Держава та регіони. — 2009. — № 6. — С. 212—215.

YEVCHENIIA GNATENKO, LIUDMYLA MIKRYKOVA
Mykolayiv

METHODS OF ANALYSIS OF EFFICIENCY OF USING FIXED ASSETS OF THE COMPANY

In the article the necessity of improvement of methods of analysis of efficiency of use of fixed assets of the company, presented the peculiarity of the calculation of the existing analysis indicators of basic production assets of the company. To improve methodology of analysis of efficiency of formation and use of fixed assets of the company proposed to use the financial ratios analysis (R - analysis), which allows you to get more information about enhancing the economic effect from the use of fixed assets.

Key words: fixed assets, analysis of financial ratios, efficiency ratios, profitability ratios, productivity ratios.

ЕВГЕНИЯ ГНАТЕНКО, ЛЮДМИЛА МИКРЮКОВА
г. Николаев

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определена необходимость совершенствования методики анализа эффективности использования основных средств предприятия, представлена особенность расчета существующих показателей анализа основных производственных средств предприятия. Для совершенствования методики анализа эффективности формирования и использования основных средств предприятия предложено использовать анализ финансовых коэффициентов (R - анализ), который позволяет получать более полную информацию относительно повышения экономического эффекта от использования основных средств. Ключевые слова: основные средства, анализ финансовых коэффициентов, показатели эффективности, коэффициенты рентабельности, коэффициенты производительности.

Ключевые слова: основные средства, анализ финансовых коэффициентов, показатели эффективности, коэффициенты рентабельности, коэффициенты производительности.

Стаття надійшла до редколегії 12.05.2017

УДК 338

ЄВГЕНІЯ ГНАТЕНКО, ІРИНА СОБОЛЕВА

м. Миколаїв

brend_iren@mail.ru

ПРОБЛЕМИ ЧИННОЇ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

У статті досліджено особливості спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності в Україні та переваги застосування єдиного податку суб'єктами господарювання в конкурентному середовищі. Детально розкрито перспективи та напрями реформування спрощеної системи оподаткування та сформовані пропозиції щодо її удосконалення. Матеріал статті може бути використано фізичними і юридичними особами підприємцями – платниками єдиного податку, науковцями, викладачами вищих навчальних закладів, аспірантами та студентами економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

Ключові слова: малий бізнес, оподаткування, єдиний податок, реформування, конкурентне середовище.

Європейський вектор інтеграції, жорсткі умови конкурентного середовища, політична ситуація в Україні та рух до бюджетної децентралізації відображаються на мінливості вітчизняного законодавства, і в першу чергу, реформуванні податкової системи. Основні зусилля в реформуванні податкової системи спрямовані на «детінізацію» економіки, і значна увага приділяється реформуванню спрощеної системи оподаткування обліку та звітності суб'єктів підприємницької діяльності. Однак, замість поліпшення бізнес-клімату нераціональне реформування може нести негативні наслідки і завести дрібний бізнес в «тінь», тому до змін в спрощеній системі оподаткування необхідно ставитись зважено, опираючись на наукові дослідження. Сектор малого бізнесу є дуже чутливим до різних нововведень, а кризове становище, що спо-

стерігається протягом останніх років в економіці України, ще більш негативно впливає на економічну стійкість малих підприємців в конкурентному середовищі.

Дослідженню стану систем оподаткування малого бізнесу, специфіки організації та використання спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва, а також напрямів її вдосконалення розглянуто у працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців: В. Л. Андрущенко, В. В. Буряковського, Г. М. Білецької, З. С. Варналія, В. М. Кмітя, П. В. Мельника, М. Н. Сидимира, В. О. Юрчук та ін. [1]. Проте необхідно зауважити, що більшість матеріалів є застарілими, оскільки не враховують реального стану економіки країни в умовах фінансово-економічної і політичної кризи, воєнних дій та частих змін податкового законодавства.

Таблиця 1

Основні переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва України

| Переваги | Недоліки |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">– спрощена процедура при реєстрації суб'єктів господарювання як платника єдиного податку;– прості розрахунки суми податку до сплати;– спрощена форма фінансової та податкової звітності СМП;– ведення бухгалтерського обліку на основі загального та/або спрощеного плану рахунків;– надання права вибору щодо сплати ПДВ;– відмова від сплати низки податків | <ul style="list-style-type: none">– обмеження у видах діяльності, обсязі доходу і кількості працівників;– розмір податку для платників 1-ї і 2-ї груп не залежить від результатів діяльності;– обов'язкова сплата єдиного соціального внеску у мінімальному розмірі не залежно від результату діяльності |

Таблиця 2
Групи та критерії відповідності для права перебувати на спрощеній системі оподаткування та мінімальні суми ЄП та ЄСВ в 2017 році

| Групи | Кількість найманих працівників (п. 291.4. ПКУ) | Дохід за календарний рік, що передував періоду на єдиний податок (п. 291.4. ПКУ) | Види діяльності | Ставка єдиного податку | Податковий звітний період | | Сплата | |
|---|--|--|--|---|---|---|---|--|
| | | | | | ЄП | ЄСВ | ЄП | ЄСВ |
| 1. Фізичні особи-підприємці | Без найманих працівників | Не перевищує 300 тис. грн. | Здійснюють роздрібний продаж товарів або надають побутові послуги населенню | До 10% розміру прожиткового мінімуму встановленого на 1 січня податкового (звітного) року (п.293.2 ПКУ) | 1. Податковий період (п.294.1 ПКУ) для груп 1-2 – календарний рік; 2. Декларацію з ЄП подають ФОП-єдинники груп 1-2 – 1 раз на рік протягом 60 к. дн., що настануть за останнім к. дн. звітного (податкового) року | Звітний період – календарний рік. Звіт (форма Д5) подають один раз на рік до 10 лютого року, що настає за звітним періодом (п. 2 розд. III Порядку № 435 (Порядок формування та подання страховальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, затверджене наказом МФУ від 14.04.2015 р. № 435) | ФОП груп 1 – 2 авансовим внеском не пізніше 20 числа (включно) поточного місяця або авансовим внеском за весь звітний період (п. 295.1 ПКУ) | Мінімальний розмір ЄСВ для ФОП групи 1 (22% від МЗП × 50% = 22% × 3200 × 50% = 352,00) Мінімальний розмір ЄСВ для ФОП груп 2-3 (22% від МЗП = 22% × 3200 = 704,00) Сплачується щоквартально до 20 числа місяця, що настає за кварталом, за який сплачують ЄСВ (абз. 3 ч. 8 ст. 9 Закону про ЄСВ) або щомісячно – авансовим внеском – до 20 числа кожного місяця поточного кварталу (п.п. 2 п. 6 розд. IV Інструкції № 449) |
| | | | | | | | | |
| 2. Фізичні особи-підприємці | До 10 працівників | Не перевищує 1,5 млн грн. | Надають послуги платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства | У межах до 20% розміру мінімальної заробітної плати встановленої на 1 січня податкового (звітного) року (п.293.2 ПКУ) | 1. Податковий період (п. 294.1 ПКУ) для груп 3 – календарний квартал. 2. Єдинники групи 3 подають декларацію з ЄП щокварталу протягом 40 к. дн., за останнім к. дн. звітного (податкового) кварталу | Звітний період – календарний рік. Звіт (форма Д5) подають один раз на рік до 10 лютого року, що настає за звітним періодом (п. 2 розд. III Порядку № 435 (Порядок формування та подання страховальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, затверджене наказом МФУ від 14.04.2015 р. № 435) | ФОП груп 1 – 2 авансовим внеском не пізніше 20 числа (включно) поточного місяця або авансовим внеском за весь звітний період (п. 295.1 ПКУ) | Мінімальний розмір ЄСВ для ФОП груп 2-3 (22% від МЗП = 22% × 3200 = 704,00) Сплачується щоквартально до 20 числа місяця, що настає за кварталом, за який сплачують ЄСВ (абз. 3 ч. 8 ст. 9 Закону про ЄСВ) або щомісячно – авансовим внеском – до 20 числа кожного місяця поточного кварталу (п.п. 2 п. 6 розд. IV Інструкції № 449) |
| | | | | | | | | |
| 3. Фізичні особи-підприємці та юридичні особи | Кількість працівників необмежена | Не перевищує 5 млн грн. | Займаються наданням посередницьких послуг з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна, а також діяльністю з виробництва, продажу ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів | 1) 3% доходу – у разі сплати ПДВ згідно з ПКУ; 2) 5% доходу – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку | 1. Податковий період (п. 294.1 ПКУ) для груп 3 – календарний квартал. 2. Єдинники групи 3 подають декларацію з ЄП щокварталу протягом 40 к. дн., за останнім к. дн. звітного (податкового) кварталу | Звітний період – календарний рік. Звіт (форма Д5) подають один раз на рік до 10 лютого року, що настає за звітним періодом (п. 2 розд. III Порядку № 435 (Порядок формування та подання страховальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, затверджене наказом МФУ від 14.04.2015 р. № 435) | ФОП групи 3 – протягом 10 к. дн., що настають за граничним строком подання декларації (п. 295.3 ПКУ) | Мінімальний розмір ЄСВ для ФОП груп 2-3 (22% від МЗП = 22% × 3200 = 704,00) Сплачується щоквартально до 20 числа місяця, що настає за кварталом, за який сплачують ЄСВ (абз. 3 ч. 8 ст. 9 Закону про ЄСВ) або щомісячно – авансовим внеском – до 20 числа кожного місяця поточного кварталу (п.п. 2 п. 6 розд. IV Інструкції № 449) |
| | | | | | | | | |
| 4. Сільськогосподарські підприємства | Кількість працівників необмежена | Питома вага продаж с/г товарів за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75% | Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство | Залежить від категорії (типу) земель, їх розташування та становить 0,19–6,33% нормативно-грошової оцінки 1 га землі | Щорічно станом на 1 січня і подають декларацію не пізніше 20 лютого поточного року | Звітний період – календарний рік. Звіт (форма Д5) подають один раз на рік до 10 лютого року, що настає за звітним періодом (п. 2 розд. III Порядку № 435 (Порядок формування та подання страховальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, затверджене наказом МФУ від 14.04.2015 р. № 435) | ФОП групи 3 – протягом 10 к. дн., що настають за граничним строком подання декларації (п. 295.3 ПКУ) | Мінімальний розмір ЄСВ для ФОП груп 2-3 (22% від МЗП = 22% × 3200 = 704,00) Сплачується щоквартально до 20 числа місяця, що настає за кварталом, за який сплачують ЄСВ (абз. 3 ч. 8 ст. 9 Закону про ЄСВ) або щомісячно – авансовим внеском – до 20 числа кожного місяця поточного кварталу (п.п. 2 п. 6 розд. IV Інструкції № 449) |

Варто погодитись з результатами досліджень, що проводять Д. В. Ляпін та В. І. Дубровський [3], котрі наголошують про недоцільність негайного реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, а у разі проведення будь-яких змін, що стосуються малого бізнесу бути вкрай обережними. Вироблення ж ефективної стратегії реформування спрощеної системи залишається одним з найактуальніших питань податкової реформи, бо від неї залежить самий масовий сектор економіки, оскільки на сучасному етапі розвитку національної економіки України близько 93% суб'єктів господарювання займаються підприємницькою діяльністю як суб'єкти малого бізнесу, що вкотре підтверджує необхідність вдосконалення чинного податкового законодавства України з метою створення сприятливих умов для подальшого розвитку їхньої діяльності.

Метою дослідження є встановлення проблем чинної спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів господарювання України та окреслення напрямів її реформування в умовах конкурентного середовища.

Запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності в Україні було спричинено необхідністю подолання кризових тенденцій в економіці та стимулюванням виходу з «тіні» суб'єктів малого бізнесу. Її поява стала актом компромісу між державою та суб'єктами господарювання в основу якого лягло одержання відносно невеликих сум податку в обмін на легальну прозору діяльність найбільшого сектору економіки (понад 93% підприємств України – малі). Спрощення форм обліку та звітності стало вагомим кроком підтримки для малих суб'єктів господарювання та дозволило значно знизити витрати обліку. Для порівняння витрати обліку великих підприємств складають до – 0,07%, а витрати обліку суб'єктів господарювання – мікропідприємств з середньостатистичним оборотом до 300 тис. грн становлять понад 8% їх обороту.

Законодавче впровадження спрощеної системи оподаткування обліку та звітності відбулось на основі Указу Президента України, в якому було визначено критерії і проце-

дуру застосування спрощеної системи. Переважна увага в Указі приділялася системі реєстрації та оподаткування суб'єктів господарювання, та веденню книги обліку доходів. Даний механізм зі змінами збережено в Податковому кодексі виключно для фізичних осіб-підприємців [5].

Згідно п. 291.2. статті 291 Податкового Кодексу України – спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, визначених в статті 297.2, на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [5]. Однак механізми спрощеної системи обліку та звітності для малих підприємств – юридичних осіб сформувались дещо пізніше.

Механізм складання та подачі спрощеної форми звітності для малих підприємств впроваджено на підставі Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [6]. Затвердження плану рахунків, яким користуються в обліку суб'єкти малого підприємництва відбулось на підставі Наказу МФУ «Про затвердження спрощеного Плану рахунків бухгалтерського обліку» [4]. Механізм спрощеної форми обліку, що застосовує подвійний запис і призначений для складання спрощеної звітності за формами 1-м та 2-м. закріплено в Методичних рекомендаціях по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами № 422 [2] та механізм спрощеної форми обліку без подвійного запису призначеного для складання спрощеної звітності за формами 1-мс та 2-мс, що закріплено в методичних рекомендаціях із застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами № 720 [2]. Детальна інформація щодо особливостей використання спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності (податкові групи платників, ставки оподаткування, особливості форм обліку та звітності для кожної з податкових груп) відображена в розділі XIV «Спеціальні податкові режими» Податкового кодексу України [5].

Перебування суб'єктів малого підприємництва на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності має низку переваг, однак

поряд із цим присутні й суттєві недоліки (табл. 3) [1].

Сучасний стан спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності в Україні характеризується суттєвими зрушеннями, що пов'язано з нововведеннями. В контексті податкової реформи у 2017 році суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на чотири групи платників єдиного податку, спостерігаються зміни щодо сум єдиного внеску та єдиного податку, які необхідно сплачувати у 2017 році (табл. 2).

Підсумувавши зазначене вище, слід відмітити, що розглянуті нововведення стали кроком, який передбачає акцентування уваги на підтримці найменших і найслабших суб'єктів малого бізнесу. Проаналізувавши недоліки спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва, з метою досягнення мінімальної рівноваги між державними та підприємницькими інтересами необхідно реалізувати комплекс таких заходів:

- запровадження граничного обсягу виручки від реалізації на основі його залежності від мінімальної заробітної плати, що дозволить створити автоматичний індикатор, що в майбутньому надасть можливість не вносити зміни до податкового законодавства з метою коригування параметрів спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності;
- прийняття закону, в якому буде вказано розмір штрафних санкцій для платників єдиного податку за порушення трудового законодавства;
- надання професійних консультацій суб'єктам малого підприємництва щодо специфіки та переваг використання

спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності від моменту започаткування власної справи до здійснення прибуткової підприємницької діяльності.

Підсумовуючи результати проведеного дослідження слід відмітити, що поступове впровадження зазначених вище заходів, максимально адаптованих до умов вітчизняної економіки, може стати одним із перспективних напрямків реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва України та забезпечить розвиток малого бізнесу і національної економіки України в умовах конкурентного середовища.

Список використаних джерел

1. Білецька Г. М. Гармонізація податкового законодавства: українські реалії [Електронний ресурс] / Г. М. Білецька, М. В. Кармаліта, М. О. Куц та ін. : [монографія]. — К. : Алерта, 2012. — Режим доступу : http://ndifp.asta.edu.ua/files/doc/publications/Alerta_NDI_Bileckaya_monograf_300712_avt.pdf.
2. Ковов І. С. Напрями реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності / І. С. Ковова // Інноваційна економіка. [Електронний ресурс] — 2015. — № 1. — Режим доступу : http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/10_2015/56.pdf.
3. Кміть В. М., Судомир М. Б. Переваги та недоліки функціонування спрощеної системи оподаткування в Україні // Інноваційна економіка. — 2013. — № 1. — С. 57—62.
4. Про затвердження спрощеного Плану рахунків бухгалтерського обліку : Наказ Міністерства фінансів України від 19.04.2001 р. № 186 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0389-01>.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доповненнями від 15.04.2017) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» : Наказ МФУ від 25.02.2000 р. № 39 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>.

YEVCHENIIA GNATENKO, IRYNA SOBOLEVA
Mykolalv

CURRENT PROBLEMS SIMPLIFIED TAXATION SYSTEM ENTITY IN A COMPETITIVE ENVIRONMENT

In the article the features of the simplified system of taxation, accounting and reporting in Ukraine and benefits of the unified tax entities in the competitive environment. Details disclosed prospects and directions of reform simplified tax system and generated proposals for its improvement. Material paper can be used natural and legal persons entrepreneurs – a single tax payers, researchers, university professors and students of economic specialties universities.

Keywords: small business, taxation, single tax, reform, competitive environment.

ЕВГЕНИЯ ГНАТЕНКО, ИРИНА СОБОЛЕВА
г. Николаев

ПРОБЛЕМЫ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

В статье исследованы особенности упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности в Украине и преимущества применения единого налога субъектами хозяйствования в конкурентной среде. Подробно раскрыты перспективы и направления реформирования упрощенной системы налогообложения и сформулированы предложения по ее усовершенствованию. Материал статьи могут быть использованы физическими и юридическими лицами предпринимателями – плательщиками единого налога, учеными, преподавателями высших учебных заведений, аспирантами и студентами экономических специальностей высших учебных заведений.

Ключевые слова: малый бизнес, налогообложение, единый налог, реформирование, конкурентная среда.

Стаття надійшла до редколегії 19.05.2017

УДК 657.222:330.15

ИРИНА ЗАМУЛА

м. Житомир
zamlairina@gmail.com

ТЕТЯНА ОСАДЧА

м. Херсон
tetianastosadcha@gmail.com

ВИТАЛІЙ ТРАВИН

м. Житомир
vitaliytravin2@gmail.com

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗПОДІЛУ ПРИРОДНОЇ РЕНТИ НА МІКРОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНІ ВІДПОВІДНО ДО ПОЛОЖЕНЬ КОНЦЕПЦІЇ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ

Сформована природна рента підлягає перерозподілу між державою та суб'єктом господарювання. З огляду на особливості використання та відновлення природних ресурсів, відповідно до положень концепції сталого розвитку, встановлено склад і функції рентних платежів, передбачених законодавством України. Окреслено особливості справляння рентних платежів для ряду природних ресурсів. Пропозиції спрямовано на досягнення справедливого розподілу природних багатств між існуючим і майбутніми поколіннями на основі удосконаленого облікового відображення рентних відносин.

Ключові слова: рента, природна рента, сталий розвиток, розподіл ренти, рентні відносини, рентні платежі, мікроекономіка.

У світовій практиці завдання щодо вилучення державою ренти, зокрема природно-ресурсної, та її перерозподілу розв'язуються із врахуванням особливостей, що визначаються природно-ресурсним потенціалом

окремої країни, її адміністративно-територіальним устроєм, роллю країни на світових ринках факторів виробництва, а також сучасними досягненнями економічної теорії й практичним значенням рентних платежів у

системі бюджетно-податкового регулювання. Проте, загальною рисою механізмів вилучення державою ренти є те, що в основу закладаються способи виділення її абсолютної та диференційної складової.

Держава, яка, здебільшого, є власником факторів виробництва природного походження, володіючи при цьому податковим суверенітетом, може застосовувати будь-які комбінації наявних у її розпорядженні фіскальних інструментів щодо вилучення та перерозподілу природно-ресурсної ренти.

Методологічні засади щодо розробки таких інструментів зазвичай ґрунтуються на теорії ренти та рентних відносин, яка висвітлює концептуальні положення, на основі яких будуються відносини між власником певного фактора виробництва та його користувачем. Рента, що виникає саме внаслідок цих відносин, є однією із кількісних характеристик їх інтенсивності та продуктивності. У контексті викладеного актуальності набуває розв'язання завдання щодо оптимального розподілу такої ренти між власником фактора виробництва та його користувачем, який стимулював би пропозицію та попит на певний фактор виробництва, зокрема природного походження.

Таким чином, однією із основних теоретичних проблем, розв'язання якої залишається актуальним і має виключно практичне значення для будь-якої економічної системи, є економічно обґрунтоване виділення рентної складової із доходу, що утворюється внаслідок використання фактора виробництва із наступним вилученням належної державі частки ренти та її перерозподілом у системі бюджетно-податкового регулювання.

Друга проблема, що є похідною від першої, полягає у забезпеченні оптимальної для суспільства пропорції розподілу та перерозподілу рентних платежів. Її розв'язання знаходиться в площині забезпечення раціонального розподілу ренти між власниками природних ресурсів та їх користувачами, який водночас створював би стимули для здійснення певної економічної діяльності та забезпечував справедливий перерозподіл ренти в межах економічної системи. Ці завдання, розв'язання яких спрямовано, зрештою, на забезпечення трансформації природно-ресурсної ренти в

інвестиційні ресурси держави та її поступове перетворення на потужний чинник еколого-економічного зростання, може бути реалізоване в системі бюджетно-податкового регулювання. Означене зумовлює актуальність досліджень, спрямованих на розкриття соціально-економічної природи ренти та інструментів її вилучення й підвищення на цій основі їх значення в системі важелів державного регулювання економіки.

Питання розподілу сформованої у результаті господарської діяльності суб'єктів господарювання ренти досліджували А. Б. Горстко, А. А. Жигір, С. В. Майстро, В. Н. Писаренко, А. В. Раков, Є. Сокур, В. М. Трегобчук, М. Хвесик, А. В. Чупіс тощо. Додаткового дослідження потребує інформаційно-облікове забезпечення розподілу природної ренти відповідно до положень концепції стійкого розвитку.

Метою дослідження є характеристика інформаційного забезпечення розподілу природної ренти на мікроекономічному рівні відповідно до положень концепції стійкого розвитку.

Основними завданнями дослідження є: охарактеризувати сутність ренти та рентних платежів з позиції бухгалтерського обліку; окреслити функції рентних платежів відповідно до положень концепції стійкого розвитку; сформулювати основні напрями розподілу ренти на мікроекономічному рівні.

Сутність рентних платежів полягає у вилученні частини наддоходу. Таке призначення мають рентні платежі у всьому світі і стягуються з суми ренти (наддохід підприємства, сформований унаслідок використання рентоутворюючих факторів [3, 4]).

В Україні до платежів, які є видом розподілу ренти підприємства, і справляються в місцеві або загальнодержавні бюджети є рентна плата, плата за землю, екологічний податок, плата за користування надрами, збір за спеціальне використання води, збір за спеціальне використання лісових ресурсів, плата за використання інших природних ресурсів. Їх можна віднести до рентних платежів.

Рентні платежі виконують такі функції:

1) регулююча (економічна) – розмір рентного платежу диференціюється залежно від виду ренти (абсолютна, диференційна I чи II), що спрямовано на вирівнювання рівня

рентабельності підприємств, які функціонують в різних природних умовах. Розмір рентної плати використовується і як інструмент рівномірного розподілу навантаження на природні ресурси, стимулюючи видобуток ресурсів із виснажених і малих родовищ;

2) екологічна – спрямована на стимулювання раціонального використання, забезпечення охорони і відтворення природно-ресурсного потенціалу, як рентоутворюючого фактору (для невідновлюваних природних ресурсів доцільним є застосування спеціальних інструментів при оподаткуванні доходу від їх видобутку; розмір ставки за використання відновлюваних природних ресурсів повинен бути достатньо високим для стимулювання раціонального використання, охорони та відтворення таких ресурсів, враховуючи їх обмеженість). Виконання функції можливе за рахунок спрямування надходжень від сплати за користування природними ресурсами до спеціальних фондів загальнодержавного та насамперед, місцевих бюджетів, що сприятиме ефективному фінансуванню природоохоронних заходів;

3) соціальна – розподіл доходів від використання рентоутворюючих факторів між всіма членами суспільства (ст. 13 Конституції України [2] встановлено, що земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території України, природні ресурси її континентального шельфу, виключної (морської) економічної зони є об'єктами права власності Українського народу, що вимагає особливого підходу до користування такими об'єктами).

Отже, рентні платежі є інструментом реалізації всіх трьох складових концепції сталого розвитку: економічної, екологічної та соціальної.

З позиції сталого використання природних ресурсів важливою є екологічна функція рентних платежів. На сьогодні в Україні природокористування є платним, що спрямовано на накопичення засобів для фінансування природоохоронних заходів та відновлення запасів природних ресурсів.

Отримана підприємством рента є об'єктом розподілу. Розподіл ренти відбувається у два етапи:

1) учасниками розподілу є держава й підприємство, внаслідок розподілу кожний з учасників одержує свою частину доходу;

2) розподіл і використання ренти, що залишилась у розпорядженні підприємств після здійснення платежів до бюджету.

Форми вилучення частини природної ренти державою, які застосовуються в Україні, наведено у табл. 1.

Отже, частина абсолютної ренти вилучається за допомогою ліцензій (дозволів) на використання природних ресурсів і плати за використання природних ресурсів. Диференційна рента розподіляється шляхом застосування рентної плати та екологічного податку.

Розподіл ренти, що залишилась у підприємстві, є процесом формування напрямів її майбутнього використання відповідно до мети й завдань розвитку такого підприємства. У підприємствах найбільш перспективними є такі напрями використання ренти:

1. Економічне спрямування:

а) фонд інвестування підприємства (фінансування витрат на науково-дослідні роботи, розробку й освоєння нових видів продукції й технологій, модернізацію обладнання, реконструкцію й модернізацію виробництва, придбання і створення нематеріальних активів, поповнення оборотного капіталу);

Таблиця 1

Форми вилучення частини природної ренти державою

| № з/п | Вид природної ренти | Форма вилучення частини природної ренти державою |
|-------|---------------------|---|
| 1 | Абсолютна | Ліцензії (дозволи) на використання природних ресурсів |
| | | Плата за використання природних ресурсів |
| 2 | Диференційна | Рентна плата |
| | | Екологічний податок |

б) фонд фінансування витрат, пов'язаних із соціальними потребами (витрати на експлуатацію соціально-побутових об'єктів, що є на балансі підприємства), будівництвом об'єктів невикробничого призначення, проведенням оздоровчих та інших заходів;

с) формування резерву для виплати дивідендів (характерно для ПрАТ). Дивідендна політика товариства – серйозний важіль підвищення ефективності його діяльності;

д) фінансовий резерв, що формується в обсягах, рекомендованих чинним законодавством;

Соціальне спрямування:

а) фонд стимулювання персоналу підприємства (матеріальне заохочення працівників: виплата одноразових премій за виконання важливих виробничих завдань, надання одноразових матеріальних допомог, преміювання за створення, освоєння і впровадження нової техніки тощо);

Екологічне спрямування:

а) фонд охорони навколишнього природного середовища;

б) фонд відновлення природних ресурсів.

Залежно від видів рентоутворюючих ресурсів є ряд особливостей розподілу ренти, сформованої ними.

Так, відповідно до конституції України, водні ресурси належать українському народу, тому одним із напрямів розподілу та використання водної ренти має бути охорона водних ресурсів від антропогенного забруднення та знищення. Ці витрати повинні бути розподілені між суб'єктом, який отримує водну ренту, та державним бюджетом, до якого надходять платежі за водокористування.

Реінвестована водна рента буде приносити значний економічний ефект за умови фінансування інноваційних проектів щодо забезпечення водокористування, яке б відповідало положенням концепції сталого розвитку. Інноваційні проекти мають бути спрямовані на забезпечення екологічності виробленої продукції та наданих послуг, що потенційно сприятиме зростанню доходів підприємства та формуванню його позитивного соціального іміджу.

На рівні країни підтримання екологічного стану водних об'єктів регулюється нормативними актами. Підписавши Угоду про асо-

ціацію з Європейським Союзом, Україна зобов'язується виконати низку директив, пов'язаних зі сферою водокористування. Ці директиви спрямовані на прискорення процесів підвищення якості питної води, ефективності очистки міських стічних вод, упередження забруднення водних об'єктів нітратами із сільськогосподарських джерел.

Європейський Союз надає тривалий період Україні для забезпечення імплементації водних директив. Йдеться про документальну, а також частково реальну імплементацію (ухвалення законодавчих і підзаконних нормативно-правових актів, формування систем моніторингу за впровадженням європейських стандартів водокористування, консультативне забезпечення суб'єктів державного, комунального та корпоративного секторів водокористування щодо переорієнтації діяльності у зв'язку з необхідністю дотримання вимог, викладених у директивах) [6]. Для фінансування зазначених заходів може бути використана частина водної ренти, вилучена державою як плата за користування водними ресурсами.

У зв'язку з тим, що надра й території видобування корисних копалин знаходяться у власності народу країни [1], а видобуток корисних копалин здійснює підприємець, то й отримана гірничая рента повинна бути розподілена між двома суб'єктами: державою та підприємством-надрокористувачем.

У різних країнах існують різні механізми розподілу гірничої ренти між державою та надрокористувачами. Способом перерозподілу ренти в Україні є система надання спеціальних дозволів на надрокористування [5], через які частина створеної гірничої ренти надходить від надрокористувачів до держави.

Інструменти вилучення гірничої ренти, які застосовуються в Україні, можна розділити на такі, що дають змогу виділяти її абсолютну та диференційну складові. Абсолютна рента вилучається за допомогою ліцензій (дозволів), плати за надра, збору за геологорозвідувальні роботи. Диференційна рента справляється шляхом застосування спеціальних рентних платежів (за видобуток нафти, природного газу та газового конденсату). Крім того, видобувні підприємства сплачують в обов'язковому порядку

решту податків (зборів, обов'язкових платежів), сукупність яких утворює систему оподаткування. В окремих випадках передбачається вилучення частини ренти в рамках укладених угод про розподіл продукції.

Таким чином, система вилучення державою частини гірничої ренти в Україні в сучасному вигляді складається із трьох взаємопов'язаних елементів. Угоди про розподіл продукції при цьому розглядаються як окремий механізм, який повністю або частково може замінювати систему вилучення ренти на основі комбінації податків і спеціальних зборів.

Діючий механізм є достатньо обґрунтованим, хоча й вимагає певного перегляду з позиції відсотку ренти, який має бути переданий підприємством державі.

Аналіз стану рентних відносин в системі лісоресурсних господарських відносин в Україні свідчить про недосконалість механізмів вилучення й перерозподілу лісової ренти, спрямування ренти на забезпечення комплексного розвитку лісоресурсних комплексів. Низький рівень доходів від диференційної лісової ренти I обумовлений, з одного боку, недосконалістю відносин власності на землі лісового фонду, лісові ресурси і виробничі структури, а з іншого – неповним урахуванням лісоресурсної специфіки платежів за лісові ресурси й жорсткою регульованою податковою політикою. За існуючих умов господарювання навіть доходи, отримувані внаслідок диференційної лісової ренти II, використовуються неефективно, недостатньо спрямовуються на подальше поліпшення лісоресурсних комплексів.

Основними недоліками сучасного стану рентних відносин щодо забезпечення розвитку лісоресурсних комплексів є:

- незначна частка сформованої лісової ренти направляється на відновлення та охорону лісових ресурсів;
- недосконала система обліку й інвентаризації джерел ренти (лісоземельних, лісових ресурсів, ресурсів побічного лісокористування й несировинного походження, розміщення лісів і лісових підприємств, форм їх організації тощо), яка не дозволяє повністю та якісно оцінити рентну лісоресурсну базу;

- неповне використання джерел лісової ренти й низький рівень її залучення до поліпшення системи виробництва галузевих структур комплексу.

Таким чином, у перспективі розвиток рентних лісоресурсних відносин пов'язаний з подальшим упровадженням ефективних ринкових методів ціноутворення, розширенням біржової торгівлі з сучасними ринково орієнтованими формами, лібералізацією економіки та одночасно з формуванням механізмів дієвої підтримки лісоресурсного комплексу.

Отже, дослідивши інформацію щодо розподілу й використання ренти як наддоходу на мікроекономічному рівні, встановлено, що існує значна кількість напрямів використання ренти й вибір підприємства залежить від сфери його діяльності, галузі економіки, форми власності, розвитку ринкових відносин, фінансово-господарської діяльності підприємства тощо. У процесі розподілу ренти держава через порядок надання податкових пільг стимулює спрямування ренти на капітальні вкладення виробничого й невиробничого характеру, на благодійні цілі, фінансування природоохоронних заходів, витрат на утримання об'єктів й установ невиробничої сфери тощо.

Список використаних джерел

1. Кодекс України «Про надра» від 27.07.1994 р. № 133/94-ВР. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/132/94-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 12.03.2017 р.).
2. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр> (дата звернення: 03.04.2017 р.).
3. Осадча Т. С. Класифікація ренти в бухгалтерському обліку // Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове фахове видання. 2016. № 12. URL: <http://global-national.in.ua/issue-12-2016>.
4. Осадча Т. С. Сутність природної ренти як об'єкта бухгалтерського обліку // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Серія: Економічні науки. — 2016. — № 4 (78). — С. 85–92.
5. Порядок надання спеціальних дозволів на користування надрами Затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 30 травня 2011 р. № 615. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/615-2011-%D0%BF> (дата звернення 25.03.2017 р.).
6. Хвесик М. Успішна модернізація водогосподарського комплексу можлива на основі диверсифікації джерел інвестиційного забезпечення // Економіст. 2015. — № 6. — С. 21–28.

IRYNA ZAMULA

Zhytomyr

TETIANA OSADCHA

Herson

VITALY TRAVIN

Zhytomyr

INFORMATION SUPPORT DIVISION NATURAL RENT AT THE MICROECONOMIC LEVEL UNDER THE PROVISIONS CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The current natural rent is subject to reallocation between the state and entity. Given the nature of the use and recovery of natural resources, in accordance with the concept of sustainable development set composition and functions of rent payments, the laws of Ukraine. The peculiarities of collecting rent payments for a number of natural resources. Proposals aimed at achieving an equitable distribution of natural resources between current and future generations through an improved reflection of rent relations.

Keywords: rent, rents natural, sustainable development, the distribution of rents, rent relations, rent payments, microeconomics.

ИРИНА ЗАМУЛА

г. Житомир

ТАТЬЯНА ОСАДЧАЯ

г. Херсон

ВИТАЛИЙ ТРАВИН

г. Житомир

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИРОДНОЙ РЕНТЫ НА МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЕ В СООТВЕТСТВИИ С ПОЛОЖЕНИЯМИ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Сформированная природная рента подлежит перераспределению между государством и предприятием. Учитывая особенности использования и восстановления природных ресурсов в соответствии с положениями концепции устойчивого развития, установлен состав и функции рентных платежей, предусмотренных законодательством Украины. Определены особенности взимания рентных платежей для ряда природных ресурсов. Предложения направлены на достижение справедливого распределения природных богатств между существующим и будущими поколениями на основе усовершенствованного учетного отображения рентных отношений.

Ключевые слова: рента, природная рента, устойчивое развитие, распределение ренты, рентные отношения, рентные платежи, микроэкономика.

Стаття надійшла до редколегії 04.06.2017

УДК 658.155(045)

АРКАДІЙ ЗАРОСИЛО

м. Київ

e-mail: oef_2017@i.ua

ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

У статті досліджено революційні зміни розвитку управлінського обліку, які пов'язані з переорієнтацією управлінського обліку з оперативного на стратегічне управління. Узагальнено, етапи формування підсистеми управлінського обліку в установах державного сектору, які передбачають: обґрунтування управлінського обліку; ідентифікація джерел, об'єктів та суб'єктів; розробка системи документообігу; формування моделі управлінського обліку. Визначені базові позиції управлінського обліку, такі як: центри відповідальності та класифікація витрат. Згідно оновленої нормативної бази, витрати класифікуються за операціями обміну і поділяються на обмінні та необмінні операції. Запропоновано розробити управлінські звітні форми за статтями бюджету, за результатами діяльності підрозділів і установи в цілому.

Ключові слова: управлінський облік, державний сектор, витрати, видатки, центри відповідальності, управлінська звітність.

Одним із основних завдань управління суб'єктами державного сектору є підвищення ефективності та раціональності використання їх ресурсного потенціалу. У свою чергу, діяльність суб'єктів бюджетної сфери здійснюється згідно з рішеннями, прийнятими на основі інформаційних даних, підготовлених обліковими службами. У цьому контексті слід визнати, що саме обліково-аналітичне забезпечення системи управління є ключовим важелем у досягненні поліпшення результативності функціонування суб'єктів, що фінансуються з бюджетів різних рівнів. Практика успішних проектів у цій сфері вказує на те, що в основі їхньої реалізації лежить належне економічне обґрунтування.

На сьогоднішній день слід констатувати, що майже всі закріплені Постановою Кабінету міністрів України від 16.01.07 № 34 «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України на 2007–201 рр.» напрями і завдання реалізовані відповідно до наміченого плану заходів [7]. В процесі реформування фінансового обліку в державному секторі відбулося оновлення нормативно-правової бази, зокрема з 1 січня 2017 року набрали чинності Національні положення (стандари) бухгалтерського обліку в державному секторі, План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 31.12.2013 № 1203 [5], Порядок

його застосування від 29.12.2015 № 1219 [6], розроблено Типову кореспонденцією субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами від 29.12.2015 № 1219 та інші нормативно-правові документи, які регулюють бюджетний облік.

Втім, відповідні зміни нормативно-правової бази не вплинули на вирішення нагальної проблеми бюджетного обліку – формування підсистеми управлінського обліку в бюджетних установах, яка в умовах застосування оновленої та недосконалої методики фінансового обліку набуває більшої актуальності.

Розгляду питань управлінського обліку в державному секторі присвячено незначну кількість публікацій вітчизняних учених, а саме: С. В. Свірко, С. О. Левицької, О. М. Клименко, Т. М. Кондрашової, О. В. Кравченко, І. О. Кондратюк, К. О. Полозюк, М. П. Сінгаєвської, О. М. Петрик, Н. М. Акімової. Утім, зазначені праці не є результатом комплексного дослідження в сфері управлінського обліку державного сектору, оскільки презентують поодинокі декларативні пропозиції.

Дослідити революційні зміни розвитку управлінського обліку, визначити етапи та базові принципи формування підсистеми

управлінського обліку в установах державного сектору, окреслити особливості ведення управлінського обліку з урахування оновлених нормативно-правових документів бюджетного обліку, які набули чинності з 1 січня 2017 року.

Організаційні положення управлінського обліку в державному секторі полягають у формуванні та передачі інформаційних даних управлінському персоналу внутрішнього поля управління бюджетних установ задля обґрунтування вибору, підготовки та забезпечення прийняття управлінських рішень в сфері контролю, планування, прогнозування економічної ефективності діяльності вказа-

них суб'єктів господарювання, в частині ціноутворення продуктів діяльності (послуг, робіт, продукції) бюджетних установ та оцінки ефективності прийняття рішень [10, 167].

Організація управлінського обліку включає такі аспекти: організацію технології процесу управлінського обліку, організацію праці виконавців відповідних функцій у межах підсистеми управлінського обліку, організацію забезпечення та розвитку управлінського обліку [8, 157].

Загальне керівництво за ведення управлінського обліку здійснює керівник установи та головний бухгалтер, який розробляє методичні та організаційні положення в установі.

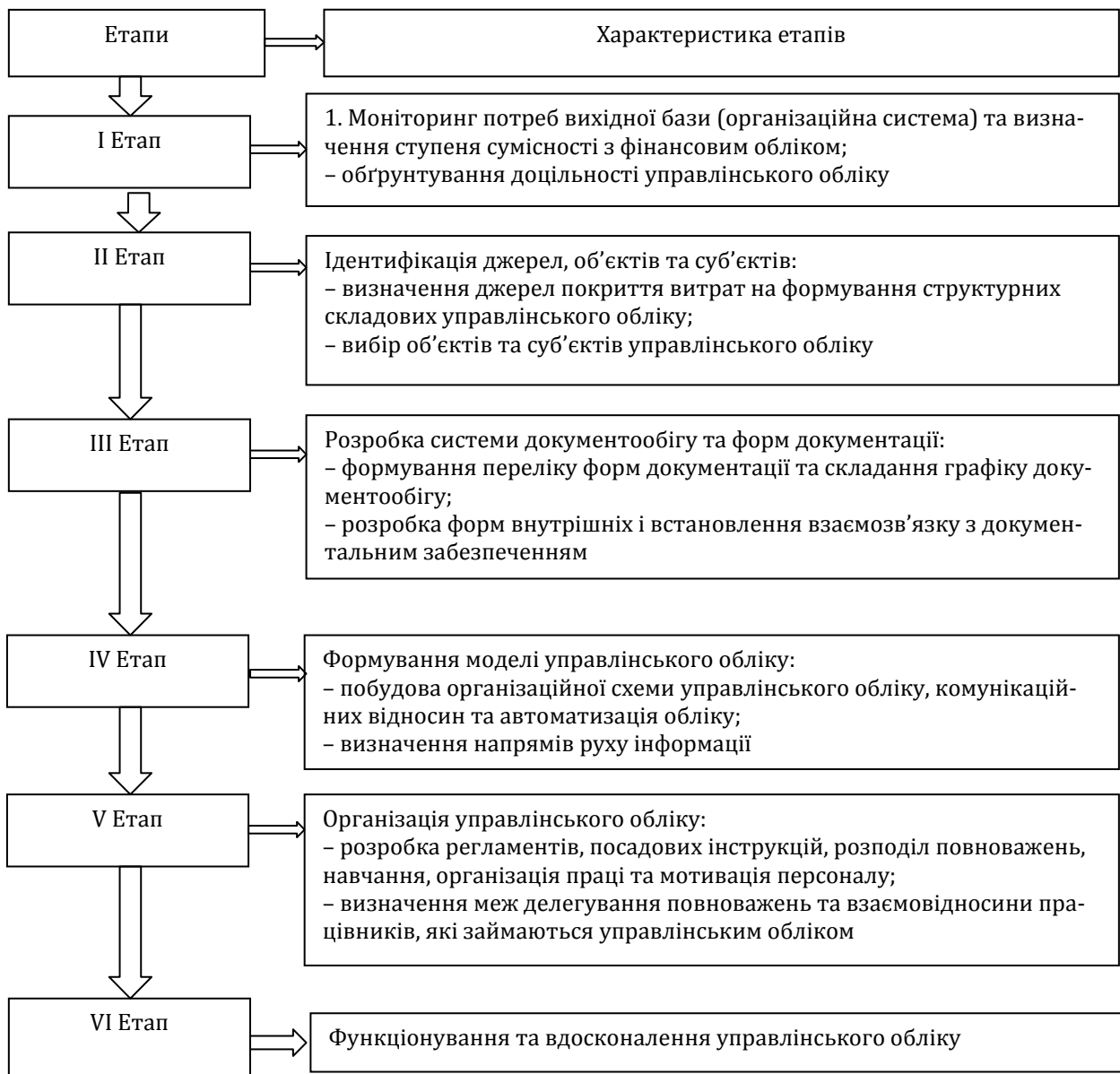


Рис. 1. Етапи формування системи управлінського обліку в державному секторі економіки

Державний рівень регламентації управлінського обліку відсутній. Утім, світова практика управлінського обліку має приклади розробок міжнародного рівня, які носять рекомендаційний характер.

Прикладом виступають положення та дослідження в галузі управлінського обліку, сформовані Міжнародною федерацією бухгалтерів у період з 1989 р. і дотепер [11].

Потужною професійною організацією бухгалтерів з управлінського обліку виступає Інститут бухгалтерів з управлінського обліку (утворений у 1972 р. на базі Національної асоціації бухгалтерів США (1919 р.), який об'єднує більш ніж 60 тис. фахівців по всьому світі, здійснює їх сертифікацію та опрацьовує загальні підходи до методики та організації управлінського обліку [12].

Революційні зміни розвитку управлінського обліку почали відбуватися наприкінці ХХ ст, і пов'язані вони з переорієнтацією управлінського обліку з оперативного на стратегічне управління. Доказом цього є те, що з початку 80-х років ХХ ст. на сторінках періодичних та наукових видань світу почали з'являтися резонансні публікації відомих вчених, найбільш принциповими їх критичними зауваженнями були такі: класичний управлінський облік не

відповідає вимогам сучасного рівня розвитку високих технологій, конкуренції та інформатизації; управлінський облік поступово втрачає самостійність та індивідуальність, перетворюючись на допоміжний інструмент фінансового обліку; управлінський облік практично повністю фокусується на внутрішніх аспектах діяльності, не звертаючи уваги на зовнішнє середовище; управлінський облік досяг такого рівня розвитку, що дозволяє вирішувати проблеми на основі як внутрішньої, так і зовнішньої інформації; система управлінського обліку формує різноманітні як фінансові, так і нефінансові показники діяльності установ; інформаційна база управлінського обліку використовується для прийняття оперативних, тактичних і стратегічних управлінських рішень [12].

На сучасному етапі в Україні відбувається становлення системи управлінського обліку. На нашу думку, доцільно запроваджувати інтегрований підхід до організації управлінського обліку, хоча на етапі становлення більш доступним для користувача паралельний підхід. Етапи формування системи управлінського обліку в установах державного сектору економіки відображено на рис. 1.

Система управлінського обліку включає широкий спектр прийомів, методів та інстру-

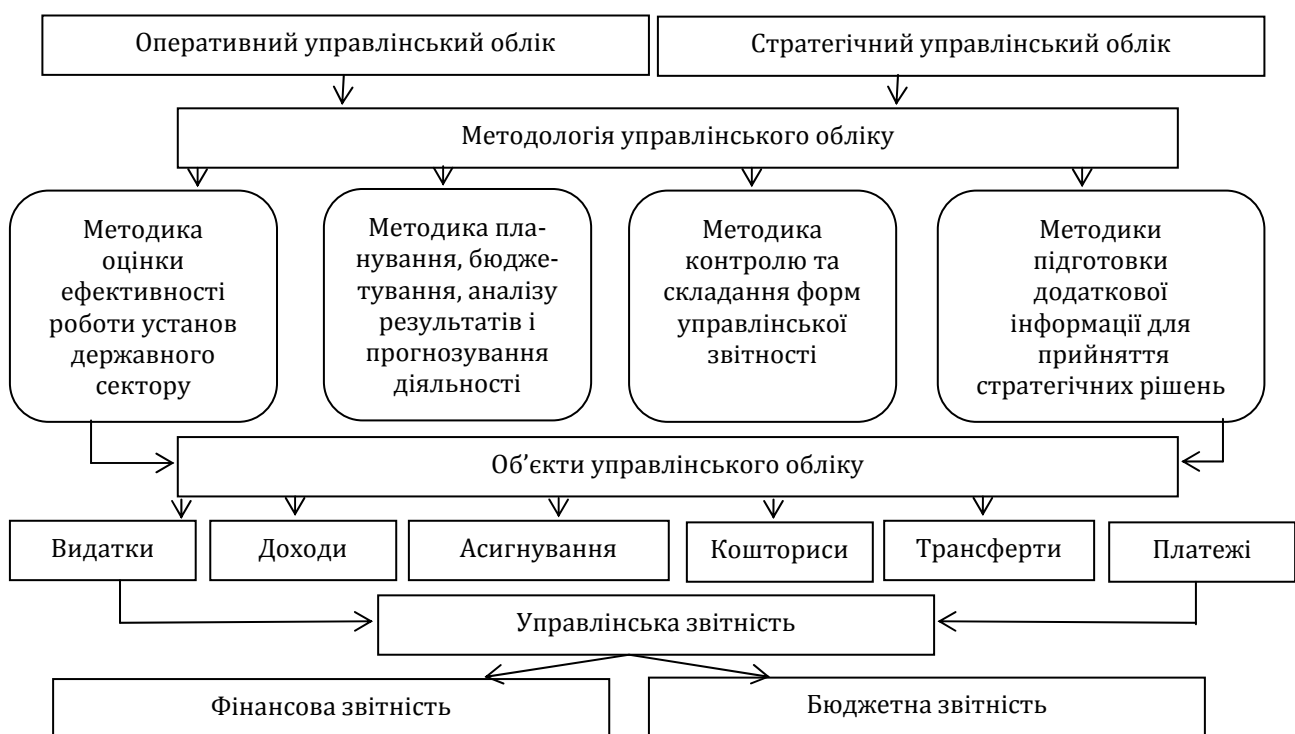


Рис. 2. Види, методики та об'єкти управлінського обліку в установах державного сектору

ментів ключової інформації для прийняття оперативних ефективних і стратегічних рішень. Управлінський облік може здійснюватись за допомогою подвійного запису або з використанням статистичних методів (накопичення, вибірки). Внутрішня звітність управлінського обліку складається у формі, зручній для користувача у тому числі у вигляді графіків, діаграм і таблиць. Управлінський облік поділяється на оперативний і стратегічний в залежності від мети використання інформації та комплексу методик її формування (рис. 2).

Важливими питаннями постановки управлінського обліку саме в бюджетних установах є визначення таких базових позицій управлінського обліку, як: центрів відповідальності та класифікації витрат.

Згідно теоретичних і практичних надбань світової підсистеми управлінського обліку, з урахуванням особливостей діяльності власне бюджетних установ у їх межах можуть бути виділені такі види центрів відповідальності: центри витрат; центри доходів; центри фінансових результатів.

Центрами витрат є структурні підрозділи бюджетних установ, керівники які несуть відповідальність виключно за витрати. Характерною особливістю їх діяльності є складність визначення обсягу виконуваних ними робіт у межах процесу виробництва різних продуктів бюджетних установ, а отже неможливість встановлення чіткого взаємозв'язку між витратами та результатами діяльності центру; до їх складу можуть бути віднесені обслуговуючі підрозділи основної та допоміжної діяльності та управлінські підрозділи, а за умов централізації управління – більшість структурних підрозділів бюджетної установи. За такими підрозділами здійснюється планувати витрат і контроль перевищення окремих статей кошторису витрат.

Діяльність певних підрозділів пов'язана із забезпеченням реалізації продуктів діяльності бюджетних установ, які не займаються наданням послуг, виконанням робіт, їх керівники відповідають за отримані доходи та витрати, які пов'язані тільки з цими структурним підрозділом, такі підрозділи називаються центрами доходів та обмежених витрат.

Структурний підрозділ, керівник якого забезпечує контроль за реалізацію послуг (продуктів) діяльності, відповідно отримує дохід і несе витрати є центром фінансових результатів. На відміну від центрів витрат і доходів, такі підрозділи володіють більшою самостійністю, важливим аспектом їх роботи виступає облік витрат і ціноутворення продукту діяльності бюджетних установ.

Важливим аспектом у підсистемі управлінського обліку є чітке визначення та класифікація витрат. Аналізуючи відповідність нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку в бюджетному законодавстві, стає очевидною розбіжність між визначенням та класифікацією витрат. Так, згідно НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» визначення витрат за змістом відповідає міжнародним стандартам, зокрема: витрати – це зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власником) [3].

Однак, відповідно до Бюджетного кодексу України витратами визначено видатки бюджету, надання кредитів з бюджету, погашення боргу та розміщення бюджетних коштів на депозитах, придбання цінних паперів [2]. Тобто поняття «витрати бюджету» ширше, ніж «видатки бюджету». Зокрема, видатками бюджету є кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом. До видатків бюджету не належать: погашення боргу; надання кредитів з бюджету; розміщення бюджетних коштів на депозитах; придбання цінних паперів; повернення надміру сплачених до бюджету сум податків і зборів та інших доходів бюджету, проведення їх бюджетного відшкодування”.

За результатами реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі змінився склад, умови визнання та відображення витрат у фінансовій звітності. Згідно НП(С)БОДС 135 «Витрати» витрати суб'єктів державного сектора класифікуються за операціями обміну і поділяються на обмінні та необмінні операції [4].

Обмінною операцією визначено господарську операцію з продажу/придбання

активів в обмін на грошові кошти, послуги (роботи), інші активи або погашення зобов'язань». Тобто, витратами за обмінними операціями визнається придбання установою основних засобів, нематеріальних активів, запасів, оплати послуг та робіт, проведення платежів, у тому числі податкових (за виключенням ПДВ), пов'язаних із виконанням установою належних їй функцій, в обмін на грошові кошти у вигляді бюджетних асигнувань та надходжень від надання платних послуг або в обмін на погашення зобов'язань. На рис.3 наведено класифікацію витрат за обмінними та необмінними операціями.

Бухгалтерський облік витрат в бюджетних установах ведеться на активних рахунках 8 класу «Витрати». Витрати накопичувальним підсумком з початку бюджетного року фіксуються за дебетом активних синтетичних рахунків (субрахунків), таких як: 80 «Витрати на виконання бюджетних програм»; 81 «Витрати на виготовлення продукції (надання послуг, виконання робіт)»; 82 «Витрати з продажу активів»; 83 «Фінансові витрати»; 84 «Інші витрати за обмінними операціями»; 85 «Витрати за необмінними операціями» [5].

Вибір варіанту побудови рахунків управлінського обліку базується на двох сучасних альтернативних підходах до формування

Плану рахунків управлінського обліку, які полягають у створенні двох автономних підсистем рахунків фінансового та управлінського обліку, які не кореспондують між собою, або ж єдиної системи рахунків, в межах якої рахунки фінансового та управлінського обліку кореспондують між собою. Для бюджетних установ рекомендовано другий варіант, який повністю відповідає інтегрованій системі бухгалтерського обліку виконання кошторису та Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 31.12.2013 № 1203.

Відповідно, за рахунками 8 класу «Витрати» із необхідною деталізацією рекомендовано вести управлінський облік з метою формування управлінських звітів.

Відмітимо, що управлінська звітність може включати звітні форми за кожним з напрямків господарської діяльності. С. В. Булгакова вважає, що мінімальний обсяг звітних форм повинен містити: звітні відомості за центрами відповідальності, статтями бюджету ; звіти у вигляді коротких відомостей про діяльність підрозділу на конкретну дату; звіти, які надають результати діяльності установи в цілому та її структурних підрозділів за певний період (по всій установі) [1].

Базою для складання таких форм управлінської звітності є кошторис, звіт про фінансові результати, звіти про надходження та

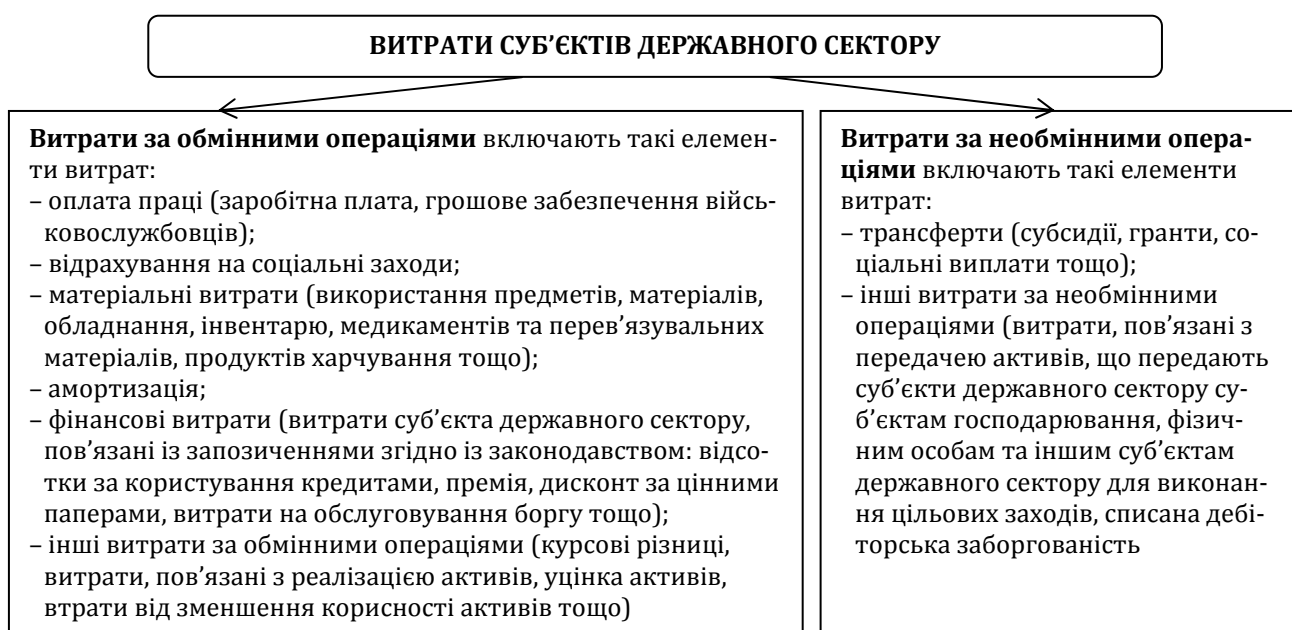


Рис. 3. Класифікація витрат за обмінними та необмінними операціями згідно НП(С)БОДС 135 «Витрати» [4]

витрачання коштів загального та спеціального фондів. Бюджетні установи повинні щорічно затверджувати кошториси та звітувати про їх виконання. Однак, процес прийняття оперативних рішень вимагає щомісячний контроль цільового використання бюджетних коштів. Тому, необхідною вимогою для оперативного управління є розробка щомісячних форм звітності за структурними підрозділами та установи в цілому.

За допомогою таких форм можливо дізнатися про щомісячне використання бюджетних коштів та обсяги відхилень від запланованих показників. Такі плани складаються керівниками підрозділів на підставі загального кошторису установи.

Важливою вимогою ефективного функціонування управлінського обліку в установах є її регламентне забезпечення, яке повинно формалізуватись у вигляді Положення про управлінський облік в бюджетній установі. Таке Положення повинно включати такі розділи: види та функціональні обов'язки керівників центрів відповідальності, організаційна форма управлінського обліку, структура підрозділу управлінської бухгалтерії, права і обов'язки бухгалтерів по управлінського обліку, система взаємозв'язків служби управлінського обліку з керівниками інших центрів відповідальності, система мотивації керівників центрів відповідальності; план рахунків управлінського обліку, робоча класифікація видатків і витрат, облікові номенклатури управлінського обліку, форми первинних документів, облікові реєстри з управлінського обліку, форми управлінської звітності та порядок їх заповнення, графіки руху носіїв облікової управлінської інформації, облікові, планові та аналітичні показники, методика кошторисного планування, порядок контролю за виконанням планів центрами відповідальності, методика обліку витрат і калькулювання продуктів бюджетної установи, методика управлінського аналізу.

Визначені організаційно-методичні положення управлінського обліку в державному секторі передбачають формування базових положень управлінського обліку на підставі даних фінансового обліку з урахуванням оновлених нормативно-правових документів, які

набрали чинності 1 січня 2017 року, сучасних світових підходів та особливостей облікового процесу бюджетних установ. Їх використання уможливить подальше опрацювання організаційних та методичних позицій управлінського обліку та сприятиме його розвитку в установах державного сектору.

Список використаних джерел

1. Булгакова С. В. Внутренняя управленческая отчетность: структура видов и форм / С. В. Булгакова, Н. В. Подобедова // Современная экономика. — № 6. — 2010. — С. 138—151. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://econ.vsu.ru/downloads/pub/seconomic/6/bulgakova.pdf>.
2. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» від 28.12.2009 № 1541 — [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0103-10>.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати» від 18.05.2012 № 568 — [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0903-12>.
5. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі»: 31.12.2013 № 1203 — [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0>.
6. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 29.12.2015 № 1219 — [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16/paran13#n13>.
7. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.07 р. № 34. — [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-п>.
8. Свірко С. В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах: навч. посіб. для студ. ВНЗ / С. В. Свірко. — К. : КНЕУ, 2003. — 380 с.
9. Свірко С. В. Управлінський облік і аналіз у бюджетних установах [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. ВНЗ / С. В. Свірко, А. П. Заросило. — К. : КНЕУ, 2012. — 538 с. — Режим доступу до матеріалів: http://oef.kneu.edu.ua/ua/depts8/k_obliku_v_kredytnyh_i_bjudzh_ustanovah/ypr_ob_but_yst.
10. Свірко С. В. Концептуалізація управлінського обліку в бюджетних установах України / С. В. Свірко // Вчені записки. Науковий збірник. — К. : КНЕУ, 2012. — Вип. 14, ч. 2. — С. 167—173.
11. Стандартизация управленческого учета и управление [Електронний ресурс]: IV Международная электронная научная конференция /А. В. Быконя, Е. В. Галкина. — Режим доступу до матеріалів: <http://www.rae.ru/forum2012/21/991>.
12. Institute of Management Accountants. Сайт в мережі Інтернет./ [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: http://www.imanet.org/resources_and_publications/research_studies_resources/statements_on_management_accounting.aspx.

ARKADY ZAROSYLO

Kyiv

SPECIAL ASPECTS OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN PUBLIC SECTOR

The article depicts the revolutionary changes of management accounting, which they are connected to the operational management accounting to strategic management reorientation.

To build the management accounting subsystem in public sector institution it is required to follow next stages: provision the rationale for management accounting; identification the sources, objects and subjects; development of management system documentation and documentation forms; formation of management accounting model; organization of management accounting; improvement of management accounting.

The basic positions of management accounting are defined: responsibility centers and classification of costs. According to the updated legislative base, public sector institutions costs are classified by exchange transactions and divided into exchange and non-exchange transactions. The possible management reporting forms in accordance to budget items, operational results and institutions in general are performed.

Key words: management accounting, public sector, costs, expenses, responsibility centers, management reporting.

АРКАДИЙ ЗАРОСИЛО

г. Киев

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ

В статье исследованы революционные изменения развития управленческого учета, которые связаны с переориентацией управленческого учета с оперативного на стратегическое управление. Обобщены, этапы формирования подсистемы управленческого учета в учреждениях государственного сектора, которые предусматривают: обоснование управленческого учета, идентификация источников, объектов и субъектов, разработка системы документооборота, формирования модели управленческого учета. Определены базовые позиции управленческого учета, такие как: центры ответственности и классификация затрат. Согласно новым нормативным документам, определена классификация расходов по операциям обмена, которые делятся на обменные и необменные операции. Предложено сформировать управленческие отчетные формы по статьям бюджета, по результатам деятельности подразделений и учреждения в целом.

Ключевые слова: управленческий учет, государственный сектор, расходы, центры ответственности, управленческая отчетность.

Стаття надійшла до редколегії 31.05.2017

УДК 657

АЛЛА УЖВА, ОЛЕНА МЛІНЦОВА

м. Миколаїв

mlintcovaos@gmail.com

КОНСОЛІДОВАНА ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ

У статті обґрунтовується необхідність складання консолідованої фінансової звітності групою підприємств в умовах зростання конкурентної боротьби на внутрішньому та зовнішніх ринках. Аналізується комплекс факторів, які зумовлюють підвищення значення консолідованої фінансової звітності в управлінні. Розглядаються особливості нормативно-правового регулювання консолідованої фінансової звітності в Україні в сучасних умовах.

Ключові слова: конкурентна боротьба, група підприємств, материнське підприємство, дочірнє підприємство, консолідована фінансова звітність, нормативно-правове регулювання консолідованої фінансової звітності.

Розвиток інтеграційних процесів, а, отже, зростаюча значимість об'єднань підприємств в економіці України призвели до розширення кола внутрішніх та зовнішніх користувачів фінансової звітності, які висувають нові вимоги до змісту і якості звітних показників, що, відповідно, сприяло формуванню консолідованої фінансової звітності. Така звітність відіграє важливу роль при залученні інвестицій та управлінні групою підприємств, виступаючи засобом представлення результатів бізнес – процесів у межах групи та інформаційним забезпеченням процесу прийняття ефективних інвестиційних рішень.

Перше півріччя 2017 року відзначилось стрімким зростанням на українському ринку обсягів угод щодо об'єднання підприємств. Про це свідчить статистика агентства «Mergemarket», яке нарахувало 17 публічних угод щодо об'єднань підприємств за звітний період, загальний обсяг яких досягнув 1,7 млрд дол. США, що майже в чотири рази перевищує вартісні показники аналогічного періоду минулого року (430 млн дол. США і 14 угод щодо об'єднань підприємств відповідно). Таким чином, особливої актуальності набувають питання надання користувачам достовірної інформації про результати процесів об'єднань підприємств та подальшої діяльності групи підприємств на основі консолідованої фінансової звітності. Відповідно, необхідним є удосконалення організаційно-методичних засад формування і контролю консолідованої фінансової звітності з метою

встановлення відповідності системи звітної інформації потребам управління об'єднаннями підприємств.

Вагомий внесок у дослідження теоретико-методологічних та організаційно-методичних питань щодо формування фінансової звітності підприємств, її контролю та аналізу зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Г. Г. Кірейцев, Л. Г. Ловінська, Н. А. Остап'юк, М. С. Пушкар, Я. В. Соколов, В. В. Сопко, В. П. Суйц, Л. В. Чижевська, В. Г. Швець, В. О. Шевчук, М. М. Шигун. Проблемам консолідованої фінансової звітності присвячені праці вітчизняних вчених: Я. В. Голубки, М. Д. Корінька, Р. С. Коршикової, Я. Д. Крупки, С. П. Лозовицького, О. І. Пилипенка, О. А. Романенка; зарубіжних вчених: О. А. Матвеева, В. Д. Новодворського, С. І. Пучкової, Л. В. Пашковської, В. С. Плотнікова.

Однак сучасні економічні умови ставлять нові завдання й вимагають подальших досліджень для удосконалення формування та ефективності використання консолідованої фінансової звітності. Відзначаючи цінність отриманих результатів попередніх досліджень, необхідно визнати наявність ряду невирішених проблем. Додаткового вивчення потребує значення консолідованої фінансової звітності в системі управління групою підприємств, визначення її взаємозв'язку з системою бухгалтерського обліку; формування та упорядкування понятійного апарату з метою розмежування понять «зведена

звітність» та «консолідована звітність»; уточнення складових облікової політики групи підприємств, що визначають порядок складання звітності; удосконалення організаційно-методичних засад щодо формування і контролю консолідованої фінансової звітності групи підприємств для забезпечення управління інвестиційними процесами. Необхідність вирішення вказаних питань обумовлює актуальність і вибір теми дисертаційної роботи, мету, завдання, структуру та основні напрями дослідження.

Обмеження економічних ресурсів та постійне підвищення вимог споживачів справляє свій вплив на конкурентну боротьбу суб'єктів господарювання. Це створює умови для поступового підвищення питомої ваги нецінових факторів та виводить на перший план поняття якості продукції. У цій ситуації важко зменшити загальні витрати на виробництво без зменшення якісних характеристик продукції. Тому відбувається поступова кооперація та консолідація фінансового і промислового капіталу з метою досягнення певних економічних переваг. У сучасній світовій економіці значні переваги мають держави, у структурі економіки яких домінують великі підприємства та об'єднання. Адже тільки вони можуть здійснювати непритаманні для ринку витрати, вкладаючи кошти в довгострокове оновлення інфраструктури, збільшуючи фінансування наукоємних сфер тощо.

Об'єднання підприємств, переливання та консолідація капіталів, створення різних монополістичних груп є явищем, що не може оминути економічну систему будь-якої держави. Такі групи підприємств повинні мати якісний механізм розкриття інформації про їх діяльність, що характеризує їх як економічну одиницю. В цьому механізмі особлива роль належить консолідованій фінансовій звітності.

Консолідована фінансова звітність відображає діяльність кількох юридичних осіб, пов'язаних між собою зв'язками власності та участі в інвестуванні. Саме вона розглядає таку групу як економічну одиницю. Такі зв'язки є пріоритетними для транснаціональних корпорацій, які поширюють свою діяльність на значну територію. Але потрібно врахову-

вати, що із збільшенням масштабу діяльності та прибутку зростає відповідальність такого бізнесу перед суспільством та економічним розвитком окремих територій. Рівень цієї відповідальності, крім іншого, забезпечується консолідованою фінансовою звітністю. Тому в цих умовах, з урахуванням тенденцій до централізації та об'єднання капіталів, значення та роль консолідованої фінансової звітності зростає та потребує переосмислення з огляду на зростання конкурентної боротьби.

Метою написання статті є обґрунтування тенденції щодо зміни значення консолідованої фінансової звітності в умовах зростання конкурентної боротьби, а також аналіз нормативно-правового регулювання консолідованої фінансової звітності в Україні.

Витоки централізації та консолідації капіталу спостерігаємо в країнах - засновниках сучасної ринкової економіки. Вперше складання звітності на рівні групи компаній мало місце в США та Великобританії. Із розвитком ринкової економіки така практика переходить і до інших держав. З декларуванням Україною курсу на розбудову соціально-орієнтованої ринкової економіки питання консолідації фінансової звітності стає актуальним та поступово розвивається. Значення діяльності групи підприємств є більш суттєвим в економічній площині. Така група має значний потенціал у нагромадженні ресурсів, у той же час, проявляється її діяльність у формі окремих юридичних осіб. Це дозволяє, з одного боку, обмежити рівень відповідальності, а з другого – більш суттєво адаптуватися до специфіки території та ведення бізнесу.

Діяльність групи підприємств дозволяє: отримати доступ до найновіших технологій та методів ведення бізнесу; диверсифікувати ризики діяльності; отримувати фінансову, технічну та іншу підтримку в межах групи; ефективно налагоджувати економічні зв'язки; формувати рівномірний розвиток шляхом збалансованого переливання капіталів між суб'єктами групи; об'єднати трудові та інші ресурси; шляхом консолідації капіталу отримувати певні переваги перед конкурентами.

У той же час, отримавши так і переваги, необхідно забезпечити оптимальний рівень контролю за діяльністю такої групи, одним із

основних інструментів якого є консолідована фінансова звітність. Процедури та методи контролю є ефективними тільки тоді, коли ґрунтуються та орієнтовані на до стовірну інформацію. В системі бухгалтерського обліку України комерційні підприємства мають можливість складати консолідовану фінансову звітність за Національними стандартами [5] та Міжнародними стандартами [3; 4]. За цими стандартами консолідована фінансова звітність дає характеристику загального фінансового стану та спільного фінансового результату, що поряд із фінансовою звітністю суб'єктів групи (окремої фінансової звітності) дає чітке уявлення як про перспективи інвестування в таку групу, так і про її вклад у економічний розвиток країни. При аналізі консолідованої фінансової звітності особливу увагу треба звернути на збиткові економічні одиниці у структурі групи, бо вони можуть бути індикатором подальших фінансових проблем групи підприємств. Тому консолідована фінансова звітність є важливим елементом в інформаційному забезпеченні учасників ринку. В сучасних умовах господарювання на підвищення значення консолідованої фінансової звітності в підприємницькій діяльності впливають багато передумов. Тому консолідована фінансова звітність є атрибутом високорозвинutoї ринкової економіки, що забезпечує збалансування інтересів користувачів. Для України це є позитивним явищем, яке поступово починає адаптуватися до практичних умов господарювання.

Отже, загострення конкуренції на внутрішньому ринку та посилення економічної боротьби на міжнародному (зовнішньому) ринку слугує важливою передумовою централізації та об'єднання капіталів суб'єктів господарювання, яким, з огляду на специфіку їхніх зв'язків та особливостей діяльності, необхідно складати консолідовану фінансову звітність, що показує ефективність діяльності групи. Значення консолідованої фінансової звітності зростає не тільки для власників групи підприємств, але й для суспільства, що здійснює громадянський контроль за їх діяльністю.

Специфічні взаємовідносини між інвестором і об'єктом інвестування, які підпадають

під визначення материнського та дочірнього підприємств, обумовлюють певні особливості їх фінансової звітності. Група підприємств, створена внаслідок здійснення фінансових інвестицій, що забезпечило інвестору контроль над об'єктом інвестування, має звітуватися про всі операції, які відбуваються у межах групи, оскільки необхідно оцінити результати єдиного керівництва та проаналізувати ефективність запровадженої політики. Тому після закінчення кожного звітного періоду група має надати інформацію про своє фінансове становище, результати діяльності та грошові потоки, як і будь-який інший суб'єкт господарювання.

Консолідована фінансова звітність призначена для характеристики загального фінансового стану та спільного фінансового результату діяльності групи підприємств як єдиної економічної одиниці. При цьому вона також відображає всі економічні взаємозв'язки між суб'єктами господарювання групи та виконує функцію контролю для материнського підприємства (на етапі складання консолідованої фінансової звітності). Науковці зазначають, що в основі консолідованої фінансової звітності лежить концепція контрольованого капіталу [1], тобто зв'язки, що будуються на відносинах власності. В той же час основою консолідованої фінансової звітності є концепція збереження капіталу [1].

Ці дві концепції є взаємодоповнюючими та такими, що не виключають одна одну. Консолідована фінансова звітність пов'язана з виникненням потужних холдингових компаній, промислово-фінансових груп, концернів та інших видів об'єднань підприємств, які мають розгалужену систему залежних підприємств, філій та інших структурних підрозділів. Причиною їх появи є притаманні ринковій економіці інтеграційні процеси, суть яких зводиться до об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємодії, розвитку відносин між ними на основі організаційно-правових, виробничо-технічних, комерційних та фінансових зв'язків.

У відповідності зі ст. 3 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2] 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.

Таким чином, метою складання фінансової звітності взагалі та консолідованої фінансової звітності зокрема є її використання як інформаційного ресурсу при обґрунтуванні та прийнятті управлінських рішень.

Фінансова звітність відображає фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів головного (материнського) підприємства та його дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці. З огляду на складність самих процесів консолідації даних та правового статусу суб'єктів групи підприємств, система нормативно-правового регулювання консолідованої фінансової звітності є також складною. Система нормативно-правового регулювання консолідованої фінансової звітності є сукупністю нормативно-правових документів (див. табл. 1).

Окремо варто виділити питання здійснення нормативно-правового регулювання на рівні підприємства (групи підприємств), де необхідно забезпечити ведення бухгалтерського обліку не тільки за однаковими стандартами, але й, відповідно, однаковими елементами облікової політики на підприємствах, що входять у групу. Це питання є малодослідженим науковцями в Україні з огляду на те, що використання консолідованої фінансової звітності ще не набуло належного рівня.

Характерною особливістю у контексті діяльності групи підприємств при формуванні облікової політики є те, що вона здійснюється на двох рівнях: у межах діяльності материнського підприємства та у межах діяльності дочірніх підприємств. Тому деякі норми облікової політики мають бути притаманні будь-якому суб'єкту групи.

Формування ефективної облікової політики для групи підприємств є організаційним етапом для складання консолідованої фінансової звітності, який забезпечить формування якісної та достовірної інформації. І. В. Семчук пропонує складові організації бухгалтерського обліку для складання консолідованої фінансової звітності у розрізі: організації праці бухгал-

тера та його правового статусу; техніки ведення бухгалтерського обліку; організації внутрігосподарського контролю; методичного забезпечення бухгалтерського обліку [8, 143]. Водночас в основу такої організації необхідно покласти стандарти бухгалтерського обліку, за якими буде здійснюватись бухгалтерський облік і складатиметься консолідована фінансова звітність. Якісна консолідована фінансова звітність передбачає наявність контролю материнського підприємства за дочірніми при наростаючому формуванні даних уповноваженим суб'єктом щомісячно. Тільки так можна уникнути суттєвих помилок у бухгалтерському обліку. Різноманітність господарської діяльності передбачає наявність не тільки однотипних операцій, але й складних (багатосторонніх), які значно впливають на результати діяльності. Тому з метою контролю облікова політика повинна мати дворівневий характер у межах групи.

Отже, проаналізовані тенденції дозволяють зробити висновок про зміну значення консолідованої фінансової звітності для управлінських цілей та інформаційного забезпечення користувачів у бік збільшення. В умовах постійного загострення конкуренції інформація про бізнес має дедалі вагоміше значення, бо дозволяє впливати на рух капіталів як усередині групи підприємств, так і залучити додаткові фінансові ресурси від інших суб'єктів. Тому підвищення значення інформації як фактора економічного розвитку повинно носити регламентований (правовий) характер. Нормативно-правове регулювання консолідованої фінансової звітності в Україні здійснюється за Міжнародними та Національними стандартами. З огляду на специфіку та складність процедур консолідації даних ці процеси забезпечуються великим обсягом нормативно-правових документів. На нашу думку, для більш досконалого та ефективного складання консолідованої фінансової звітності необхідно розробити методичні рекомендації та положення, що будуть враховувати специфіку галузей та містити конкретні інструкції.

Список використаних джерел

1. Куцик П. О. Призначення консолідованої фінансової звітності: теоретичний аспект / П. О. Куцик, Н. Телюк [Електронний ресурс].

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV від 16 липня 1999 р. [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
 3. Міжнародний стандарт фінансової звітності 10 «Консолідована фінансова звітність» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_065.
 4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 27 «Консолідована та окрема фінансова звітність» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_045.
 5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Консолідована фінансова звітність»:
- Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 628 [Електронний Ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13>.
 6. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://rada.gov.ua/>.
 7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
 8. Семчук І. В. Організаційні засади складання консолідованої фінансової звітності / І. В. Семчук // Вісник ЖДТУ № 4 (46). — 2013. –С. 139–144.

ALLA UZHVA, OLENA MLINTSOVA

Mykolayiv

ENTERPRISES CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS UNDER GROWTH COMPETITION

In the article the necessity of drawing up consolidated financial statements of enterprises in the growing competition in the domestic and foreign markets. Analyzes the complex factors that contribute to increasing the value of the consolidated financial statements in management. The features of the regulatory-legal regulation consolidated financial statements in Ukraine in modern conditions.

Keywords: competition, a group of companies, parent, subsidiaries, consolidated financial statements, regulatory-legal regulation consolidated financial statements.

АЛЛА УЖВА, ЕЛЕНА МЛИНЦОВА

г. Николаев

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РОСТА КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ

В статье обосновывается необходимость составления консолидированной финансовой отчетности группой предприятий в условиях роста конкурентной борьбы на внутреннем и внешних рынках. Анализируется комплекс факторов, которые обуславливают повышение значения консолидированной финансовой отчетности в управлении. Рассматриваются особенности нормативно-правового регулирования консолидированной финансовой отчетности в Украине в современных условиях.

Ключевые слова: конкурентная борьба, группа предприятий, материнское предприятие, дочернее предприятие, консолидированная финансовая отчетность, нормативно-правовое регулирование консолидированной финансовой отчетности.

Стаття надійшла до редколегії 18.05.2017

Розділ 2

ЕКОНОМІЧНІ ІННОВАЦІЇ

УДК 657.9:631.1

ЛЮБОВ КОВАЛЬ

kovalstar@meta.ua

ОЛЬГА ПАЦАР

м. Вінниця

olha.patsar@mail.ru

ВПЛИВ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПРИ ЇХ ВИБУТТІ НА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто існуючі методи оцінки вибуття запасів згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Досліджено переваги та недоліки кожного з них, а також наведений приклад розрахунку, як впливає певний метод оцінки при вибутті виробничих запасів на суму прибутку та на фінансовий результат діяльності сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: запаси, виробничі запаси, метод вибуття запасів, собівартість, фінансовий результат, прибуток.

Здійснення процесу матеріального виробництва та створення матеріальних благ неможливе без використання виробничих запасів, які є однією із найважливіших складових активів підприємства. Їм належить особливе місце у складі майна підприємства та до того ж вони мають значну питому вагу в структурі витрат діяльності.

Ефективне використання виробничих запасів та їх оцінка має великий вплив на визначення собівартості продукції, що у свою чергу призведе до зменшення витрат на виробництво та підвищить конкурентоспроможність підприємства.

Дослідження питань оцінки виробничих запасів знайшли відображення у працях: В. В. Белікова, І. Дем'яник, В. Лопатовський, М. С. Самко, М. С. Цапова Враховуючи значний внесок науковців, очевидно, що дана проблематика все ж таки залишається бути актуальною та потребує подальшого наукового опрацювання.

Метою даної роботи є дослідження переваг та недоліків різних методів оцінки вибут-

тя виробничих запасів та їх впливу на прибуток підприємства.

Питання оцінки запасів має важливе значення оскільки впливає на вартість продукції, що виготовляється, попит споживачів і розмір прибутку. Від правильності вибору методу оцінки запасів залежить об'єктивність даних про отриманий підприємством прибуток, оскільки неправильно вибраний метод списання в умовах збільшення або зменшення ринкових цін на ті чи інші запаси може призвести до завищення або заниження оподаткованого прибутку підприємств [2].

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» підприємство може використовувати один із перелічених методів оцінки вибуття виробничих запасів:

- ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
- середньозваженої собівартості;
- собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО);
- нормативних затрат;

- ціни продажу [4];
- ЛІФО (не використовується).

Перед підприємством постає завдання вибору такого методу, який би найбільше відповідав його потребам:

- не завищував фінансових результатів діяльності;
- не занижував собівартості готової продукції;
- був простим та легким у застосуванні [3].

В. В. Белікова пропонує виділити ряд внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на вибір методу оцінки запасів під час їх вибутті (рис. 1) [1, 56].

Для того, щоб порівняти різні методи оцінки запасів при їх вибутті, слід розглянути зміст та особливості кожного з них (табл. 1) [5, с. 63–64].

Аналіз існуючих методів оцінки вибуття виробничих запасів дозволив виділити наступні причини, що впливають на вибір певного методу:

- різний характер та специфіка виробничих запасів (асортимент, ціна тощо);
- специфіка діяльності підприємства (промисловість, торгівля, транспорт);
- місце використання (за структурними підрозділами, відділами, цехами);

- економіко-правовий фактор;
- історичний фактор (історичні передумови формування системи обліку);
- інформаційне та організаційне забезпечення (використання комп'ютерних інформаційних систем обліку, забезпеченість підприємства складами, іншими місцями зберігання запасів) [3].

М. С. Цапова зазначає, що «... не існує найкращого методу, який можна було б застосувати у всіх ситуаціях, адже кожний метод має свої недоліки та переваги. Ефективність використання конкретного методу оцінки запасів залежить від сформованих на підприємстві договірних зв'язків з постачальниками, своєчасності і ритмічності забезпечення виробництва необхідними матеріалами та інших факторів, які впливають на показники діяльності суб'єкта господарювання».

Розглянуті методи оцінки виробничих запасів представляють інтенсивні зусилля підприємств, спрямовані на пошук найбільш оптимального методу визначення собівартості використаних матеріалів. Тому вибір методу оцінки повинен бути виваженим і продуманим рішенням кожного підприємства, з обов'язковим врахуванням діючої системи обліку, оскільки в подальшому це має суттєвий вплив на формування фінансового

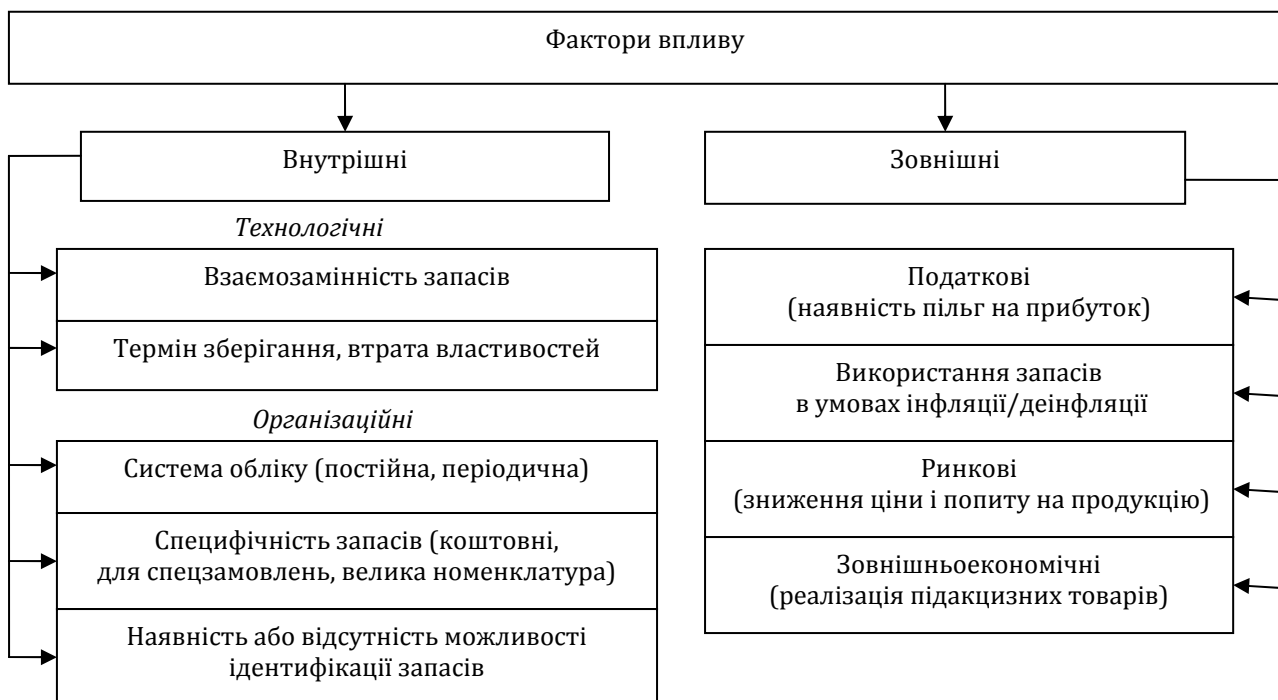


Рис. 1 Фактори, що впливають на вибір методу оцінки запасів при їх вибутті

Таблиця 1

Характеристика методів оцінки вибуття запасів

| № | Суть методу | Переваги | Недоліки |
|---|---|---|--|
| 1 | <i>Ідентифікаційної собівартості</i> | | |
| | Передбачає визначення ви-трат за кожною окремою одиницею виробничих запасів. Використовується при: а) невеликій номенклатурі запасів; б) виконанні спеціальних замовлень і проектів; в) унікальній одиниці запасу; г) невеликій вартості запасів; д) неможливій заміні іншими запасами | 1. Для кожної одиниці запасів використовується спеціальне маркування, яке дозволяє визначити її собівартість, тобто підприємство може регулювати рух дорогих або дешевих запасів. 2. Прийнятний при використанні певних бухгалтерських програм, оскільки вони дозволяють відслідковувати рух конкретних одиниць кожного найменування запасів | 1. Можливість маніпулювання сумою прибутку, роблячи суб'єктивний вибір, який запас використовується в певний період часу. 2. Складність і непрактичність контролю придбання й використання конкретних одиниць кожного найменування запасів. 3. Однакові запаси обліковуються за різною вартістю, що є не завжди зручно |
| 2 | <i>Середньозваженої собівартості</i> | | |
| | Оцінка ведеться за кожною одиницею запасів діленням сумарної вартості залишку запасів на початок звітного місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початку звітного місяця і одержаних у звітному місяці запасів. Собівартість запасів буде залежати від придбання запасів за вищою ціною наприкінці місяця. Використовується при неналежній ідентифікації та періодичній системі обліку | 1. Не вимагає детального обліку руху за кожною одиницею запасів. 2. За рахунок питомої ваги дорогих запасів, придбаних наприкінці місяця, у загальній сумі запасів середньозважена ціна одиниці запасів буде вище, а відповідно, собівартість запасів, що вибули, збільшиться, що буде сприяти зниженню податку на прибуток | 1. У період підвищення цін метод призводить до того, що підприємства оголошують більший прибуток, ніж справедливий, у результаті чого сплачуються надлишкові кошти у вигляді податків. 2. Недоцільно використовувати, якщо особливості технологічного процесу пов'язані з щоденним надходженням і витратою запасів |
| 3 | <i>ФІФО</i> | | |
| | Собівартість запасів, придбаних у першу чергу, повинна бути віднесена до запасів, що вибули у першу чергу. Використовується для: а) запасів у вигляді продуктів харчування (щоб уникнути збитків від псування); б) підприємств, які мають пільги з податку на прибуток | 1. Вигідно використовувати при плановому скороченні закупок матеріалів та при очікуванні падіння цін на продукцію, що виготовляється. 2. У період постійного зростання цін надає найвищий рівень чистого доходу | У період інфляції забезпечує наявність невиправдано завищеної суми прибутку, що призведе до сплати надлишкових коштів у вигляді податку на прибуток |
| 4 | <i>Нормативних витрат</i> | | |
| | На кожному підприємстві встановлюють нормативні облікові ціни, якими протягом місяця користуються для оцінки списання запасів. Наприкінці місяця обчислюють ціну, виходячи з фактичних витрат. Використовується на підприємствах. | 1. Охоплення нормативними калькуляціями значної частини витрат. 2. Можливість рідше проводити інвентаризацію незаверш. виробництва. 3. Відокремлений облік змін норм, тобто контроль за здійсненням режиму економії | 1. Постійний перегляд норм використання запасів, праці, виробничих потужностей та діючих цін. 2. Охоплення нормативними калькуляціями значної частини витрат |
| 5 | <i>Ціни продажу</i> | | |
| | Собівартість реалізованих товарів визначається як різниця між продажною вартістю реалізованих товарів і сумою торгівельної націнки на них. Використовується на підприємствах, які мають мережу магазинів чи значну номенклатуру з орієнтовно однаковим рівнем націнки | Даний метод розповсюджений у роздрібній торгівлі. Оперативне реагування на зміну ціни придбання | У балансі відображається продажна вартість товарів за вирахуванням нереалізованої торгової націнки. Розрахована у такий спосіб величина досить орієнтовна і може відхилятися від реальної вартості товарів |

Таблиця 2

Вихідні дані про рух товару А за місяць:

| № | Дата | Показник | Кількість одиниць | Ціна за одиницю, грн |
|---|---------------|---------------------------|-------------------|----------------------|
| 1 | 01.03.2017 р. | Залишок на початок місяця | 15 | 10 |
| 2 | 14.03.2017 р. | Придбано | 15 | 12 |
| 3 | 17.03.2017 р. | Продано | 10 | 20 |
| 4 | 24.03.2017 р. | Придбано | 17 | 13 |
| 5 | 29.03.2017 р. | Продано | 12 | 20 |

результату, структуру балансу та, відповідно, облікову політику [5, 133].

Пропонуємо детальніше розглянути приклад, як впливає певний метод оцінки запасів при їх вибутті на суму прибутку. Для цього ми використаємо, ті методи, які найчастіше використовується у сільськогосподарських підприємствах, а саме: метод ідентифікованої собівартості, метод середньозваженої ціни, метод ФІФО.

Розрахунок:

У березні було продано 22 од. товару А. Дохід від реалізації склав 440 грн.

$Виручка\ від\ продажу = 10 \times 20 + 12 \times 20 = 200 + 240 = 440\ грн.$

$Залишок\ на\ початок\ місяця = 15 \times 10 = 150\ грн.$

Усього за місяць було придбано 32 одиниці товару А.

Вартість придбання дорівнює 401 грн.

$Придбано\ за\ місяць = 15 \times 12 + 17 \times 13 = 180 + 221 = 401\ грн.$

Ідентифікована собівартість

Якщо на підприємстві використовується метод ідентифікованої собівартості, то відо-

мо скільки одиниць товару А вибуло і за якою ціною (з якої партії був саме цей товар).

$Вибуття\ запасів = 10\ од. \times 10\ грн. = 100\ грн.$

$5\ од. \times 12\ грн. = 60\ грн.$

$7\ од. \times 13\ грн. = 91\ грн.$

$251\ грн.$

$Залишок\ запасів\ на\ кінець\ місяця = 150 + 401 - 251 = 300\ грн.$

$5\ од. \times 10\ грн. = 50\ грн.$

$10\ од. \times 12\ грн. = 120\ грн.$

$10\ од. \times 13\ грн. = 130\ грн.$

Середньозважена ціна

Вибуття запасів:

$17.03.2017р. (15 \times 10 + 15 \times 12) / 30 = 330 / 30 = 11\ грн.$

Продаж = $10 \times 11 = 110\ грн.$

$29.03.2017р. (20 \times 11 + 17 \times 13) / 37 = 441 / 37 = 11,92\ грн.$

Продаж = $12 \times 11,92 = 143\ грн.$

$Залишок\ запасів\ на\ кінець\ місяця = 150 + 180 - 110 + 221 - 143 = 298\ грн.$

Або в цілому за місяць:

$Середньозважена\ ціна: (15 \times 10 + 15 \times 12 + 17 \times 13) / (15 + 15 + 17) = 551 / 47 = 11,72\ грн.$

Таблиця 3

Вплив на прибуток різних методів оцінки запасів (грн.)

| № | Показник | Ідентифікована собівартість | Середньозважена ціна | | ФІФО |
|----|-----------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------------|------|
| | | | за кожною операцією вибуття | в цілому за місяць | |
| 1 | Виручка від продажу (22 од.) | 440 | 440 | 440 | 440 |
| 2 | Залишок на початок місяця | 150 | 150 | 150 | 150 |
| 3 | Придбано | 401 | 401 | 401 | 401 |
| 4 | Залишок на кінець місяця | 300 | 298 | 293 | 317 |
| 5 | Собівартість реалізованих запасів | 251 | 253 | 258 | 234 |
| 6 | Валовий прибуток | 189 | 187 | 182 | 206 |
| 7 | Операційні витрати | 130 | 130 | 130 | 130 |
| 8 | Прибуток до оподаткування | 59 | 57 | 52 | 76 |
| 9 | Податок на прибуток (30%) | 18 | 17 | 16 | 23 |
| 10 | Чистий прибуток | 41 | 40 | 36 | 53 |

Продаж: $11,72 \times (10 + 12) = 258$ грн.
Залишок запасів на кінець місяця: $150 + 180 + 221 - 258 = 293$ грн.
ФІФО

Вибуття запасів:
17.03.2017р. 10 од. $\times 10 = 100$ грн.
29.03.2017р. 5 од. $\times 10 = 50$ грн.
7 од. $\times 12 = 84$ грн.

Всього 234 грн.
Залишок запасів на кінець місяця:
8 од. $\times 12 = 96$ грн.
17 од. $\times 13 = 221$ грн.

Всього 317 грн.

З вищенаведених розрахунків очевидно, що за методом ФІФО собівартість виробничих запасів на кінець звітного періоду є найменшою та найбільш близькою до поточних цін, що в кінцевому підсумку найбільш повно та достовірно відображає вартість активів підприємства.

В період зростання цін при застосуванні методу фіфо маємо найбільший прибуток, а при виборі методу середньозваженої ціни сума прибутку в цілому за місяць зменшилась на 17 грн.

Метод нормативних витрат взагалі рідко використовується на підприємствах, тому ми робимо висновок, що найбільш оптимальним методом оцінки запасів на підприємстві є метод ФІФО, бо він дає найвищий рівень чистого прибутку.

Висновки і перспективи досліджень. Отже, під час дослідження було визначено сутність методів оцінки запасів при їх вибутті, розглянуто їх переваги і недоліки. Тому, можна зробити висновок про те, що більш доцільним є використання методу ФІФО. Хоча, з од-

ного боку, даний метод збільшує прибуток підприємства, він дає найбільш достовірну інформацію про облік вибуття виробничих запасів тому, що залишаються тільки ті товари, які були закуплені пізніше. Вплив цього методу на фінансовий результат економічного суб'єкта можна вважати позитивним, оскільки показники бухгалтерського балансу, що характеризують статті оборотних активів, відображаються у вартості, наближеній до ринкової. Крім того, фінансова звітність, у якій відображається значна сума прибутку, є привабливою і для потенційних інвесторів.

Список використаних джерел

1. Белікова В. В. Метод оцінки запасів як елемент облікової політики підприємства / В. В. Белікова // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Серія : Економіка. — 2014. — Т. 247, Вип. 235. — С. 53—57.
2. Дем'яник І. Вибір методу оцінки запасів та його вплив на прибуток підприємства [Електронний ресурс] / І. Дем'яник. — Режим доступу: <http://www.stelmaschuk.info/archive-internet-conference/62-conferencia-16-04-2013/698-698.html>.
3. Лопатовський В. Вибір методу оцінки запасів та його вплив на фінансовий результат суб'єкта господарювання [Електронний ресурс] / В. Лопатовський, О. Жовтківська. — Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/201405_22_23_kampodilsk/sekcija_6_2014_05_22_23/vibir_metodu_ocinki_zapasiv_tajogo_vpliv_na_finansvi_rezultati_sub_ekta_gospodarjувannja/64-1-0-1008.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.99 № 246. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
5. Самко М. С. Порівняльний аналіз існуючих видів оцінок виробничих запасів підприємства / М. С. Самко // Управління розвитком. — 2013. — № 3. — С. 62—65.
6. Цапова М. С. Методичні підходи до оцінки виробничих запасів на підприємстві / М. С. Цапра, М. В. Горобинська // Управління розвитком. — 2013. — № 20 (160). — С. 132—133.

OLHA PATSAR, LYUBOV KOVAL
Vinnytsya

IMPACT ASSESSMENT METHODS INVENTORIES AT THEIR DISPOSAL ON THE FINANSICAL RESULT AGRICULTURAL ENTERPRISE

The article examines the current methods for evaluating stocks disposal in accordance with the Regulations (standard) accounting 9 "Inventories". Studied the advantages and disadvantages of each, and an example of calculating the effect of a valuation method out of inventory in the amount of profit and the financial performance of agricultural enterprises.

Keywords: stocks, inventories, stocks method of disposal, costs, financial results, profit.

ОЛЬГА ПАЦАР, ЛЮБОВЬ КОВАЛЬ
г. Винница

ВЛИЯНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПРИ ИХ ВЫБЫТИИ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены существующие методы оценки выбытия запасов согласно Положению (стандарту) бухгалтерского учета 9 «Запасы». Исследовано преимущества и недостатки каждого из них, а также приведен пример расчета, как влияет определенный метод оценки при выбытии производственных запасов на сумму прибыли и на финансовый результат деятельности сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: запасы, производственные запасы, метод выбытия запасов, себестоимость, финансовый результат, прибыль.

Стаття надійшла до редколегії .03.2017

УДК 338.432(477.82)

ПЕТРО КОСІНСЬКИЙ

м. Луцьк
marmorcos@ukr.net

РОЗВИТОК ПЕРЕРОБНИХ ВИРОБНИЦТВ НА БАЗІ МІСЦЕВИХ ПРИРОДНО-РЕСУРСНИХ КОМПЛЕКСІВ ЯК РУШІЙНА СИЛА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПІДНЕСЕННЯ РЕГІОНУ

У статті обґрунтовано важливість розвитку переробних виробництв на базі місцевих природно-ресурсних комплексів як рушійної сили соціально-економічного піднесення регіону.

Було виявлено, що природно-ресурсні комплекси в Україні мають вагомий реальний та прихований потенціал розвитку та відіграють важливе значення для піднесення національної економіки і соціального становища в державі.

На основі проведеного аналізу, встановлено, що переробна промисловість Волинської області не працює на повну потужність та потребує економічного стимулювання розвитку. Багато добувних підприємств (наприклад, паливно-енергетичного комплексу та лісопереробної сфери) продають свою продукцію (зокрема, сировину) іншим регіонам країни для подальшої переробки або транспортують через кордон в сусідні держави.

Тому, ми вважаємо, що держава та органи місцевого самоврядування повинні сформувати систему економічного стимулювання розвитку поглибленої переробки природних ресурсів.

Ключові слова: природно-ресурсна сфера, природно-ресурсні комплекси, соціально-економічний розвиток, переробні виробництва, економічне стимулювання, механізм стимулювання, економічні інструменти, регіон.

Територія України розділена на регіони, кожний з яких має певні природно-ресурсні умови, які надають сприятливі можливості для покращення їх соціально-економічного стану. Сприятливе географічне положення займає і Волинська область, яка є досить багатою на земельні ресурси, володіє значними запасами, водних, лісових, мінеральних та рекреаційних ресурсів, що створює потужний природно-ресурсний потенціал для її розвитку.

Сьогодні, переважна більшість видів продукції, яка виготовляється в системі природно-ресурсних комплексів має низьку додану вартість. Тому, враховуючи сучасний стан як економіки України, так і нашого регіону зокрема, варто зауважити на актуальності створення, стимулюванні розвитку переробних виробництв на базі природно-ресурсних комплексів як на території Волинської області, так і на території нашої держави в цілому.

Наявність та активний розвиток таких переробних виробництв на території Волинської області посприяють соціально-економічному розвитку регіону: пожвавлять підприємницьку діяльність, збільшать надходження фінансових інвестицій, активізують зовнішньоекономічну діяльність тощо.

Науковими дослідженнями економічних проблем розвитку природно-ресурсної сфери, зокрема переробних виробництв та їх економічного стимулювання займалися такі вітчизняні вчені: А. Борисов, Н. Василик, О. Галиця, В. Голян, В. Дудюк, Б. Данилишин, С. Демидюк, Ю. Кіндзерський, М. Хвесик, Л. Федулова, Д. Шевченко, О. Шубалий, М. Якубовський та ін. [2, 4–8]. Проте, потребують детальнішого вивчення ряд питань, що стосуються пошуку ефективних засобів економічного стимулювання розвитку переробних виробництв на основі використання місцевих природних ресурсів.

Дослідженням причин виникнення диспропорцій у розвитку регіонів країни, збалансування розвитку чинників виробництва, регіональних соціально-економічних систем та стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів займалися науковці З. Герасимчук, М. Жук, Н. Кропивцова, Т. Миронова та ін [3, 8,10, 11].

Мета даної статті полягає в обґрунтуванні необхідності економічного стимулювання розвитку переробних виробництв на базі природно-ресурсних комплексів для покращення загального соціально-економічного стану регіону.

Географічне розташування регіонів відіграє досить вагоме значення для їх соціально-економічного розвитку. Адже, наявність тих або інших природних ресурсів на території певного регіону надає значних конкурентних переваг для розвитку його економіки та соціальної сфери.

Варто відзначити, що наша держава має значну природно-ресурсну базу, що створює передумови для розвитку природно-ресурсних комплексів.

Потужні природно-ресурсні комплекси в Україні мають вагомий реальний та прихований потенціал розвитку, хоча використовуються він не повною мірою та неефективно,

що обумовлено низкою причин. Якщо проаналізувати досвід Польщі або Німеччини, то ці країни забезпечують ефективне залучення природно-ресурсного потенціалу в сферу виробництва та обігу на основі створення виробництв з поглибленої переробки природної сировини.

Як свідчить проведене дослідження, для України характерний значний природно-ресурсний потенціал, але існують невикористані резерви раціоналізації природокористування на основі переробки природної сировини. Сировинна орієнтація національної економіки поглибила залежність темпів соціально-економічного піднесення від кон'юнктури на світових ринках мінеральної сировини, продуктів її первинної переробки, сільськогосподарської продукції, насамперед зернових. Прикметною ознакою зазначеного є непрозорі відносини у господарських системах, сформованих на основі природно-ресурсних комплексів, що призвело до неадекватного перерозподілу відповідної ренти у наступних фазах природокористування. Крім того, такі комплекси стали ресурсною базою розвитку вертикально інтегрованих підприємницьких об'єднань і важливою передумовою формування монополістичного капіталу. Внаслідок цього та через дію інших факторів так і не забезпечено належного впливу природно-ресурсних комплексів на функціонування господарських систем як на рівні держави, регіонів, так і територіальних громад [5].

Природно-ресурсна сфера Волинської області, також має великий потенціал для її розвитку, адже на її території спостерігаються значні запаси лісових, земельних, водних, мінеральних та рекреаційних ресурсів.

Сьогодні, вагомий внесок для розвитку Волинської області здійснює аграрна сфера та промисловість.

Спостерігаються, хоч і не значні, але позитивні зрушення у сільському господарстві. Так, спостерігалось зростання індексу обсягів сільськогосподарського виробництва: у 2015 році він становив 95,4%, а в 2016 році становив 101,9%; у січні-квітні 2017 року цей індекс становив 102,4% [4].

Згідно даних Волинського обласного управління статистики, обсяг реалізованої

промислової продукції за основними видами діяльності у січні-березні 2017 року склав 5016224,3 тис. грн. Переробна промисловість надає прибуток у розмірі 70,9% від загально-го обсягу реалізованої продукції (табл. 1).

Та на нашу думку, переробна промисловість області не працює на повну потужність та потребує ще значного розвитку. Багато добувних підприємств (наприклад, паливно-енергетичного комплексу та лісопереробної сфери) продають свою продукцію (зокрема, сировину) іншим регіонам країни для подальшої переробки або транспортують через кордон в сусідні держави.

Активний розвиток вже наявних та створення нових переробних виробництв на базі природно-ресурсних комплексів в межах території Волинської області сприятиме поживленню підприємницької діяльності, надходженню фінансових інвестицій в розвиток регіону, підвищенню зовнішньоекономічної діяльності та ін.

Сьогодні багато продуктів природно-ресурсних комплексів мають низьку додану вартість. Створення та розвиток підприємств по переробці природної сировини сприятиме соціально-економічному процвітанню регіону, адже такі підприємства будуть відправляти на

зовнішній та внутрішній ринки продукцію вже в обробленому вигляді, тобто готові вироби чи комплектуючі за значно вищою ціною, фактично сприятимуть безвідходному виробництву, зможуть залучити для переробки сировинних природних ресурсів місцеве населення.

Тому, на нашу думку, на національному та регіональному рівнях постало завдання в розробці та створенні ефективної системи стимулювання розвитку переробних виробництв на базі місцевих природно-ресурсних комплексів, як однієї із важливих умов забезпечення сталого соціально-економічного розвитку нашого регіону.

Стимулювання являє собою процес впливу на суб'єкт діяльності, спрямований на внесення коректив у мотиви його дій. Деякі дослідники ототожнюють стимули й інтереси, а стимулювання визначають як об'єктивну основу економічних інтересів. Процес стимулювання передбачає обов'язковий комплекс стимулюючих впливів із-зовні, який викликає дії, спрямовані на реалізацію відповідних цілей господарювання й досягнення бажаного результату. Джерелом процесів стимулювання є потреби [9].

У більшості наукових видань, економічне стимулювання розглядають як систему

Таблиця 1
**Обсяг реалізованої промислової продукції за основними видами промислової діяльності
у Волинській області у січні-березні 2017 року**

| Переробна промисловість | Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) без ПДВ та акцизу | |
|--|--|-------------------------------------|
| | тис. грн. | у % до всієї реалізованої продукції |
| Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів | 1444662,7 | 20,4 |
| Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів | 123753,9 | 1,7 |
| Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність | 1019401,8 | 14,4 |
| Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки | 23450,0 | 0,3 |
| Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції | 32710,7 | 0,5 |
| Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції | 265938,8 | 3,8 |
| Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування | 144219,5 | 2,0 |
| Машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування | 1482528,2 | 20,9 |

Джерело: [4].

заходів, що використовують матеріальні засоби з метою спонукати учасників виробництва працювати для створення суспільного продукту. Характер, форми і методи економічного стимулювання залежать від виробничих відносин, що склалися у суспільстві [1]. З точки зору суб'єкта управління під економічним стимулюванням розуміють економічне спонукання, використання матеріальних стимулів, які сприяють тому, щоб виробники, споживачі, покупці поводитися бажаним чином, до вигоди і на користь осіб, які застосовують стимулювання [2].

Зауважимо, що для всіх регіонів країни основним фактором стимулювання соціально-економічного розвитку є використання фінансового механізму, що має бути оснований на принципі оптимального розподілу фінансових ресурсів між різними регіонами країни для ефективного їх розвитку, спрямованого на економічне зростання та підвищення життєвого рівня населення [11].

На формування механізму стимулювання розвитку регіону впливає життєвий цикл процесу стимулювання, який може бути представлений у вигляді послідовного ланцюга: закріплення стимулів у нормативно-правовому полі – інформування суб'єктів стимулювання про існуючу систему стимулів – усвідомлення суб'єктами стимулювання дії стимулів – реалізація дій викликаних в результаті стимулювання [9].

Дієвою складовою механізму стимулювання розвитку регіону є залучення макроекономічних інструментів механізму стимулювання інноваційних процесів. У розвинених країнах світу пряме стимулювання інноваційного розвитку орієнтовано на визначення дослідницької організації та реалізацію конкретного інноваційного проекту. Серед методів прямого впливу в сучасних системах стимулювання використовують традиційні держзамовлення, цільові субсидії і систему грантів. Держзамовлення стають стимулом для важливих технологічних інновацій. В умовах глобалізації механізм стимулювання інноваційної активності виходить за національні межі. Поступово формується національний механізм науковими дослідженнями й розробками [7].

Стимулювання процесу промислового виробництва та використання природних ресурсів здійснюється за допомогою економічних інструментів.

Відомо, що державне регулювання економіки ґрунтується на системі державних інструментів (регуляторів), які можна поділити на три види: правові, адміністративні та економічні.

Економічні інструменти відіграють найважливішу роль у державному регулюванні економічних процесів. До них відносять оподаткування, ціноутворення, кредитування, інвестування [13].

Вважаємо, що інструменти стимулювання розвитку переробних виробництв на базі природно-ресурсних комплексів можна поділити на такі види: політико-правові та економічні.

На нашу думку, методи економічного стимулювання розвитку переробних виробництв на базі природно-ресурсних комплексів Волинської області можна об'єднати в такі групи:

- інвестиційні (проведення зваженої інвестиційної політики з боку держави, що створить сприятливий інвестиційний клімат для розвитку переробних виробництв);
- податкові (створення особливої максимально спрощеної системи оподаткування для підприємств, що займаються переробкою сировини в природно-ресурсній сфері; удосконалення структури оподаткування; зміна податкового стимулювання);
- фінансово-кредитні (надання пільг, дотацій, кредитів зі сторони держави; створення привабливої фінансово-кредитної системи розрахунків; безвідсоткове кредитування);
- інноваційні (стимулювання інноваційної діяльності на державному та місцевому рівнях).

Переробна промисловість Волинської області потребує значних капіталовкладень та зусиль для створення та розвитку переробних виробництв на базі природно-ресурсних комплексів, як зі сторони держави, так і зі сторони окремих суб'єктів господарювання.

Саме це, на нашу думку, гальмує розвиток переробних виробництв, адже значні капіталовкладення в дану сферу діяльності

супроводжуються і значним ризиком. Також, на розвиток переробних виробництв негативно впливають певні законодавчі обмеження, бюрократизм, та небажання з боку державної влади сприяти розвитку регіону.

Створення та розвиток підприємств, що займаються повною переробкою продуктів природно-ресурсної сфери дозволить забезпечити місцеве населення стабільною роботою, підвищити рівень соціально-економічного розвитку регіону, сприятиме надходженню зарубіжних інвестицій та наповненню бюджетів усіх рівнів тощо.

Тому, подальше поглиблення наукових досліджень у сфері економічного стимулювання розвитку переробних виробництв у природно-ресурсній сфері на території Волинської області дозволить отримати позитивний ефект і в суміжних видах економічної діяльності та наблизити нашу країну до європейських стандартів життя населення та ведення бізнесу у природно-ресурсній сфері.

Список використаних джерел

1. Большая Советская Энциклопедия [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bse.sci-lib.com/article/125669>.
2. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. — М. : Книжный мир, 2003. — 895 с.
3. Герасимчук З. В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика : монографія / З. В. Герасимчук. — Луцьк : Надстир'я, 2008. — 528 с.
4. Державна служба статистики України: Головне управління статистики у волинській області: офіц. веб-сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>.
5. Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України»: Засади формування господарських систем на базі природно-ресурсних ком-

- плексів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ecos.kiev.ua/news/view/445>.
6. Дудюк В. С. Економічні інструменти стимулювання раціонального використання недеревинних ресурсів лісу (на прикладі березового соку): Автореф. дис...канд. екон. наук: 08.08.01 / В. С. Дудюк; Укр. держ. лісотехн. ун-т. — Львів, 2001. — 20 с.
7. Жук М. В. Регіональна економіка : підручник / М. В. Жук. — К. : Академія, 2008. — 416 с.
8. Загородній А. Г. Оцінювання привабливості ринків реалізації продукції в процесі формування стратегії розвитку підприємства / А. Г. Загородній, В. М. Чубай // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. — Вип. 250, Т. III. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. — С. 626—630.
9. Кропивцова Н. І. Механізм стимулювання соціально-економічного розвитку регіону [Електронний ресурс] / Н. І. Кропивцова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. — 2013. — Вип. 1(1). — С. 219—226. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_1\(1\)_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_1(1)_3).
10. Миронова Т. Л. Управління розвитком регіону : навч. посіб. / Т. Л. Миронова [та ін.]. — К. : Центр навчальної літератури, 2006. — 328 с.
11. Тарангул В. І. Теоретичний базис формування фінансового механізму стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів [Електронний ресурс] / В. І. Тарангул // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер. : Економіка. — 2011. — Вип. 17. — С. 138—143. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznoa_2011_17_18.
12. Хвесик М. А. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів : монографія / М. А. Хвесик, В. А. Голян. — К. : Кондор, 2007. — 480 с.
13. Цуркан І. М. Стимулювання економічного розвитку промислових підприємств засобами податкового регулювання [Електронний ресурс] / І. М. Цуркан // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. — 2006. — Вип. 12. — С. 261—267. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdnuzt_2006_12_57.
14. Шубалий О. М. Перспективи розвитку поглибленої деревообробки у Волинській області / О. М. Шубалий // Економічні науки: зб. наук. пр. Луцького НТУ. Вип. 11 (43). — Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2014. — С. 309—316. — (Серія «Регіональна економіка»).

PETRO KOSINSKYI
Lutsk

THE DEVELOPMENT OF PROCESSING INDUSTRIES BASED ON LOCAL NATURAL RESOURCE AS THE DRIVING FORCE OF SOCIO-ECONOMIC REHABILITATION REGION

The article proved the importance of processing industries based on local natural resource systems as the driving force of social and economic growth of the region.

It was found that natural-resource centers in Ukraine are significant hidden potential and actual development and play important for the rise of the national economy and social situation in the country.

Based on the analysis, it was found that the processing industry Volyn region is not working at full capacity and in need of economic stimulation. Many mining companies (such as fuel and energy and timber sector) sell their products (including raw materials) to other regions of the country for further processing or transport across the border to neighboring states.

Therefore, we believe that state and local governments should establish a system of economic incentives for the development of deep processing of natural resources.

Key words: natural resource sector, natural resource centers, socio-economic development, processing production, economic incentive mechanism to stimulate economic instruments, region.

ПЕТР КОСИНСКИЙ
г. Луцк

РАЗВИТИЕ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ НА БАЗЕ МЕСТНЫХ ПРИРОДНО-РЕСУРСНЫХ КОМПЛЕКСОВ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОДЪЕМА РЕГИОНА

В статье обосновано важность развития перерабатывающих производств на базе местных природно-ресурсных комплексов как движущей силы социально-экономического подъема региона.

Было обнаружено, что природно-ресурсные комплексы в Украине имеют весомый реальный и скрытый потенциал развития и играют важное значение для подъема национальной экономики и социального положения в государстве.

На основе проведенного анализа установлено, что перерабатывающая промышленность Волынской области не работает на полную мощность и требует экономического стимулирования развития. Многие из добывающих предприятий (например, топливно-энергетического комплекса и лесоперерабатывающей сферы) продают свою продукцию (в частности, сырье) другим регионам страны для дальнейшей переработки или транспортируют через границу в соседние государства.

Поэтому, мы считаем, что государство и органы местного самоуправления должны сформировать систему экономического стимулирования развития углубленной переработки природных ресурсов.

Ключевые слова: природно-ресурсная сфера, природно-ресурсные комплексы, социально-экономическое развитие, перерабатывающие производства, экономическое стимулирование, механизм стимулирования, экономические инструменты, регион.

Стаття надійшла до редколегії 07.06.2017

УДК 621.311.16:330

СВІТЛАНА ШАСТУН

м. Житомир

shastunsvetlana@gmail.com

ОСНОВИ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджується багатогранність поняття «енергоефективність» та «енергоефективний розвиток». Визначено, що багатогранність понять виявляється в аспектах, видах потенціалу та заходах енергоефективності. Аспектами енергоефективного розвитку запропоновано вважати технічний, економічний, соціальний, управлінський та екологічний. Визначено, що до заходів забезпечення енергоефективного розвитку підприємств в науковій літературі відносять економічні, організаційні, балансові, технічні, структурні. Запропоновано елементами енергоефективного розвитку підприємства вважати енергоефективне мислення, енергоефективну поведінку та стратегію енергоефективного розвитку. Проаналізовано практичні напрями реалізації енергоефективної поведінки.

Ключові слова: енергоефективність, розвиток, підприємств, аспекти, напрями, заходи.

Інтенсивне використання енергетичних ресурсів в світовому масштабі призвело до низки екологічних проблем (накопичення викидів вуглекислого газу в атмосфері внаслідок спалювання ресурсів, та, як наслідок, глобальні зміни клімату; затоплення земель та знищення цілих екосистем внаслідок використання гідроенергетики; проблема утилізації відходів роботи атомних електростанцій та катастрофічні наслідки аварій на АЕС

та ін.). Крім того, досить гострою є проблема вичерпання енергетичних ресурсів на противагу постійно зростаючому попиту на енергію. Все вищепераховане створює потужний стимул пошуку можливих шляхів виходу з існуючої ситуації, і забезпечення енергоефективного розвитку сьогодні є пріоритетним напрямом.

Енергоефективність, безсумнівно, на сьогодні займає пріоритетне місце в енергетичній та

економічній стратегії України. Це зумовлено рядом факторів, серед яких найбільш значимими є: поступове вичерпання природних ресурсів; висока енергоємність галузей, що негативно відбивається на конкурентоспроможності та інвестиційній привабливості вітчизняних підприємств; залежність України від імпорту енергоресурсів, а, отже, і від країн-постачальників цих ресурсів, їх зовнішньої політики та політичного становища; щорічне зростання обсягу споживання електроенергії; зростання цін на імпортовані енергоресурси; екологічна ситуація в Україні та у світі в цілому та ін.

Питанням енергоефективності та енергоефективного розвитку присвячені праці таких науковців, як О. М. Суходоля [7], Є. В. Чумаков [10], В. В. Микитенко [5], Т. І. Салашенко, М. В. Афанасьєва [2], Т. Ф. Хан [9], В. Р. Купчак [3] та інших.

Проведене дослідження дало змогу встановити, що увага дослідників в основному приділяється питанням енергоефективності на державному або регіональному рівні, питання ж реалізації енергозберігаючих заходів та забезпечення енергоефективного розвитку підприємств залишаються відкритими.

Метою дослідження є визначення основ енергоефективного розвитку підприємств.

Вищою стадією енергоефективності є енергоавтономність, тобто незалежність від зовнішніх енергетичних ресурсів. В українських реаліях, як зазначає В. Р. Купчак [3, 27], такої стадії досягнути важко, враховуючи низький рівень розвитку енергоефективних технологій та їх недоступність для домогосподарств і підприємств. Ціною енергоефективності є високі початкові витрати на проектування і дорогі технології, а результатом – економія на енергоносіях і незалежність від їх постачальників.

На основі проведеного дослідження запропонуємо власне визначення енергоефективності підприємства, яке найбільш точно, на нашу думку, відображає сутність даного поняття: енергоефективність підприємства – це результуючий показник (або комплекс показників) економічної діяльності підприємств, спрямованої на забезпечення корисного використання енергетичних ресурсів

(зменшення обсягу енергії, що витрачається на виробництво одиниці продукції), за певний період часу, що характеризує соціально-екологічну відповідальність підприємств.

Багатогранність поняття енергоефективності проявляється у різних аспектах [2, 17]:

Технічний – властивість технічного забезпечення щодо вилучення максимального обсягу корисної енергії з доступних видів енергетичних ресурсів при умові обмежених науково-технічних та матеріальних ресурсів.

Економічний – властивість еколого-соціально-економічної системи щодо отримання максимального економічного результату від використання енергетичних ресурсів за умови обмеженості науково-технічних знань, інформаційних, матеріальних, фінансових та енергетичних ресурсів.

Соціальний – властивість еколого-соціально-економічної системи щодо забезпечення потреб населення в енергії за умови обмеження технічних ресурсів (виробників) та фінансових ресурсів (споживачів). Вважаємо, що соціальний аспект енергоефективності доцільно доповнити соціальною відповідальністю за використання природних ресурсів перед державою, споживачами, населенням.

Екологічний – можливість отримання мінімально шкідливих екологічних результатів за умови обмеженості науково-технічних знань, матеріальних та природних ресурсів для їх подолання.

На нашу думку, даний перелік аспектів енергоефективності не є достатнім. Вважаємо потрібним доповнити список аспектів енергоефективності наступним.

Управлінський аспект – це можливість отримання максимального економічного результату від використання енергетичних ресурсів завдяки реалізації комплексу управлінських рішень, заходів та механізмів. Оскільки енергоефективність в більшій мірі – це результативний показник діяльності (підприємства, держави, регіону), який формується під впливом багатьох чинників та в більшій мірі залежить від успішності реалізованих управлінських дій, вважаємо, що управлінський аспект енергоефективності є найбільш ваговим. Управлінський аспект енергоефективності реалізується на різних

рівнях: світовому (у вигляді міждержавних програм, меморандумів, хартій, директив), державному (у вигляді законів, наказів, державних програм розвитку), галузевому (у вигляді програм та стратегій розвитку), регіональному (у вигляді регіональних програм розвитку, проектів), на рівні підприємства (у вигляді стратегій, політики енергоефективного розвитку, програм стимулювання тощо).

Аспекти енергоефективності проявляються завдяки наявному (накопиченому) потенціалу. Під потенціалом енергоефективності в широкому значенні розуміють можливе зростання рівня енергоефективності на підприємстві внаслідок реалізації комплексу заходів, які не потребують значних витрат, в результаті використання існуючих (накопичених) можливостей.

В науковій літературі виокремлюють такі види потенціалу енергоефективності підприємства, як технологічний, економічний та ринковий [6, 14–15, 9,–29].

Технологічний потенціал енергоефективності полягає у можливості забезпечення більш ефективного використання енергетичних ресурсів завдяки зміні (або модернізації) технологічного забезпечення на обладнання з вищими показниками продуктивності або нижчими – споживання енергії.

Економічний потенціал полягає у нереалізованих можливостях щодо заміни існуючого обладнання на більш ефективне та використання енергозберігаючого обладнання. На нашу думку, трактуючи таким чином

економічний потенціал енергоефективності, автор надто звужує його значення та частково ототожнює з технологічним. Вважаємо, що економічний потенціал енергоефективності полягає також у можливості забезпечення більш ефективного використання енергоресурсів шляхом удосконалення існуючої системи управління енергоефективністю. На практиці може бути реалізований шляхом впровадження енергоменеджменту, формування енергетичного відділу, підвищення обізнаності працівників у проблемах енергоефективності, нормування енергетичних витрат на виробництво одиниці продукції (на технологічний процес), розробки енергетичної стратегії та політики тощо.

Ринковий потенціал енергоефективності зумовлений ринковою ситуацією, що склалась на момент прийняття управлінських рішень щодо реалізації енергоефективних заходів. На нашу думку, трактувати даний потенціал доцільно з точки зору актуальності проблеми енергоефективності в суспільстві та можливості отримання конкурентних переваг в очах споживачів.

Щодо визначення заходів енергоефективності більшість науковців [2, 5, 4] поділяють думку про наступний поділ заходів на групи:

- економічні заходи, до яких відносять методи економічного стимулювання та мотивації (премії, надбавки, різні бонуси);
- організаційні заходи, до яких відносять дії, що можуть змінити динаміку використання енергоресурсів (можуть покращити поточний стан без суттєвих інвестицій за рахунок оптимізації режимів роботи обладнання, впровадження автоматичних систем обліку енергоресурсів тощо);
- технічні (технологічні) заходи, які зосереджуються на удосконаленні технічних характеристик обладнання шляхом модернізації та ремонтних робіт або повної заміни технічного забезпечення підприємства;
- структурні заходи, які передбачають зміну методів виробництва чи переорієнтування виробництва на менш енергомістку продукцію;
- балансові заходи, які дозволяють підвищити показники енергоефективності за рахунок масштабу виробництва, тобто зростання рівня завантаженості виробничих потужностей.

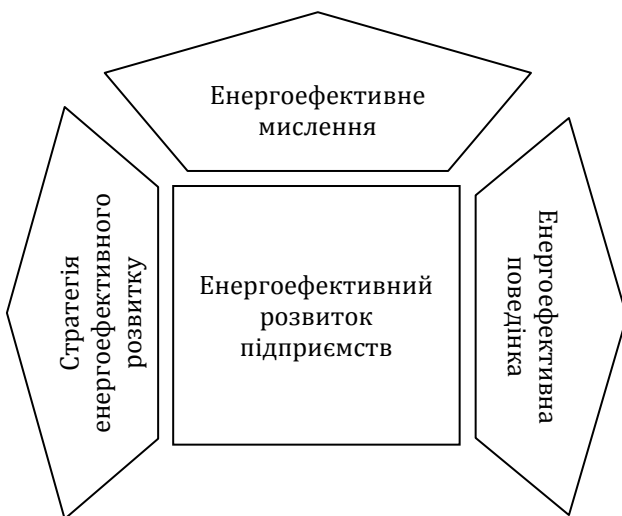


Рис. 1. Елементи енергоефективного розвитку підприємства

Забезпечення практичного виконання заходів з енергоефективності на підприємстві не лише в поточному проміжку часу, а й планування подібних заходів в стратегічній перспективі характеризує енергоефективну поведінку підприємства.

Енергоефективна поведінка підприємства має на меті досягнення певного рівня енергоефективності (середнього і вище) завдяки розвитку певних характеристик підприємства: екологічності, стійкості відносно змін на ринку енергоресурсів, управління витратами на енергоресурси, інноваційності, гнучкості, надійності енергопередачі та енерговикористання. Відповідно, ключовими характеристиками енергоефективної поведінки можна назвати наступні: інноваційно-інвестиційне забезпечення енергоефективності, маркетинг ринку енергоресурсів, організація певного рівня управління енергоефективністю тощо [10, 29–34].

Енергоефективна поведінка є одним із елементів енергоефективного розвитку підприємства (рис. 1).

Визначимо, що матимемо на увазі під енергоефективним розвитком підприємства у даному дослідженні.

Оскільки розвиток – це процес, в результаті якого відбувається зміна якості чогонебудь, перехід від одного якісного стану до іншого, вищого [1], відповідно енергоефективним розвитком підприємства можемо назва-

ти процес реалізації комплексу технологічних, управлінських, організаційних та ін. заходів, результатом яких є якісна зміна корисного використання енергетичних ресурсів (зменшення обсягу енергії, що витрачається на виробництво одиниці продукції) в цілому або в певних підсистемах підприємства, та створення економічного, соціального та екологічного ефектів.

Охарактеризуємо більш детально елементи енергоефективного розвитку (рис. 1).

Енергоефективне мислення (енергоефективне бачення) – одна із найважливіших складових в українських реаліях. Енергоефективне мислення – це усвідомлення значення та важливості енергозберігаючих та енергоефективних дій щодня і повсякчас (на роботі в дома). Енергоефективне мислення – відносно новий світогляд, який реалізується в бережливому ставленні людини до природи і енергетичних ресурсів [8].

Для досягнення енергоефективного мислення в Україні проводять виставки, семінари, однак дієвих результатів поки не досягнуто. Можливими заходами по формуванню енергоефективного бачення (мислення) персоналу підприємства можуть бути: ділові ігри з заданої тематики; курси, тренінги, конференції; розвиток корпоративної культури та корпоративного бачення стосовно екологічної відповідальності; перегляд документальних фільмів; проведення тематичних занять



Рис. 2. Напрями реалізації енергоефективної поведінки підприємств

у співпраці з навчальними закладами та регіональними органами влади; розповсюдження інформації, в т. ч. візуальної, щодо значення енергоефективності (у вигляді брошур, листівок, презентацій), реалізації стратегії підприємства, показників використання та економії енергетичних ресурсів підприємства в цілому та окремих відділів тощо.

Дані заходи дозволять проінформувати персонал стосовно заходів по досягненню енергоефективності, що вже впроваджені на підприємстві, показати вклад кожного підрозділу, зацікавити та створити відчуття причетності та спільної мети, що на практиці може дати вагомий економічний ефект.

Енергоефективна поведінка є логічним продовженням формування енергоефективного мислення на підприємстві. Таким наступним етапом буде практична реалізація конкретних дій з енергоефективності та визначення стратегічних орієнтирів діяльності в даній сфері. Енергоефективна поведінка підприємства буде базуватися на існуючому рівні розвитку та набиратиме розмаху при накопиченні технічного, інтелектуального, управлінського та ін. видів потенціалу.

Практична реалізація енергоефективної поведінки може бути здійснена в межах деяких напрямів, які ми об'єднали у наступні групи: енергоефективність будівель, енергоефективність приміщень, енергоефективність обладнання (технологій), енергоефективність транспорту (рис. 2).

Енергоефективність будівель – заходи, спрямовані на забезпечення загальної енергоефективності будівель виробничого чи адміністративного призначення шляхом мінімізації витрат енергії. До них можуть бути віднесені: термомодернізація будівель (за допомогою сендвіч-панелей), покрівель (обшиття ізоляційними матеріалами та утеплюючими матеріалами), систем вентиляції (за рахунок встановлення повітряних клапанів, втулок), встановлення сонячних панелей тощо.

Енергоефективність приміщень – заходи, спрямовані на забезпечення максимального рівня тепла та освітлення в приміщенні за рахунок мінімальних витрат енергетичних ресурсів. До таких заходів відносимо теплоізоляцію приміщень, встановлення енергозберігаю-

чих склопакетів, використання світлодіодних світильників, використання твердопаливних котлів та систем променевого обігріву, регуляторів температури повітря, рекуператорів теплоти вентиляційного повітря тощо.

Енергоефективність обладнання (технології) – заходи, спрямовані на забезпечення меншого споживання енергетичних ресурсів на одиницю виробленої продукції або виробництво продукції більшої кількості (вищої якості) з тими ж чи меншими затратами енергетичних ресурсів. До таких заходів відносимо модернізацію або купівлю обладнання з більш високими показниками енергоефективності, нормування витрат енергетичних ресурсів, закупівлю енергоефективних матеріалів.

Енергоефективність транспорту – найменш розвинений напрям в Україні. До заходів, що забезпечують енергоефективність транспорту, відносять: диверсифікація видів палива (в т. ч. використання палива отриманого з використанням відновлюваних джерел енергії, наприклад, біопаливо, стиснений газ), оптимізація перевезень, своєчасний ремонт та оновлення транспортного складу підприємства тощо.

Однак, безсистемна енергоефективна поведінка не матиме в результаті вагомий значення в діяльності підприємства, тому необхідно формувати та впроваджувати стратегію енергоефективного розвитку (енергоефективну стратегію).

Стратегія енергоефективного розвитку підприємства – це комплексний план заходів у сфері енергоефективності, реалізація якого дозволить мінімізувати витрати на енергетичні витрати, знизити енергоемність продукції та оптимізувати систему управління постачання та споживання енергетичних ресурсів.

Відома консалтингова компанія Ernst & Young, з підходом якої ми повністю згодні, зазначає, що стратегія енергоефективного розвитку охоплює процеси планування капітальних витрат та операційних бюджетів, узгоджується з екологічними та виробничими програмами та охоплює такі сфери [11, 4]:

1) Енергетичний менеджмент – вагомий інструмент енергетичної діагностики, планування та контролю показників ефективності використання енергетичних ресурсів, оцінки

потенціалу енергоефективності та розробки заходів щодо покращення ситуації;

2) Відновлювальні джерела енергії – використання відновлювальних (альтернативних) джерел енергії сьогодні надзвичайно перспективний шлях розвитку і з точки зору зниження витрат на енергоресурси, і забезпечення стійкого розвитку підприємства в цілому;

3) Модернізація виробництва – забезпечує оновлення технічного забезпечення підприємства з урахуванням нових технологій, в т.ч. енергоефективних;

4) Технічний стан виробництва – моніторинг технічного стану дозволяє оцінити поточні показники енергоефективності та використовувати їх при плануванні ремонтних робіт;

5) Операційна ефективність – один з інструментів забезпечення показників енергоефективності на певному рівні.

Не дивлячись на ряд причин, що стимулюють до енергоефективного розвитку (висока ціна на енергоносії, яка постійно зростає, можливість зниження виробничих витрат та, відповідно, собівартості продукції, зменшення екологічних збитків, можливий розвиток відновлюваної енергетики, посилення конкурентоспроможності та зростання вартості підприємства та ін.), в Україні існує ряд бар'єрів (факторів), що стримують його. В науковій літературі застосовано різні підходи, проаналізуємо основні з них.

В аналітичних матеріалах Міжнародної Енергетичної Асоціації [12] бар'єрами енергоефективного розвитку в Україні називають наступні:

1. Структурні – бар'єри, що створюють значну кількість перепон, від загальної структури ринку енергоефективних технологій до інституційних та адміністративних питань, що можуть чинити вплив на реалізацію енергоефективних проектів. В цю групу відносять:

– ринкові – організація ринкових відносин та цінові диспропорції не забезпечують розвиток енергоефективності (проблеми, пов'язані з конфліктом інтересів, некупність проектів, високий рівень невизначеності, монополії на енергоресурси, відсутність даних і Міжнародного протоколу виміру та верифікації);

– законодавчі (регулятивні) – неефективна державна політика не створює стимулів для інвестицій в енергоефективні проекти (високі митні ставки на енергоефективні матеріали та обладнання, перехресне субсидювання, недосконалі податкові пільги).

2. Фінансові – бар'єри, що полягають у відсутності власних та складністю отримання залучених коштів на здійснення інвестицій в енергоефективні проекти (значні капітальні витрати, довгий термін окупності, відсутність налагодженого механізму фінансування енергоефективних проектів зі сторони банків, значна ризикованість таких проектів).

3. Поведінкові – бар'єри, спричинені недостатнім усвідомленням та поінформованістю про значення і переваги енергоефективності, небажанням щось змінювати (недолік кваліфікованих кадрів, відсутність достатньої інформації для прийняття рішень, неекономічні рішення).

На нашу думку, дана характеристика бар'єрів досить об'ємна, дозволяє в повній мірі оцінити стримуючі фактори енергоефективного розвитку та розробити заходи щодо мінімізації їх впливу на рівні підприємства. Для подолання структурних бар'єрів необхідний перегляд державної політики та розробка адекватних заходів їх подолання.

Таким чином, визначили, що бар'єри енергоефективного розвитку в Україні потребують детального опрацювання та розробки низки заходів, в першу чергу державних, для зниження їх впливу. Найбільш вагомими, на нашу думку, є фактори соціальний (інформативний), що характеризує низьку мотивацію персоналу підприємства до здійснення будь-яких заходів енергоефективного характеру, та правовий (законодавчий), що характеризує недосконалість українського законодавства, яке не створює стимули до енергоефективного розвитку.

Відсутність зацікавленості суб'єктів господарювання в енергоефективності в значній мірі спричинено недостатністю розуміння значення енергоефективного розвитку для підприємства. Між тим, можливими результатами такого розвитку можуть бути: зниження витрат на енергоресурси, зменшення ризиків діяльності, зростання продуктивності праці,

підвищення конкурентоспроможності на ринку та зростання вартості самого підприємства, впровадження довгострокових енергетичних технологій світового рівня, утилізація відходів від видів діяльності (особливо цінне для суб'єктів господарювання лісгосподарської галузі, сільськогосподарського рослинництва та тваринництва, оскільки саме в цих галузях спеціалісти відзначають найбільший потенціал біоенергетики) та, як наслідок, розвиток ринку екологічно чистих технологій та відновлюваної енергетики України в цілому.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на дослідження стратегії енергоефективного розвитку, етапів її формування.

Список використаних джерел

1. Академічний тлумачний словник [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://sum.in.ua/>.
2. Афанасьєв М. В. Стратегія підвищення енергоефективності промисловості регіону: теоретико-методичні аспекти формування: монографія / М. В. Афанасьєв, Т. І. Салашенко. — Х. : Вид. ХНЕУ імені С. Кузнеця, 2014. — 284 с.
3. Купчак В. Р. Стратегічне управління енергозбереженням в соціально-економічних системах регіону: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.05 / Володимир Романович Купчак; Одеська національна академія харчових технологій. — Одеса, 2016. — 420 с.
4. Маляренко В. А. Енергетика, довкілля, енергозбереження : монографія / В. А. Маляренко, Л. В. Лисак ; під ред. проф. В. А. Маляренка. — Х. :

«Рубікон», 2004. — 368 с.

5. Микитенко В. В. Енергоефективність промислового виробництва : монографія / В. В. Микитенко. — К. : Об'єднаний інститут економіки, 2004. — 281 с.
6. Сергеев Н. Н. Методологические аспекты энергосбережения и повышения энергетической эффективности промышленных предприятий: монография. — Ижевск : Изд-во «Удмуртский университет», 2013. — 116 с.
7. Суходоля О. М. Енергоемність валового внутрішнього продукту: тенденції та чинники впливу / О. М. Суходоля // Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президентові України. — 2003. — № 2. — С. 140—149.
8. Тварковская Е. Энергоэффективное мышление в Украине / Е. Тварковская // SocMart [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.socmart.com.ua/news/ukraine/read/7945/>.
9. Хан Т. Ф. Організаційно-економічне забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів на прикладі машинобудівних підприємств: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Тетяна Феліксівна Хан; Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут». — Харків, 2016. — 207 с.
10. Чумаков Е. В. Стратегическое управление энергоэффективностью промышленных предприятий: дис. ... канд. эк. наук: 08.00.05 / Евгений Викторович Чумаков; Белгородский государственный технологический университет имени В. Г. Шухова. — Белгород, 2013. — 161 с.
11. Ernst & Young [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. — Режим доступу: <http://www.ey.com>.
12. International Energy Agency [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. — Режим доступу: <http://www.iea.org/>.

SVETLANA SHASTUN

Zhytomyr

BASICS OF ENERGY EFFICIENT DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

In this article investigates complexity of the concept of «energy efficiency» and «energy efficient development». Determined that the complexity of the concepts was been found in aspects, types of potential and energy efficiency measures. Proposed to consider aspects of the energy-efficient development management, technical, economic, social and environmental. It was determined that the energy-efficient measures of ensuring development of enterprises in the scientific literature include economic, organizational, balance, technical, structural. Proposed to consider elements of energy efficient development of enterprises energy efficient thinking, energy efficient behavior and strategy for energy efficient development. Analysis of practical directions of energy-efficient behavior.

Keywords: energy efficiency, development, enterprises, aspects, directions, measures.

СВЕТЛАНА ШАСТУН

г. Житомир

ОСНОВЫ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследуется многогранность понятия «энергоэффективность» и «энергоэффективное развитие». Определено, что многогранность понятий проявляется в аспектах, видах потенциала и мероприятиях энергоэффективности. Аспектами энергоэффективного развития предложено считать технический, экономический, социальный, управленческий и экологический. Определено, что к мерам обеспечения энергоэффективного развития предприятий в научной литературе относятся экономические, организационные, балансовые, технические, структурные. Предложено элементами энергоэффективного развития предприятия считать энергоэффективное мышление, энергоэффективное поведение и стратегию энергоэффективного развития. Проанализированы практические направления реализации энергоэффективного поведения.

Ключевые слова: энергоэффективность, развитие, предприятий, аспекты, направления, мероприятия.

Стаття надійшла до редколегії 30.05.2017

УДК 005.332.4-047.44

ОКСАНА ЯРЕМЕНКО

jaremenko.or@gmail.com

ГАННА ЧЕЧОТКІНА

chechetkina.ann@gmail.com

м. Харків

МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто актуальні питання і проблеми конкурентоспроможності підприємств, розглянуто основні методи оцінки. Проведено аналіз конкурентного середовища з використанням методу П'ятифакторної моделі Портера. Визначено фактори й умови, що впливають на конкурентоспроможність підприємств, як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищі. Виявлені основні шляхи підвищення конкурентоспроможності.

Ключові слова: підприємство, конкурентоспроможність, споживач, фактори, умови, методи, оцінка.

Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств будь-якої форми власності, оптимізація їх функціонування і елементарне виживання в ринковому середовищі – фундаментальна проблема сучасної економіки. Від її вирішення багато в чому залежить якість відтворювальних процесів, прибутковість підприємств, їх адаптація до ринкових умов і подальший економічний зріст. Конкуренція представляється, з одного боку, ефективним механізмом природного регулювання ринкової економіки і відбору найбільш стійких з фінансової точки зору підприємств, здатних функціонувати в умовах ринку, а з іншого, – це легалізована форма економічної боротьби самостійних господарюючих суб'єктів, що випускають однорідну продукцію, за ринки збуту з метою отримання більш високих доходів.

В даний час термін «конкурентоспроможність» став одним з найбільш уживаних у науковій літературі. Політики, економісти, представники бізнесу, журналісти також широко його використовують, коли йдеться про необхідність інтеграції економіки країни в систему сучасного світового господарства.

Актуальність обраної теми полягає і в тому, що кінцева мета будь-якого підприємства – перемога в конкурентній боротьбі. Перемога не разова, не випадкова, а як закономірний підсумок постійних і грамотних зусиль підприємства. Досягається вона чи ні – залежить від конкурентоспроможності підп-

приємства, тобто від того, наскільки воно краще в порівнянні з аналогами – продукцією і послугами інших підприємств.

Дана проблема до недавнього часу практично не розглядалася в наукових працях вітчизняних економістів. І цьому є відповідне пояснення. Адміністративно-командні методи господарювання не сприяли становленню конкурентних відносин між підприємствами внаслідок обмеження свободи дій підприємницької діяльності, надмірного втручання держави в діяльність підприємств, нерозвиненість основних ринкових інститутів.

Перехід від адміністративно-командної до ринкової економіки сприяв значному зростанню цін на продукцію при одночасному зниженні якості пропонованих товарів. Таке положення справ стало можливим в результаті надмірної монополізації економіки, що виражалось у високій мірі концентрації і вузької предметної спеціалізації. Тому з метою регулювання монопольного ринку в 1993 р. був прийнятий закон «Про конкуренцію і обмеження монопольної діяльності на товарних ринках», який сприяв створенню нормативної бази конкурентних відносин.

Проблеми конкурентоспроможності підприємств досліджувалися і узагальнювалися у працях А. Н. Захарова, Т. Кінно, М. В. Маракулина, А. Селезньова, Л. М. Калашникова, М. К. Старовойтов, Б. Ф. Фоміна, Ц. Р. Светунькова і ін.

Мета даної статті – розкрити актуальність проблеми конкурентоспроможності підприємства, розглянути один із методів оцінки на прикладі і запропонувати основні шляхи підвищення конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність організації за структурою і змістом являє собою взаємообумовлену єдність конкурентоспроможності продукції та ресурсного потенціалу організації, а сутність – сукупність трудового і науково-виробничого потенціалу організації, здатного створювати і виробляти продукцію певного рівня конкурентоспроможності.

Поняття конкурентоспроможності підприємства дуже багатогранний і поширюється на всі складові діяльності підприємства, такі як товар і його основні характеристики, а також організаційні, фінансові та виробничі

характеристики самого підприємства. Конкурентоспроможність підприємства безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару – це здатність здійснювати прибуткову господарську діяльність в умовах жорсткої конкуренції [1, 90].

Конкурентоспроможність підприємства можна охарактеризувати як його потенційна якість, яке включає:

1. Здатність підприємства отримувати реальну оцінку очікувань цільової групи споживачів, а також простежувати тенденції споживчого поведінки. Іншими словами, підприємство повинне бути здатне своєчасно, об'єктивно і точно оцінювати споживчий попит як у даний час, так і прогнозувати його динаміку на майбутнє. Така оцінка можлива лише на базі наукової моделі цільової споживчої

Таблиця 1

Визначення «конкурентоспроможності»

| № | Автор | Визначення |
|---|-------------------------------------|---|
| 1 | Захаров А. Н. [3] | Конкурентоспроможність організації – володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єкта економічного змагання |
| 2 | Конно Т. [7] | Конкурентоспроможність підприємства – сукупність характеристик, що включають захоплену підприємством частку ринку, здатність підприємства до виробництва, збуту і розвитку, здатність вищої ланки керівництва до реалізації поставленої мети |
| 3 | М. В. Маракулін [6] | Конкурентоспроможність компанії – здатність компанії працювати в динамічному конкурентному середовищі при утриманні наявних конкурентних переваг, як мінімум, в незмінному вигляді (краще – з позитивною динамікою) |
| 4 | А. Селезньов [7] | Конкурентоспроможність – це обумовлене економічними, соціальними, політичними факторами становище товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках, що відображається через показники (індикатори), адекватно характеризують такий стан і його динаміку |
| 5 | Л. М. Калашникова [4] | Конкурентоспроможність підприємства – це комплексне поняття, яке обумовлено системою та управлінням якістю, якістю продукції, широтою і глибиною асортименту, затребуваного суспільством або окремими його членами, стабільним фінансовим станом, здатністю до інновацій, ефективним використанням ресурсів, цілеспрямованою роботою з персоналом, рівнем системи товароруху і сервісу, іміджем фірми |
| 6 | М. К. Старовойтов, Б. Ф. Фомін [11] | Конкурентоспроможність – «рівень підприємства» – є загальною мірою інтересу та довіри до послуг підприємства на фондовому, фінансовому й трудовому ринках. У числі головних визначальних чинників цього заходу виступають вартість підприємства, технічна оснащеність робочих місць, реалізована концепція управління, управлінські технології, організаційна система, людський капітал, стратегічний маркетинг, технічна, інвестиційна та інноваційна політики |
| 7 | С. Г. Светуньков [10] | Конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, який має визначену частку відповідного ринку, що характеризує ступінь відповідності техніко-функціональних, економічних, організаційних і інших характеристик об'єкта вимогам споживачів, визначає частку ринку, що належить даному об'єкту, і перешкоджає перерозподілу цього ринку на користь інших об'єктів |

групи, враховує її економічні, соціально-культурні та психологічні чинники, розробленої методами сучасної соціології та маркетингу;

2. Здатність організувати виробництво, результати якого будуть відповідати очікуванням цільової групи споживачів як найбільш корисного товару по відношенню ціна-якість. Говорячи про результати, мається на увазі не тільки споживчі якості товару, що випускається, але і його маркетингові якості (ціна, гарантії, післяпродажне обслуговування тощо);

3. Здатність проводити ефективну поточну маркетингову політику;

4. Здатність знаходити і створювати умови для зниження витрат на забезпечення факторами виробництва – капіталом, робочою силою, сировиною і матеріалами, енергією на одиницю проданої продукції;

5. Здатність до створення та утримання технологічного виробництва над іншими

членами галузевої співтовариства, що вимагає своєчасного оновлення застосовуваних технологій. Це може ставитися до виробництва, збуту, управління;

6. Здатність планувати, організувати й проводити ефективну стратегію в сферах виробництва і маркетингу на основі інновацій;

7. Створення і розвиток високого кадрового потенціалу, як на виконавській, так і на управлінському рівнях. Якість виконавського персоналу проявляється в його здатності ефективно використовувати наявні на підприємстві виробничі технології та готовності до освоєння перспективних технологій [2, 43].

Все разом це розширює можливості підприємства і знижує його питомі витрати на фінансовому, сировинному інших ринках, що відбивається на ціні продукції і отриманого нею прибутку.

З розвитком конкуренції у всіх сферах життєдіяльності людини зростає інтерес до

Таблиця 2

Методи аналізу конкурентоспроможності підприємства

| № | Метод оцінки | Короткий опис |
|---|-------------------------------------|--|
| 1 | SWOT-аналіз | методика стратегічного аналізу, що дозволяє оцінити конкурентоспроможність фірми з точки зору сильних, слабких сторін продукту, можливостей та загроз ринку |
| 2 | PEST-аналіз | маркетинговий інструмент, призначений для виявлення політичних (Political), економічних (Economic), соціальних (Social) і технологічних (Technological) аспектів зовнішнього середовища, які впливають на бізнес компанії |
| 3 | SWW-аналіз | аналіз сильних, нейтральних і слабких сторін організації. Як показала практика, в ситуації стратегічного аналізу внутрішнього середовища організації в якості нейтральної позиції найкраще фіксувати середньоринкове стан для даної конкретної ситуації |
| 4 | Аналіз конкурентів | передбачає: вивчення існуючих і потенційних конкурентів; визначення та оцінку стратегій позиціонування конкурентів; виявлення і аналіз слабких і сильних сторін конкурентів; оцінку сприйняття конкурентів цільовими групами споживачів; аналіз рекламної та PR-діяльності конкурентів |
| 5 | КФУ | Ключові фактори успіху є загальні для всіх підприємств галузі фактори, реалізація яких відкриває перспективи поліпшення своєї конкурентної позиції. Справа не в тому, може чи не може конкретна фірма в даний час реалізувати ці фактори. Задача полягає у визначенні факторів, що дають у даній галузі ключ до успіху в конкуренції |
| 6 | Методика McKinsey / GE | метод аналізу, що дозволяє визначити найкращі ринки для компанії на основі оцінки двох критеріїв: конкурентоспроможність продукції і привабливість галузі |
| 7 | Модель 5 сил Портера | методика оцінки конкурентоспроможності та стійкості бізнесу з точки зору факторів зовнішнього і внутрішнього середовища компанії |
| 8 | Багатокутник конкурентоспроможності | методика визначення порівняльного положення товару компанії по відношенню до ключових конкурентів |

питань управління конкурентоспроможністю підприємств. Щорічно у вітчизняній і в зарубіжній пресі публікується велика кількість наукових робіт в даній області. Різноманіття публікацій, застосування в них різного понятійного апарату, методів дослідження побічно показує складність категорії «конкурентоспроможність підприємства». При аналізі публікацій в області конкурентоспроможності підприємств виявляється, що кожен автор в залежності від цілей і завдань дослідження, досліджуваних об'єктів, вимог суб'єктів рин-

кових відносин дає своє визначення конкурентоспроможності підприємства. Так, в результаті вивчення лише невеликої кількості праць з даної тематики було виявлено більше 10 визначень, деякі з них наведено в табл. 1.

Різноманітність методологічних підходів до визначення конкурентоспроможності підприємства не дозволяє встановити сутність цього поняття, склад його смислово-творчих елементів, які необхідні для розробки методів оцінки конкурентоспроможності підпри-

Таблиця 3

Приклад одного з методів оцінки

Основні відомості про ТОВ «Автолідер»

| | |
|-------------------------------------|---|
| Назва | «АвтоЛідер» |
| Організаційно-правова форма | Товариство з обмеженою відповідальністю |
| Тип підприємства Юридичний адрес | Приватне, комерційне- |
| Режим роботи | пн-нд 10:00–20:00 |

Основні види діяльності компанії:

- технічне обслуговування та ремонт європейських автомобілів, включаючи всі види діагностики,
- кузовний ремонт,
- фарбування,
- ремонт двигунів і ходової частини будь-якої складності,
- ремонт АКП,
- ремонт електрики,
- балансування,
- шиномонтаж,
- сход-розвал,
- всі види тюнінга

Корпоративним клієнтам автосервіс «Автолідер» пропонує обслуговування і ремонт за спеціальним програмам, спрямованим на підтримання машин в постійному робочому стані. Такі програми включають: пільгові ціни, стислі терміни ремонту і ТО, сезонну підготовку автомобілів, роботу з персональним менеджером, індивідуальний підхід, зберігання гуми, ремонт і особистих автомобілів співробітників Компанії з корпоративними тарифами, інші переваги

В автосервісі «Автолідер» особлива увага приділяється підвищенню якості послуг. В умовах жорсткої конкуренції на ринку автосервісу цей найважливіший чинник дозволить підприємству зберегти і розширити коло наших клієнтів, гарантуючи їм стабільно високу якість послуг. Кожен етап робіт ретельно контролюється відділом технічного контролю СТО «Автолідер». Реалізація політики щодо підвищення якості надаваних послуг, дозволить проводити ремонт і технічне обслуговування автомобілів в максимально короткі терміни і за доступними споживачам, цінами

Пріоритетний напрямок політики – зміцнення репутації фірми як стабільного підприємства та завоювання довіри клієнтів, що досягається за рахунок:

1. Застосування ефективної системи менеджменту якості.
2. Перспективного планування роботи структурних підрозділів фірми.
3. Створення сприятливої корпоративної середовища, в якій кожен працівник упевнений у своїй цінності для фірми.
4. Постійного підвищення професійного рівня персоналу.
5. Використання для ремонту автотранспорту запасних частин і комплектуючих, рекомендованих заводами-виготовлювачами.
6. Зниження кількості реклаमाцій.
7. Персональної відповідальності кожного співробітника фірми, від робітника до директора, за якість виконаної роботи

ємства та прийняття управлінських рішень по моделюванню її рівня. Різне розуміння одного й того ж явища суб'єктами ринку при спільній їх діяльності може перешкоджати узгоджених дій. В даний час відсутні загальноприйняті, що задовольняють всіх суб'єктів ринку методів оцінки конкурентоспроможності не тільки підприємств, але і інших об'єктів (товарів, послуг, галузей, регіонів, країн).

Розробка проблеми конкурентоспроможності товарів і послуг безпосередньо залежить від обраного методу оцінки. Зазначимо, що оцінка спроможності товару конкурувати проводиться шляхом зіставлення параметрів аналізованої продукції з параметрами бази порівняння, оскільки конкурентоспроможність товару або іншого об'єкта – поняття відносне, тобто про нього можна говорити тільки при порівнянні з іншим об'єктом.

Як у закордонній, так і у вітчизняній економічній літературі наводиться велика кількість різних методів аналізу конкурентоспроможності підприємства (табл. 2). В теорії маркетингу існують зручні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства, розглянемо найбільш популярні з них. Проводячи дослідження конкурентоспроможності діяльності підприємства, необхідно пам'ятати, що чим ретельніше складено аналіз, тим простіше буде визначити ефективні заходи по підвищенню якості продукту.

Розглянемо більш детально в таблиці 3 один з представлених у таблиці 2 методів оцінки конкурентоспроможності на прикладі ТОВ «Автолідер».

Проведемо аналіз конкурентного середовища ТОВ «Автолідер» з використанням методу П'ятифакторної моделі Портера.

Сила 1: загроза появи нових конкурентів.

За період з 2007 по 2016 роки ситуація на ринку істотно змінилася. В першу чергу, це проявилось через збільшення кількості комерційних структур і приватних підприємців, охочих займатися продажем та ремонтом автомобілів.

Ринок продажу та ремонту автомобілів у Росії перебуває на стадії зростання, що демонструє зростання обсягів реалізації автомобілів та послуг з ремонту. Таким чином,

враховуючи наявність зростання попиту на автомобілі зростає попит на ремонт автомобілів і ймовірність появи нових конкурентів у галузі залишається високою. Серед приватних організацій на ринку продажу та ремонту автомобілів переважають товариства з обмеженою відповідальністю (60–80%), у той час як частка відкритих і закритих акціонерних товариств зменшується.

Висновок: загроза появи нових приватних конкурентів досить велика.

Сила 2: загроза появи товарів-замінників

Обсяг послуг, які пропонуються підприємствами з ремонту та продажу, зростає, оскільки технічний прогрес не стоїть на місці і змінюється технологія ремонту та обслуговування автомобілів. Оскільки ринок автотранспортних засобів щорічно зростає, ринок ремонту автомобілів підлаштовується під зовнішнє середовище і теж збільшується, в тому числі і за рахунок зростання асортименту послуг.

Висновок: загроза появи товарів-замінників велика.

Сила 3: здатність покупців диктувати свої умови

Основними споживачами послуг ТОВ «Автолідер» є приватні особи. В даний час споживач все більшу увагу звертає на наявність гнучкої цінової політики підприємства, тому ступінь впливу цього фактора оцінюється як середня.

Сила 4: здатність постачальників диктувати свої умови

В даний час основними постачальниками ТОВ «Автолідер» є: ВАТ «Автопром», ВАТ «АвтоВаз», ТОВ «ДОК», ТОВ «АвтоМаг» та інші.

Вплив постачальників на підприємства, що надає послуги з продажу та ремонту автомобілів середнє в силу специфіки їх надання, що вимагає наявності обладнання та певних ресурсів (запасних частин, мастил тощо).

Сила 5: суперництво між конкурентами всередині галузі

Ринок послуг з ремонту автомобілів знаходиться на стадії насичення. Аналіз конкурентного середовища ТОВ «Автолідер» з використанням методу П'ятифакторної моделі Портера показав високий рівень конкуренції на ринку, що говорить про необхідність

впровадження нових продуктів, що не мають аналогів на ринку.

Для того, щоб запропонувати шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно добре уявляти зовнішнє середовище, в якій працює підприємство, її фактори і мати чітке уявлення про внутрішнє середовище підприємства.

У внутрішньому середовищі підприємства на конкурентоспроможність впливає низка факторів, а саме:

1. Технологічні інновації. Часті технологічні нововведення в методах виробництва, розмір інвестицій дозволяють збільшувати значення ефекту життєвого циклу товару. Це може викликати суттєві зміни у вимогах до розміру та кількості підприємств, що успішно діють на ринку;

2. Маркетингові інновації. Періодично підприємства пропонують ринку свою продукцію, користуючись новими шляхами і способами, намагаючись збільшити купівельний інтерес, підштовхнути попит, зменшити витрати на одиницю продукції. Таким чином, вони приводять в рух нові сили, які змінюють умови конкуренції і позиції підприємств суперників;

3. Купівельні переваги. Найчастіше зростає число покупців вирішує, що товари масового споживання за низькими цінами цілком відповідають їх смакам і перевагам так само, як і товари з більш високими цінами, що дають можливість вибору [5, 12].

В умовах глобальної конкуренції корпоративна стратегія компанії повинна переглядатися, і в неї необхідно включати реакцію на зміну конкурентного середовища на міжнародному рівні.

Варто також зазначити, що конкурентоспроможність підприємства в зовнішньому середовищі залежить від виконання таких умов:

1. Правильного розуміння переваг зарубіжних споживачів.

2. Знання правил і культури ведення бізнесу в окремо взятій країні.

3. Знання рівня конкурентоспроможності в галузі.

4. Внесення в свій продукт змін і модифікацій в відповідності зі смаками і традиціями

споживачів тієї країни, куди експортується товар.

5. Облік особливостей каналів розподілу.

6. Правильний вибір способу проникнення на ринок.

7. Облік культурних, соціальних, політичних, технологічних, екологічних і юридичних особливостей [9].

Розглянувши досвід роботи підприємства як у внутрішній, так і в зовнішньому середовищі, можна запропонувати такі шляхи підвищення конкурентоздатності:

- пошук нових, більш досконалих форм виробленого товару;
- постійне використання нововведень;
- аналіз своїх конкурентів, для виявлення своїх сильних і слабких сторін;
- проведення маркетингових досліджень ринку, з метою встановлення потреб покупців;
- випуск продукції такої якості, яка б відповідала державним і світовим стандартам;
- збут товарів в ті сегменти ринку, де найбільш високі вимоги до якості та сервісного обслуговування;
- постійне навчання і перепідготовка кадрів;
- використання тільки високоякісної сировини і матеріалів;
- постійне навчання і перепідготовка кадрів;
- підвищення матеріальної зацікавленості працівників і поліпшення умов праці;
- використання найбільш ефективних рекламних заходів;
- використання найбільш ефективних рекламних заходів;
- реєстрація свого товарного знаку і використання фірмових марочних виробів [8, 67].

Використовуючи перелічені вище шляхи підвищення конкурентоспроможності, підприємство зможе зміцнити свою фінансову стійкість. В умовах ринкової економіки, конкурентоспроможність – це головний фактор успіху. Конкурентоспроможність товарів передбачає оптимальне поєднання якості, ціни, дизайну і можливості післяпродажного обслуговування, тобто, одним з найважливіших показників конкурентоспроможності підприємства, особливо для виробника, є конкурентоспроможність його продукції.

Список використаних джерел

1. Бланк І. А. Управління активами. — К. : Ніка-Центр, Ельга, 2002. — 785 с.
2. Еленева Ю.Я. Разработка и внедрение системы обеспечения конкурентоспособности в комплексе Предпринимательское дело: Дис. канд. техн. наук. — М., 1994. — 215 с.
3. Захаров А. Н. Конкурентоспроможність підприємства: сутність, методи, оцінки та механізми збільшення // Бізнес і банки. — 2004. — № 1—2.
4. Калашникова Л. М. Конкурентоспособность предприятий и их продукции // Машиностроитель. — 2003. — № 11.
5. Криворотов В. В. Механизм повышения конкурентоспособности отечественных предприятий. — Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2013.
6. Маракулин М. В. Управление компромиссами как фактор конкурентоспособности компании // Менеджмент в России и за рубежом. — 2003. — № 4.
7. Мионов М. Г. Ваша конкурентоспособность. — М. : Альфа-Пресс, 2004.
8. Мионов М. Г. Ваша конкурентоспособность. — М. : Издательство «Альфа-Пресс». — 2011. — 160 с.
9. Повышение конкурентоспособности предприятия. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rosdiplom.ru/library/prosmotr.aspx?id=497205>.
10. Светуных С. Г. Прогнозирование экономической конъюнктуры в маркетинговых исследованиях. — СПб., 1997.
11. Старовойтов М. К., Фомин П. А. Практический инструментальный организации управления промышленным предприятием: [Электронная версия]. — Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/marketing/20005/12.shtml>.

OKSANA JAREMENKO, ANNA CHECHETKINA
Kharkiv

ASSESSMENT METHODS AND WAYS OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

The article deals with topical issues and problems of competitiveness of enterprises, the basic evaluation methods. Conducted competitive analysis using the five-factor model of porter. Identifies factors and conditions influencing the competitiveness of enterprises both in domestic and external environment. The basic ways of increase of competitiveness.

Keywords: enterprise, competitiveness, consumers, factors, conditions, methods, evaluation.

ОКСАНА ЯРЕМЕНКО, АННА ЧЕЧЕТКИНА
г. Харьков

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены актуальные вопросы и проблемы конкурентоспособности предприятий, рассмотрены основные методы оценки. Проведен анализ конкурентной среды с использованием метода Пятифакторной модели Портера. Определены факторы и условия, влияющие на конкурентоспособность предприятий, как во внутренней, так и внешней среде. Выявлены основные пути повышения конкурентоспособности.

Ключевые слова: предприятие, конкурентоспособность, потребитель, факторы, условия, методы, оценка.

Стаття надійшла до редколегії 04.06.2017

УДК 658.8:(075.8)

СВІТЛАНА ЯРОМІЧ

svitlana.yaromich@gmail.com

ОЛЕНА БЕКЕТОВА

helenbek9955@gmail.com

ПАВЛО ПЕТРИЧЕНКО

ppetrychenko@gmail.com

м. Одеса

ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ У СФЕРІ ПОСЛУГ

У статті розглянуто сутність поняття Інтернет-маркетингу. Досліджено теоретичні підходи та напрями його використання у сфері послуг. Значна увага приділена концептуальним положенням Інтернет-маркетингу, як складовою електронної комерції, та визначенню підходів, на яких він базується. Визначені потужні інструменти добування та аналізу маркетингових даних та елементи системи Інтернет-маркетингу та його основні переваги. Розглянута сутність E-mail-маркетинг, як одного з найефективніших інструментів Інтернет-маркетингу. Розкрито зміст понять «вірусний маркетинг» та «партизанський маркетинг».

Ключові слова: Інтернет-маркетинг, сфера послуг, інформаційний простір, інструменти Інтернет-маркетингу, моделі бізнесу.

За останні роки широкого розповсюдження набуває всевітня мережа Інтернет, яка проникла в економіку, у зв'язку з цим виникло поняття Інтернет-маркетинг (internet marketing), як технологія використання в Інтернеті певних аспектів традиційного маркетингу, що торкається основних елементів класичного маркетинг-міксу: продуктів, ціни, місця продажу та просування. Основна його мета – отримання максимального ефекту від залучення потенційної аудиторії в Інтернеті.

Інтернет-маркетинг (е-маркетинг, веб-маркетинг, онлайн-маркетинг) з'явився у 1990-х роках, коли на сайтах почали виставляти інформацію про товари та послуги. Наразі Інтернет-маркетинг – це не тільки продаж інформаційних продуктів, мова йде про торгівлю інформаційним простором, програмними розробками і багатьма іншими товарами і послугами. Такі відомі компанії, як Google, Yahoo, і MSN сегментували та підняли на новий рівень ринок Інтернет-реклами, пропонуючи малому бізнесу послуги з локальної реклами. Рентабельність інвестицій суттєво зросла, а витрати на продаж знизилися. Цей тип маркетингу став основою сучасного суспільства, яке дозволяє кожному, у кого є ідея, товар або послуга, досягти максимально широкої аудиторії.

Проблемами формування Інтернет-маркетингу і особливостями створення Інтернет-сайтів присвячені дослідження зарубіжних та вітчизняних вчених і практиків: Б. Бобрицької [2], Л. Зацної [3], Ф. Котлера [7], Дж. К. Левінсон [9], І. Литовченко [10], Дж. Рейпорта [13], Г. Холодного [11], О. Ястремської [12] та інших.

Однак, незважаючи на раніше проведені дослідження, існує низка проблем і недоліків, які потребують подальшого доопрацювання: веб-сайти не дають повної та вичерпної інформації, якою користуються споживачі при плануванні своїх придбань; веб-сайти використовують неергономічні засоби навігації своїх сторінок тощо. Метою дослідження є визначення та аналіз сучасних інструментів Інтернет-маркетингу фірм, що надають послуги.

Під терміном «Інтернет-маркетинг» розуміється теорія і методологія організації маркетингу в гіпермедійному середовищі мережі Інтернет. Це – комплекс філософії, стратегії та інструментарію інформаційної маркетингової діяльності та взаємодії в комп'ютерних мережах, що дозволяє досліджувати ринок, адекватно структурувати інформаційне середовище, просувати, продавати і купувати товари, ідеї та послуги. Разом з тим, Інтернет-

маркетинг не є самостійною галуззю маркетингу, а на думку Ф. Котлера тільки одним з інструментів маркетингового аналізу та впливу, однією зі складових загальної маркетингової стратегії фірми [7]. Для застосування можливостей інструментів Інтернет-маркетингу зручно володіти платформою у всесвітній мережі – власним веб-сайтом. Як і для інших інструментів маркетингу, метою сайту є розповсюдження певної інформації, можливість безпосередньої взаємодії зі споживачами, що надає конкурентну перевагу цьому засобу. Веб-сайти як посередники, що привертають увагу споживачів, дозволяють організаціям поєднувати такі можливості як публікування інформації, комунікацію і промоцію.

Сайти фірм служать потужними інструментами добування та аналізу маркетингових даних. Як правило, фірми стикаються з серйозними труднощами в прагненні здійснювати політику маркетингу відносин.

Інтернет-маркетинг є складовою електронної комерції. Він може включати такі частини, як інтернет-інтеграція, інформаційний менеджмент, PR, служба роботи з покупцями та продажу. Електронна комерція та інтернет-маркетинг стали популярними з розширенням доступу до Інтернету і являють собою невід'ємну частину будь-якої маркетингової кампанії. Сегмент Інтернет-маркетинг і реклами зростає у споживчому секторі, про що свідчить поява з кожним днем все нових інтернет-магазинів. Як приклад можна привести інтернет-магазини електроніки та цифрової техніки Deshevshe.ua, Ронто, книгарня Є, «Сучасний дім» та інші.

Основними перевагами Інтернет-маркетингу є, перш за все, інтерактивність, можливість постклік-аналізу, який веде до максимального підвищення таких показників, як конверсія сайту і ROI інтернет-реклами, а також можливість максимально точного таргетингу. Інтернет-маркетинг включає в себе такі елементи системи як:

- медійна та контекстна реклама;
- пошуковий маркетинг, зокрема SEO (search engine optimization);
- просування в соціальних мережах: SMO (social media optimization) і SMM (social media marketing);

- прямий маркетинг з використанням e-mail, RSS (really simple syndication);
- вірусний та партизанський маркетинг;
- Інтернет-брендинг.

Зупинимося на цих елементах. Медійна реклама (Banner advertising) – це найефективніший інструмент в Інтернет-маркетингу, що має своєю ціллю покращення іміджу бренду і підвищення рівня його пізнаваності [1]. Контекстна реклама (Content-targeted advertising) – принцип розміщення реклами, коли вона орієнтується на зміст інтернет-сторінки. Може бути у вигляді текстового оголошення.

Пошуковий маркетинг – це виражена потреба порадитися з різноманітними джерелами інформації перед прийняттям рішення про покупку. Існують різні види джерел інформації, проте в сучасних умовах особливо у сегментах туристичного ринку переважає використання мережі Інтернет [9]. Туристи все більше покладаються на Інтернет при плануванні своєї подорожі через великий обсяг і розмаїття доступної інформації у мережі з відносно низькими витратами часу і коштів. Крім цього, Інтернет є зручним для більш детальної підготовки до поїздки.

Просування в соціальних мережах – це діяльність, що спрямована на ознайомлення максимальної кількості відвідувачів соціальної мережі з ресурсом, якій пропонується. Концептуально сайти фірм просуваються у соціальної мережі двома способами:

- SMO (social media optimization);
- SMM (social media marketing).

Якщо сайт просувається через інтернет-спільноту, то проводити рекламну кампанію можна тільки серед цієї цільової аудиторії, відмовившись від тих користувачів, які не є значущими для Інтернет-маркетингу для даної фірми. Можна також провести геотаргетинг реклами, тобто, запропонувати просування певної послуги в конкретному регіоні. Завдяки появі протягом останніх років нових ефективних інструментів просування в соціальних медіа суттєво змінилися функції пошукових систем. Наразі «Вконтакте», «Facebook» та інші мережі забезпечують сайти набагато більшою кількістю відвідувачів, ніж «Яндекс» або «Google», не кажучи про інші, не такі

потужні пошукові системи. Сьогодні багато туристичних фірм рекламують себе в соціальних мережах, зокрема туроператори «Аддіа Хит», «Аккорд-тур», «Далмація-тур», «ІТревел» та інші дуже активно просуваються через «Facebook».

Розглянемо прямий маркетинг з використанням e-mail або RSS потоків. E-mail-маркетинг – це форма прямого маркетингу, характерною рисою якої є використання електронної пошти, як каналу передачі маркетингового повідомлення до цільовій аудиторії. E-mail-маркетинг вважається одним з найефективніших інструментів Інтернет-маркетингу.

У 1996 році Дж. Рейпорт запропонував поняття «вірусний маркетинг» як метод поширення інформації та синонім сарафанного радіо [13]. Головною особливістю його є саме спосіб розповсюдження: носієм інформації виступає конкретно зацікавлений споживач. Реклама підкріплюється позитивними емоціями, особистими рекомендаціями та досвідом. Вірусна реклама плідно прижилася в Інтернеті, де темпи її поширення були досить великі. Крім того, вірусний маркетинг – це методичні принципи, що базуються на заохоченні споживачів до передачі маркетингового повідомлення іншим та утворюють потенціал для зростання впливу даного повідомлення.

Засоби «партизанського» маркетингу («guerrilla marketing») вперше почали застосовувати в США в 80-ті роки ХХ ст. Засновником концепції «партизанського» маркетингу вважається Дж. К. Левінсон [9], колишній креативний директор фірми «Leo Burnett», а основним теоретиком є П. Хенлі. На їх думку «партизанський» маркетинг – це малобюджетні технології маркетингу, зокрема реклами, які дозволяють просувати свій товар чи послугу, залучати нових клієнтів і збільшувати прибуток без витрат великих коштів, маючи невеликий рекламний бюджет. Головною ідеєю «партизанського» маркетингу є взаємини декількох видів і налагодження довірливих відносин між фірмою та споживачами, вибір інструментів впливу на потенційного споживача. А. Колодка [6] *виділяє три важливі класи інструментів впливу:*

- масового впливу (flashmob, avtoperformance, street action, viral video тощо);

- локального впливу (таємні покупки, ambient media, графіті, brand space тощо);
- цільового впливу (нестандартне розміщення реклами в громадських місцях, просування на форумах і в блогах).

Спочатку термін «партизанський» маркетинг використовувався як інструмент для малого бізнесу, змушеного впроваджувати його через нестачу коштів, але наразі в умовах зростаючої конкуренції технології «партизанського» маркетингу використовують такі великі компанії, як IBM, Microsoft, Volvo, Mercedes, Adobe, American Express, Procter & Gamble, Nissan. Наприклад, Procter & Gamble витрачають майже 35% рекламного бюджету на «партизанський» маркетинг. Сьогодні дисципліну «guerrilla marketing» викладають понад 30 університетів США [2].

Інтернет-брендінг (від англ. internet branding чи e-branding) — відносно нове для України маркетингове поняття, яке охоплює весь комплекс заходів пов'язаних зі створенням та просуванням в Інтернет-мережі нового або вже існуючого бренду [5]. Діяльність зі створення Інтернет-бренду може включати в себе вибір найменування бренду, торгового знака, інформаційної основи, моделі позиціонування та стратегії просування майбутнього бренду тощо. Важливим аспектом в комплексі Інтернет-брендінгу є юридична реєстрація торгового знаку і комерційних найменувань (продуктів або послуг), що в майбутньому дозволяє уникнути різних проявів плагіату.

Інтернет-маркетинг асоціюється з кількома бізнес-моделями. До основних моделей відносяться:

- модель бізнес-бізнес (B2B);
- модель бізнес-споживач (B2C);
- модель користувач-користувач» (32C).

Модель B2B складається з компаній, які орієнтовані на бізнес між собою, в той час як B2C надає увагу прямому продажу кінцевому споживачеві. Першою з'явилася модель B2C. Схеми B2B виявилися більш складною і почала діяти пізніше. Третя, більш рідкісна модель це – «користувач-користувач» (32C), де звичайні користувачі Інтернету міняються між собою і продають товари один одному. Як приклад можна навести міжнародний

аукціон eBay або естонську систему обміну файлами KaZaA.

Інтернет-маркетинг зробив величезний вплив на ряд ділових сфер, що надають послуги, включаючи музичну індустрію, банківську справу, ринок портативних електронних пристроїв (мобільні телефони, плеєри) і головне – на рекламу. Що стосується туризму, то Інтернет-маркетинг став новим напрямом управління розвитком дестинацій, а їх інструментом є створення та введення власних веб-сайтів турсервісів та турагентств.

В останій час все більшу популярність завоювали Інтернет-аукціони [3]. Унікальні речі, які раніше можна було знайти на блошиних ринках, тепер продаються на онлайн-аукціонах, таких як eBay. Також розвиток аукціонів сильно вплинуло на ціни на унікальні і антикварні речі. Якщо раніше інформацію про ціну знайти було важко, то тепер можна подивитися ціну на аналогічну річ на аукціоні. І мати хоча б загальне уявлення про вартість товару, так як завжди можна дізнатися, за скільки продавалася та чи інша річ. Дедалі більше продавців подібних товарів ведуть свій бізнес он-лайн, сидючи вдома.

Ефективність рекламної індустрії залишається воістину величезною. Протягом всього декількох років обсяг онлайн-реклами стрімко виріс і досяг десятків мільярдів доларів на рік. Рекламодавці почали активно міняти свої уподобання і сьогодні Інтернет-реклама вже займає більшу ринкову нішу, ніж реклама на радіо, телебаченні та інших носіях. Інтернет-маркетинг досить сильно вплинув на сектор B2B, і цей вплив з кожним днем посилюється.

На сьогоднішній день складно знайти фірму яка не просуває би себе в мережі. Тенденції зростання можна легко побачити і по постійному розширенню торговельних інтернет-майданчиків, а також зростанню їх кількості. Торговельні онлайн-майданчики вже давно перестали бути дошками оголошень, з яких вони і виростили. Сьогодні деякі з них перетворилися у великі корпорації, що мають цілий ряд маркетингових послуг. Зростають і ціни за участь на таких майданчиках (мається на увазі привілейоване членство), попри те, що кількість їх збільшується.

Споживачі-туристи, які планують свою подорож в мережі Інтернет, часто починають процес планування з використання пошукових систем (наприклад, Excite, Google, Yahoo! тощо), щоб знайти і обрати корисні джерела інформації. Шукачі інформації можуть перейти і безпосередньо на веб-сайт, якщо він є в них у «закладках» або якщо вони вже визначились, який сайт хочуть відвідати. Однак, за наявності недостатньої інформації про туристичні портали або за її відсутності, туристичні користувачі мережі Інтернет найчастіше дотримуються такого порядку дій: обирають пошукову систему, формулюють запит і виконують пошук. Далі система представляє результати запиту за введеними ключовими словами.

Веб-сайти як один із елементів Інтернет-маркетингу привертають увагу споживачів і надають можливість фірмам поєднувати публікування інформації, комунікацію і промоцію. Перевагами веб-сайтів є багате інформаційне середовище, можливості індивідуального підходу, 24-годинна доступність, швидке оновлення та суттєво нижчі затрати, порівняно з іншими маркетинговими інструментами класичного маркетингу. Проблемою більшості веб-сайтів є те, що сайти не дають повної інформації, якою користуються туристи при плануванні подорожей, використовують неергономічні засоби навігації свої сторінок.

Інтернет-маркетинг є невід'ємною складовою маркетингової діяльності підприємства, зокрема сфери послуг, яке прагне бути конкурентоспроможним на сучасному ринку. Інноваційність явища Інтернет-маркетингу полягає в тому, що він сприяє ефективнішому плануванню та реалізації маркетингової політики підприємства. Інтернет-маркетинг дає ряд нових інноваційних інструментів для маркетингової діяльності, які допомагають повніше виявити та задовольнити потреби споживачів, і як наслідок – максимізувати прибутки підприємства.

На наш погляд, огляд інструментів і можливостей використання Інтернет-маркетингу показав, що для вирішення проблеми становлення Інтернет-маркетингу в Україні та забезпечення його подальшого розвитку у вітчизняній економіці необхідно:

- використовувати необхідні інструменти Інтернет-маркетингу;
- вдосконалити законодавство в сфері електронної комерції;
- використовувати накопичений міжнародний досвід поширення Інтернет-маркетингу;
- створити умови для стимуляції та розвитку Інтернет-маркетингу в Україні.

Вирішення цих питань створить умови для високих темпів розвитку Інтернет-маркетингу, а відповідно до цього розвиток національної економіки та вихід українських підприємств на новий рівень розвитку.

Список використаних джерел

1. Алашкин П. Все о рекламе и продвижении в Интернете / П. Алашкин. — М. : Альпина Паблшер, 2009. — 224 с.
2. Бобрицька Б. Д. Партизанський маркетинг на сучасному ринку [Електронний ресурс] / Б. Д. Бобрицька. — Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/2077/1/bobrizka.pdf>. — назва з екрану.
3. Зацна Л. Інноваційні можливості застосування комунікацій в інтернет-маркетингу / Л. Зацна // Галицький економічний вісник. — 2013. — № 4 (43). — С. 214—221.
4. Інтернет-брендінг: матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/wiki/Интернет-брендінг>.
5. Ключева Е. Интернет-брендінг как инструмент маркетинговых коммуникаций [Электронный ресурс] : научная статья / Е. Ключева // Траектория науки. — 2015. — № 2—3. — Режим доступу: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/15>. — Загл. с экрана.
6. Колodka А. В. Партизанський маркетинг / А. В. Колodka, М. В. Неділько // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О. Ф., м. Суми, 6–8 травня 2014 р.: у 2-х т. / за заг. ред.: О. В. Прокопенко, О. В. Люльова. — Суми : СумДУ, 2014. — Т. 1. — С. 205—207.
7. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер; под ред. С. Г. Божук [пер. с англ.]. — [2-е изд.]. — СПб. : Питер, 2006. — 464 с.
8. Ладик С. Первые шаги в интернет брендінге / С. Ладик // Маркетинг и реклама. — 2011. — № 1 (173) — С. 69—73.
9. Левинсон Дж. К. Партизанский маркетинг. Простые способы получения больших прибылей при малых затратах / Дж. К. Левинсон. — М. : Манн. Иванов и Фербер, 2011. — 432 с.
10. Литовченко І. Л. Інтернет-маркетинг: навч. посібник / І. Л. Литовченко, В. П. Пилипчук. — К. : Центр учбової літератури, 2008. — 184 с.
11. Холодный Г. А. Исследование факторов, определяющих тенденции развития Интернет-технологий в маркетинге / Г. А. Холодный, С. А. Родионов // Економіка розвитку. — 2013. — № 4 (68). — С. 99—105.
12. Ястремська О. М. Бренди промислових підприємств: формування та ефективність використання : монографія / О. М. Ястремська, О. М. Тімонін, К. О. Тімонін. — Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. — 244 с.
13. Rayport J. (31 December 1996) The Virus of Marketing. Fast Company. Retrieved 6 October 2012.

SVITLANA YAROMICH, OLENA BEKETOVA, PAVLO PETRYCHENKO
Odessa

INTERNET MARKETING IN THE SERVICE SECTOR

The article deals with the essence of the concept of Internet marketing. The theoretical approaches and directions of its use in the sphere of services are explored. Considerable attention is paid to the conceptual position of Internet marketing, as a component of e-commerce, and the definition of the approaches on which it is based. Identified powerful tools for extracting and analyzing marketing data and elements of the Internet marketing system and its main advantages. The essence of E-mail marketing is considered as one of the effective tools of Internet marketing. The contents of the concepts «viral marketing» and «partisan marketing» are disclosed.

Key words: Internet marketing, services, information space, Internet marketing tools, business models.

СВЕТЛАНА ЯРОМИЧ, ЕЛЕНА БЕКЕТОВА, ПАВЕЛ ПЕТРИЧЕНКО
Одесса

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ В СФЕРЕ УСЛУГ

В статье рассмотрена сущность понятия Интернет-маркетинга. Исследованы теоретические подходы и направления его использования в сфере услуг. Значительное внимание уделено концептуальному положению Интернет-маркетинга, как составляющей электронной коммерции, и определению подходов, на которых он основан. Определены мощные инструменты извлечения и анализа маркетинговых данных и элементы системы Интернет-маркетинга и его основные преимущества. Рассмотрена сущность E-mail-маркетинга, как одного из эффективных инструментов Интернет-маркетинга. Раскрыто содержание понятий «вирусный маркетинг» и «партизанский маркетинг».

Ключевые слова: Интернет-маркетинг, сфера услуг, информационное пространство, инструменты Интернет-маркетинга, бизнес-модели.

Стаття надійшла до редакції 26.05.2017

УДК 331.522

НАТАЛІЯ МАЗУР

м. Кам'янець-Подільський
natali76.01maz@gmail.com

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена актуальним питанням визначення оптимальної методики оцінки ефективності використання та перспектив управління трудовим потенціалом підприємств на сучасному етапі. Проаналізовано основні принципи та підходи до оцінки трудового потенціалу, здійснено діагностику ефективності використання трудового потенціалу підприємств галузей економіки України за 2013–2015 рр. з виокремленням стимуляторів та дестимуляторів за їх впливом на трудовий потенціал. Запропоновано обґрунтовану систему критеріальних показників ефективності використання трудового потенціалу, окреслено проблеми управління трудовим потенціалом і перспективи подальших досліджень.

Ключові слова: трудовий потенціал, ефективність використання, оцінка, підхід, показники ефективності, методика.

Результатом реалізації стратегії управління персоналом підприємства є формування та ефективне використання трудового потенціалу підприємства, управління яким повинно здійснюватися на основі стратегічного підходу, що передбачає розробку стратегії і тактики.

Метою оцінки стану трудового потенціалу є аналіз тенденцій, що спостерігаються в роботі персоналу, та розробка заходів, що спрямовані на формування та збереження трудового потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що категорії ефективності та трудового потенціалу є достатньо дослідженими. Такі науковці як П. Страсман, Л. Едвінсон, М. Мелоун, К. Свейбі, І. Бажан, О. Гапоненко, В. Гриньова, С. Заставна, О. Ільчук, Є. Калашніков, Т. Калінеску, Н. Краснокутська, Ю. Матвієнко, І. Новойтенко, О. Посилкіна, С. Ракова, І. Репіна, В. Самойленко, М. Сидоренко, В. Смолюк, О. Федонін, А. Череп, О. Шевченко та інші [1–3; 5–11] зробили суттєвий внесок в розв'язання проблем формування, розподілу і використання трудового потенціалу та пов'язаних з ним категорій – персоналу, трудових ресурсів, людського капіталу тощо. Проте, потребують подальших досліджень, особливо в сучасних умовах, питання методики оцінки ефективності використання трудового потенціалу.

Метою даного дослідження є діагностика ефективності використання трудового поте-

нціалу підприємств галузей економіки України та обґрунтування системи критеріальних показників ефективності використання трудового потенціалу.

Оцінка трудового потенціалу є складним процесом, що вимагає застосування системного підходу з метою забезпечення його достовірності та результативності. Водночас, важливість оцінки трудового потенціалу підприємства не викликає жодних сумнівів, адже саме від неї залежить результативність та ефективність кадрових рішень, а отже – і діяльності суб'єкта господарювання в цілому. Основними завданнями аналізу трудового потенціалу підприємства є:

- формування сукупності показників для оцінки трудового потенціалу підприємства;
- оцінка забезпеченості підприємства персоналом із заданими кількісними та якісними характеристиками;
- виявлення тенденцій змін трудового потенціалу підприємств;
- розробка заходів та практичних рекомендацій щодо вдосконалення управління трудовим потенціалом підприємства.

Основними функціями оцінки трудового потенціалу є:

- 1) адміністративна, яка полягає в прийнятті кадрових рішень на об'єктивній і регулярній основі (розстановка, просування, оплата праці);
- 2) інформаційна – забезпечення керівників необхідними даними про роботу їх

підлеглих, а також працівників підприємства щодо їх позитивних якостей та недоліків;

- 3) мотиваційна, яка дає змогу орієнтувати працівників на поліпшення трудової діяльності в необхідному для керівництва підприємства напрямі [8].

Як переконливо свідчить практика управління, оцінка трудового потенціалу може повноцінно виконувати притаманні їй функції за умов побудови на певних принципах:

- невідворотності (обов'язковості);
- загальності (оцінюють кожного);
- систематичності (оцінка здійснюється постійно);
- всебічності (оцінці підлягають усі сторони діяльності та особистості людини);
- об'єктивності (використання достатньо повної системи показників для характеристики працівника, його діяльності та поведінки);
- використання достовірної інформаційної бази для розрахунку показників;
- охоплення достатньо тривалого періоду роботи і врахування динаміки результатів діяльності протягом цього періоду;
- гласності (широкого ознайомлення персоналу з порядком і методикою проведення оцінки, доведення її результатів до всіх зацікавлених осіб);
- демократизму (участі громадськості, залучення до оцінки колег і підлеглих);
- результативності (обов'язкового й оперативного вжиття дієвих заходів за результатами оцінки) [5; 7].

Так, основні підходи до оцінки трудового потенціалу підприємства включають: витратний (майновий), порівняльний (ринковий), результативний (дохідний) [11].

Витратний підхід до оцінки дає змогу оцінити розмір трудового потенціалу сумою минулих витрат на підготовку, поточне утримання і майбутній розвиток персоналу. Перша група витратних методик базується на використанні таких показників: продуктивність праці виробничого персоналу, коефіцієнт змінності робочої сили, коефіцієнт творчої активності працівника, коефіцієнт змінності робочого місця.

Друга група витратних методик передбачає визначення трудового потенціалу технологічного персоналу на основі оцінки одиниці живої праці одного працівника шляхом

встановлення її фондового аналога у вартісному вимірі, оцінку управлінського потенціалу (у вартісному вимірі визначається на основі частки витрат на адміністративно-управлінський апарат у загальній структурі витрат підприємства), а загальний трудовий потенціал підприємства визначається як сума вартості трудового потенціалу технологічного персоналу і вартості управлінського потенціалу підприємства.

Порівняльний підхід до оцінки трудового потенціалу підприємства базується на співставленні (порівнянні) трудових потенціалів окремих працівників і включає:

- якісні методи (метод інтерв'ю, метод вільних характеристик, метод ділових ігор, матричний метод, метод «360 градусів» (метод кругової оцінки), описовий метод, метод оцінки за вирішальною ситуацією);
- кількісні методи (рейтинговий метод, ранговий метод, метод визначеного розподілу);
- комбіновані методи (метод анкетування, метод порівняння парами, тестування, метод суми оцінок, метод класифікації, метод шкали спостереження за поведінкою, метод оцінки на базі моделей компетентності).

Варто відзначити, що, крім вищезазначених підходів, використовують коефіцієнтну методику, яка передбачає оцінку трудового потенціалу окремого працівника за групами: показники професійної компетентності, показники творчої активності, показники кількості, якості та оперативності виконання робіт, показники трудової дисципліни, показники колективної роботи тощо.

Результативний підхід до оцінки трудового потенціалу базується на постулаті щодо корисності праці персоналу підприємства. Як правило, за ефект роботи працівників підприємства беруть кількість чи вартість виготовленої продукції, але з цим виникають значні труднощі у визначенні конкретних результатів окремих категорій персоналу. Найбільш узагальненим та універсальним показником, що відображає ефективність використання трудових ресурсів підприємства, є продуктивність праці працівників, яка характеризує результативність праці, оцінює результат праці, отриманий на одиницю

витрат, пов'язаних із використанням трудових ресурсів підприємства.

Крім розглянутих вище основних методичних підходів до оцінки трудового потенціалу підприємства, виділяють: ресурсний, факторний, інтегральний, суб'єктивний.

Ресурсний підхід є одним із найпростіших методичних підходів до оцінки трудового потенціалу; характеризується застосуванням простого методичного інструментарію (зазвичай як показники аналізу використовуються основні показники рядів динаміки: темп росту та темп приросту) та може застосовуватися для оцінки трудового потенціалу

на будь-якому з рівнів його прояву. Факторний підхід застосовується переважно для оцінки трудового потенціалу на мезорівні його прояву (регіону, території). Особливістю даного підходу є те, що під час проведення оцінки показники поділяються на стимулятори та дестимулятори за їхнім впливом на трудовий потенціал – табл. 1.

Порівнявши розраховані значення показників таблиці 1 за 2013–2015 роки можемо зробити ряд висновків, зокрема:

1) такі кількісні стимулюючі показники, як продуктивність праці, середньомісячна заробітна плата та коефіцієнт використання

Таблиця 1

Діагностика ефективності використання трудового потенціалу підприємств галузей економіки України, 2013–2015 рр.

| Назва показника | Сільськогосподарські підприємства | | Підприємства промисловості | | Будівництво | | Максимальне значення показника по економіці | |
|--|-----------------------------------|---------|----------------------------|---------|-------------|---------|---|---------|
| | 2013 р. | 2015 р. | 2013 р. | 2015 р. | 2013 р. | 2015 р. | 2013 р. | 2015 р. |
| Кількісні стимулюючі | | | | | | | | |
| Продуктивність праці, тис. грн | 288,7 | 754,5 | 431,7 | 828,2 | 353,9 | 537,9 | x | x |
| Середньомісячна заробітна плата, грн | 2269 | 3140 | 3774 | 4789 | 2727 | 3551 | 6326 | 8603 |
| Коефіцієнт використання робочого часу | 0,91 | 0,92 | 0,83 | 0,83 | 0,84 | 0,86 | 0,92 | 0,92 |
| Кількісні дестимулюючі | | | | | | | | |
| Частка витрат на оплату праці у витратах на персонал, % | 73,3 | 74,6 | 72,4 | 74,5 | 73,2 | 74,2 | 84,1 | 87,3 |
| Рівень плинності кадрів | 0,53 | 0,50 | 0,24 | 0,23 | 0,45 | 0,46 | 0,61 | 0,59 |
| Якісні стимулюючі | | | | | | | | |
| Витрати на соціальне забезпечення працівника, грн. на місяць | 979 | 1237 | 1726 | 1713 | 1198 | 1045 | 2801 | 2791 |
| Витрати на підвищення кваліфікації та навчання, тис. грн | 4963 | 12654 | 8389 | 9453 | 7273 | 6357 | x | x |
| Кількість працюючих, що підвищили кваліфікацію, ос. | 1985 | 2594 | 3499 | 3287 | 2078 | 1857 | x | x |
| Якісні дестимулюючі | | | | | | | | |
| Кількість працівників пенсійного віку, тис. ос. | 209,8 | 243,1 | 432,7 | 389,7 | 212,7 | 182,1 | x | x |
| Частка працівників, зайнятих на роботах зі шкідливими умовами праці, % | 8,7 | 11,2 | 35,8 | 35,3 | 20,7 | 20,8 | 80,1 | 82,0 |

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [4].

робочого часу засвідчують неправомірне заниження оцінки трудового потенціалу аграрних підприємств;

2) проте, такі якісні стимулюючі фактори, як витрати на підвищення кваліфікації та навчання, а також кількість працюючих, що підвищили кваліфікацію, в динаміці дають надію на покращення ситуації з диспропорціями у розвитку досліджуваних галузей та справедливу оцінку трудового потенціалу сільського господарства.

Під час проведення оцінки трудового потенціалу, згідно з факторним підходом, традиційно застосовуються не лише розрахунок показників рядів динаміки (як за ресурсного підходу), а й кореляційний, факторний та кластерний аналізи. Проте, найчастіше вченими [1; 3; 6; 8] під час оцінки трудового потенціалу підприємства використовується інтегральний підхід, що передбачає розрахунок інтегрального сукупного показника (індексу) трудового потенціалу як нормованої багатомірної середньозваженої різноманітних одиничних показників. При цьому нормування одиничних показників в єдиний сукупний інтегральний показник-індекс може проводитися або шляхом розрахунків, або з використанням методу експертних оцінок.

Низка авторів – О. С. Федонін, В. М. Гриньова, О. В. Посилкіна, І. В. Новойтенко [10; 2; 9; 1] – у своїх працях виділяють суб'ек-

тивний підхід, який передбачає оцінку людини людиною на основі професійного досвіду оцінювача та за допомогою попередньо розроблених тестів, питань, моделей, імітаційних ситуацій. Застосування цього підходу передбачає використання таких методів, як: бібліографічний метод, метод анкетування, описовий метод, метод визначеного розподілу, метод оцінки за вирішальною ситуацією (у тому числі метод критичного інциденту), метод ділових ігор, метод інтерв'ю, метод «360 градусів», тестування тощо. Підсумовуючи вищезазначене, слід порівняти проаналізовані методичні підходи до оцінки трудового потенціалу, виділивши їх складники, основні переваги та недоліки.

На нашу думку, вказані методичні підходи до оцінки трудового потенціалу підприємства недостатньо обґрунтовані та не враховують вказаних характеристик у ринкових умовах господарювання. В умовах кризи наявність великої кількості кваліфікованих працівників за відсутності належного збуту продукції може негативно вплинути на функціонування підприємства, оскільки вказані ресурси потребуватимуть витрат на їх працевлаштування за скорочення.

Вважаємо, що немає сенсу розглядати окремо взяті підходи до оцінки вартості трудового потенціалу, оскільки особливість трудових ресурсів полягає не тільки в тому, що

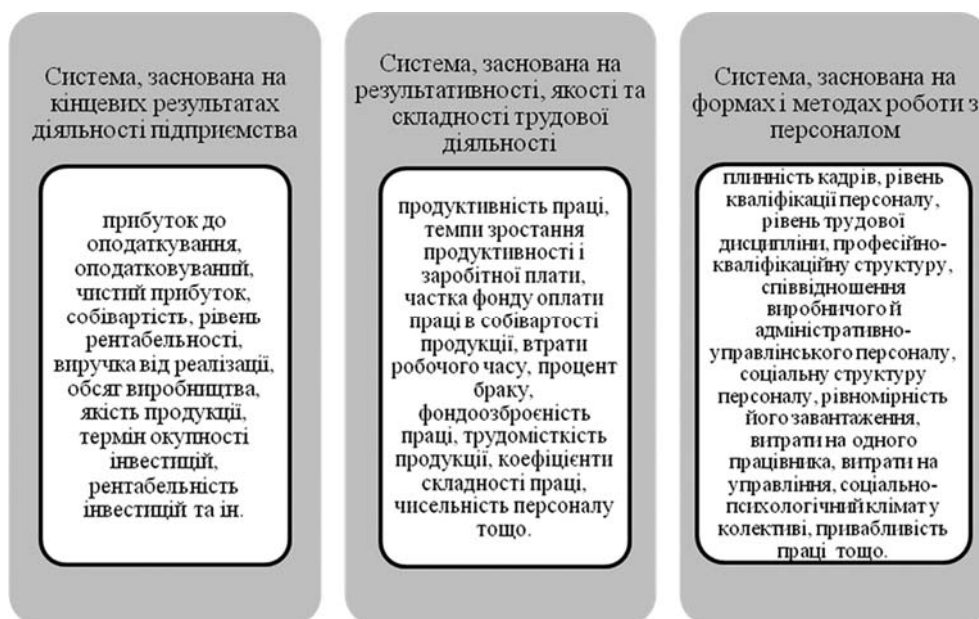


Рис. 1. Система критеріальних показників ефективності використання трудового потенціалу
Джерело: розроблено автором.

сам ресурс не підлягає продажу (купівлі), але й у тому, що для конкретних цілей оцінки неможливо застосувати на вибір окремо всі підходи до оцінки трудового потенціалу підприємства.

На сучасному етапі, здійснюючи оцінювання ефективності використання трудового потенціалу, на рівні підприємства можна виокремити три основні системи критеріальних показників ефективності – рис. 1.

Виходячи із наведеного, можемо виділити основні напрями підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства, а саме:

1) підвищення ефективності роботи служби управління людськими ресурсами: покращення укомплектованості штату та його відповідності потребам підприємства;

2) формування ефективної системи ротачії персоналу, визначення основних напрямів підвищення кваліфікації персоналу підприємства, застосування системи нормування та стандартизації праці, формування системного підходу та загальної стратегії розвитку трудового потенціалу;

3) покращення показників продуктивності та ефективності праці – формування взаємозв'язку між показниками ефективності праці на рівні окремого працівника та загалом по підприємству з матеріальними та соціальними методами стимулювання праці;

4) застосування ефективної системи матеріального стимулювання, що супроводжується підвищенням обсягу середньої заробітної плати до ринкового рівня та відповідним зростанням економічних показників діяльності підприємства;

5) соціальний розвиток трудового потенціалу, що ґрунтується на застосуванні соціальних факторів стимулювання праці, створення позитивної атмосфери у колективі, мінімізації конфліктних ситуацій у робочому процесі, а також створення умов, що сприяють прояву індивідуально-кваліфікаційного потенціалу і професійних характеристик працівника;

6) підвищення якості трудових ресурсів шляхом навчання та підвищення кваліфікації наявного персоналу, а також залучення нових висококваліфікованих спеціалістів, забезпечення стабільності складу колективу;

7) покращення показників організаційної та управлінської діяльності;

8) забезпечення необхідної інформаційної бази, технологій управління та інше.

Оскільки жоден із зазначених методичних підходів не є універсальним, слід підкреслити, що проблема оцінки трудового потенціалу є масштабною, складною та невирішеною. Вирішення проблеми оцінки трудового потенціалу підприємства потребує розробки комплексного підходу, визначення єдиних і чітких критеріїв для оцінки різних категорій працівників, налагодженості чітких комунікацій між керівництвом і підлеглими, усунення формалізму і суб'єктивізму під час оцінювання.

Проте, на відміну від більшості вчених, які пропонують визначення єдиних і чітких критеріїв для оцінки різних категорій працівників, вважаємо, що для конкретних цілей оцінки необхідно з врахуванням особливостей галузей, видів виробництв, масштабів підприємств, ринкової ситуації застосовувати оптимальні підходи до оцінки потенціалу підприємства.

Список використаних джерел

1. Волощук Г. О., Новойтенко І. В. Методичні підходи до оцінки ефективності використання трудового потенціалу підприємства [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/33390-Metodichni_pidkhodi_do_oci/1.html.
2. Гриньова В. М. Управління розвитком трудового потенціалу підприємства : [монографія] / В. М. Гриньова [та ін.]. — Харків : ХНЕУ, 2009. — 256 с.
3. Дехтяренко І. В. Аналіз методичних підходів та методів оцінки трудового потенціалу підприємства // Управління розвитком. — 2013. — № 23 (163). — С. 164—166 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Pdf.
4. Державна служба статистики України : офіц. сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>, дата зверн. 20.05.2017.
5. Дибленко В. І. Сучасні підходи щодо оцінювання трудового потенціалу підприємства / В. І. Дибленко, О. О. Шевченко, С. О. Ракова // Вісник КНУТД. — 2012. — № 6. — С. 277—281.
6. Ільчук О. О. Особливості використання та оцінювання трудового потенціалу підприємства сфери послуг / О. О. Ільчук, С. М. Заставна // Науковий вісник НЛТУ України. — 2012. — Вип. 22.14. — С. 220—226.
7. Калінеску Т. В. Формування та оцінювання потенціалу підприємства : [навч. посіб.] / Т. В. Калінеску [та ін.]. — Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2007. — 352 с.
8. Матвієнко Ю. Д. Методичні засади оцінки трудового потенціалу підприємства // Інноваційний розвиток та конкурентоспроможність

- підприємств і секторів економіки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/172/59.pdf>.
9. Посилкіна О. В. Управління трудовим потенціалом фармацевтичних підприємств в умовах менеджменту якості : монографія / О. В. Посилкіна [та ін.]. — Х. : НФаУ, 2010. — 416 с.
10. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. — К. : КНЕУ, 2004. — 316 с.
11. Череп А. В., Дашко І. М. Методичні підходи до оцінки ефективності використання трудового потенціалу підприємств // Агросвіт. — 2012, № 15. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.agrosvit.info/pdf/15_2012/12.pdf.

NATALIA MAZUR
Kamianets-Podilskyi

METHODOLOGY OF ESTIMATION OF EFFICIENCY OF THE USE LABOUR POTENTIAL OF ENTERPRISE

The article is sanctified to the pressing questions of determination of optimal methodology of estimation of efficiency of the use and prospects of management of enterprises labour potential on the modern stage. Basic principles and going are analysed near the estimation of labour potential diagnostics of efficiency of the use labour potential of enterprises of industries of economy of Ukraine is carried out for 2013–2015 with the selection of stimulators and antistimulators after their influence on labour potential. The reasonable system of criterion indexes of efficiency of the use labour potential is offered, problems are outlined of management labour potential and of prospect of further researches.

Keywords: labour potential, efficiency of the use, estimation, approach, indexes of efficiency.

НАТАЛІЯ МАЗУР
г. Каменец-Подольський

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам определения оптимальной методики оценки эффективности использования и перспектив управления трудовым потенциалом предприятий на современном этапе. Проанализированы основные принципы и подходы к оценке трудового потенциала, осуществлена диагностика эффективности использования трудового потенциала предприятий отраслей экономики Украины за 2013–2015 гг. с выделением стимуляторов и антистимуляторов за их влиянием на трудовой потенциал. Предложена обоснованная система критериальных показателей эффективности использования трудового потенциала, очерчены проблемы управления трудовым потенциалом и перспективы дальнейших исследований.

Ключевые слова: трудовой потенциал, эффективность использования, оценка, подход, показатели эффективности.

Стаття надійшла до редколегії 30.05.2017

Розділ 3

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

УДК 339.9

ІВАН КІЩАК, АНДРІЙ СЛЮСАРЕНКО, ОЛЕКСАНДР БОЖОК

м. Миколаїв

a.slusarenko@gmail.com

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

Досліджено першочергові складові, які визначають конкурентоспроможність при здійсненні підприємством зовнішньоекономічної діяльності. Визначені підприємства-конкуренти на ринку складної техніки ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект», окреслено першочергові заходи, що спрямовуються на вдосконалення економіко-виробничої діяльності підприємства. Доведено, що за ринковими, фінансовими та технологічними складовими ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект» є конкурентоспроможним у сфері виробництва газотурбінних установок, двигунів та генераторів.

Ключові слова: конкурентоспроможність, фінанси, технологія, продукція, ринок, зовнішньоекономічна діяльність, підприємство, інновації, стратегія.

Сучасна архітектура світового розвитку господарювання визначається швидкими темпами інтенсифікації інноваційної діяльності, яка породжує нові форми та підходи взаємодії учасників міждержавних відносин. Входування України в світовий інтеграційний процес, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, надання підприємствам, що виробляють конкурентоздатну продукцію, права виходу на світовий ринок потребують системно-перспективних підходів до утримання ними конкурентних позицій на внутрішньому та зовнішніх ринках. Це обумовлено тим, що конкурентоспроможність підприємства ґрунтується на боротьбі за найбільш вигідні умови виробництва та збуту продукції.

Беззаперечним є той факт, що виступаючи основними структуроутворюючими елементами будь-якої економіки, підприємства виконують не тільки функцію виробництва, але й формують засоби до функціонування інших виробників та несуть соціальне навантаження. В жорстких умовах конкуренції не-

стійкий стан низки підприємств виробничої сфери являє собою реальну загрозу для економіки та соціальної стабільності в країні.

Зростання обсягів та напрямів здійснення зовнішньоекономічної діяльності України потребує підвищеної уваги до конкурентоспроможності їх продукції. Світовою практикою доведено, що конкурентоспроможність підприємств є складовою системи їх економічної безпеки, а її забезпечення є одним із першочергових національних пріоритетів та гарантією незалежності держави. Конкурентоспроможність продукції, як категорія, характеризується складністю, багатокомпонентністю і взаємозумовленістю її складових та її здатністю відповідати вимогам конкурентного ринку, запитам покупців в порівнянні з аналогічною. Конкурентоспроможність визначається з однієї сторони якістю продукції (товару), її технічним рівнем, споживчими властивостями і, з іншої сторони, цінами, які визначаються продавцями товарів [4]. Конкурентоспроможність, як інтегральний показник,

визначає здатність продукції конкурувати з виробами-аналогами на конкретному ринку в певний період часу. В свою чергу це потребує практичного дослідження як технологічного блоку виробничої діяльності підприємства так і його поточного і перспективного фінансового забезпечення

Метою роботи є дослідження фінансово-технологічної безпеки підприємства при здійсненні ним зовнішньоекономічної діяльності.

Мотиви виходу підприємства на зовнішній ринок розглядаються на таких рівнях: глобальному (сучасні тенденції міжнародних економічних відносин), національному (місце країни в міжнародному поділі праці) і власне підприємства. На рівні суб'єкта господарювання його конкурентоспроможність передбачає стійкість функціонування підприємства, застосування економічних, виробничих та технологічних рішень, які дозволяють досягти запланованих економічних інтересів, не вступаючи в протиріччя з іншими суб'єктами господарювання. В ринкових умовах завданням підприємства є визначення конкретних короткострокових орієнтирів, досягнення яких надає йому можливість утримувати стійку позицію на ринку.

Фінансово-технологічну безпеку підприємства розглядаємо з точки зору ефективного використання наявних ресурсів та можливостей, що дозволяє передбачити внутрішні і зовнішні загрози та забезпечити його стійкість на ринку відповідно до обраної місії [2, 42–44; 3, 69–74]. Відповідно до мети дослідження та доступної інформації під фокусом дослідження знаходиться організаційна, ринкова, фінансова та технологічна складові конкурентоспроможності ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект» у процесі здійснення ним зовнішньоекономічної діяльності.

На світовому ринку серійних газотурбінних двигунів, редукторів, газотурбінних установок, турбогенераторів ДП НВКГ «Зоря»-

«Машпроект» займає одне із провідних місць, оскільки його продукція є конкурентоспроможною і користується попитом в широкого кола споживачів. В свою чергу підприємства-конкуренти мають власну зацікавленість у сфері виробництва аналогічної технологічно складної техніки і здійснюють цю діяльність відповідно до власних інтересів. Основними конкурентами підприємства у різних сферах є:

- на ринку продукції для газоперекачувальних станцій: «Siemens» (Німеччина), «Rolls-Royce» (Великобританія), «General Electric» (США), авіаремонтні підприємства Російської Федерації;
- на ринку морської продукції: «Siemens» (Німеччина), «Rolls-Royce» (Великобританія), «General Electric» (США);
- на ринку продукції для енергетики: «General Electric» (США), «Solar» (США), «Alstom» (Франція), «Siemens» (Німеччина).

Світове визнання зазначених конкурентів ДП «Зоря»-«Машпроект» свідчить про спроможність утримання ним конкурентних позицій з виробництва складної техніки.

Відповідно до місії підприємства у 2016 році ним вироблено 32 газотурбінних двигуна та відремонтовано 11 двигунів. За економіко-фінансовими показниками загальний обсяг виробленої продукції (робіт, послуг) підприємством за 2016 рік в чинних цінах склав 4 817 808 тис. грн. (в т. ч. обсяг виробленої промислової продукції (робіт, послуг) – 4 736 500 тис. грн., обсяг науково-технічної продукції (робіт, послуг) – 81 308 тис. грн.). Обсяг виробленої продукції в порівнянні з 2015 роком зріс на 14,0%. При цьому питома вага виробленої промислової продукції складає 98,3%, науково-технічної – 1,7%.

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг) у 2016 році склав 4 373 771 тис. грн., що на 532 905 тис. грн. або на 13,9% більший за фактичні обсяги доходу

Таблиця 1
Результати фінансової діяльності підприємства в 2015–2016 роках, тис. грн

| Показник | Роки | | Відхилення до попереднього року | |
|-----------------------------|-----------|-----------|---------------------------------|-------------|
| | 2015 | 2016 | Сума, тис. грн. | Відсоток, % |
| Валовий прибуток | 2 502 370 | 2 954 485 | 452 115 | 18,1 |
| Чистий фінансовий результат | -282 809 | 43 357 | 326 166 | - |

від реалізації продукції (робіт, послуг) у 2015 році. На кінець 2016 року незавершене виробництво на підприємстві у порівнянні з початком року зросло на 204 616 тис. грн. або на 8,2%, а готова продукція збільшилась на 180 701 тис. грн. або на 19,8%. Фінансові результати діяльності підприємства за 2016 рік наведені в таблиці 1.

Дані таблиці 1 свідчать, що підприємство за результатами роботи за 2016 рік отримало валовий прибуток у розмірі 2 954 485 тис. грн., що на 452 115 тис. грн. більше досягнутого рівня 2015 року. Чистий фінансовий результат (прибуток) за 2016 рік склав 43 357 тис. грн.

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) склав 4 373 771 тис. грн., що на 532 905 тис. грн. або на 13,9% більше 2015 року. Сума надходжень виручки від реалізації основної продукції зросла внаслідок зміни структури та обсягів реалізованої продукції. Інші операційні доходи за 2016 рік склали 2 714 749 тис. грн., що на 3 244 437 тис. грн. або на 54,4% менше досягнутого рівня 2015 року. Фактором впливу на зменшення інших операційних доходів є зменшення доходу від операційних курсових різниць у 2,3 рази у зв'язку з уповільненням темпів девальвації гривні у 2016 році в порівнянні з 2015 роком.

За 2016 рік інші фінансові доходи склали 267 тис. грн. завдяки отриманню дивідендів на акції, власності підприємства, що на

592 тис. грн. або на 68,9% менше 2015 рік. Витрати підприємства склали 7 045 430 тис. грн., що на 3 038 290 тис. грн. або на 30,1% менше досягнутого рівня 2015 року, в тому числі собівартість реалізованої продукції за звітний період збільшилась на 80 790 тис. грн. або на 6% у порівнянні з 2015 роком в зв'язку зі зміною структури та обсягів реалізованої продукції. Витрати (собівартість) на 1 грн. реалізованої продукції за 2016 рік зменшились на 0,03 грн. Зменшення витрат на 1 грн. реалізованої продукції пов'язане зі зміною структури реалізованої продукції.

Протягом багатьох років підприємство має широкий спектр експортних ринків збуту складної техніки. Показники експорту продукції (робіт, послуг) за ринками збуту за 2015–2016 роки наведені у таблиці 2.

Згідно даних таблиці 2 обсяги чистого доходу (виручки) від реалізації продукції на експорт за 2016 рік склали 4 149 267 тис. грн., що становить 94,9% від загального обсягу чистого доходу (виручки) від реалізації підприємством продукції (робіт, послуг) у звітному періоді (за 2015 рік обсяги експорту становили 98,3%).

Показники експорту за видами продукції розподіляються наступним чином: промислова продукція – 3 944 872 тис. грн., науково-технічна продукція – 80789 тис. грн., послуги – 123 606 тис. грн. У складі загального обсягу експорту 4 149 267 тис. грн.

Таблиця 2

Експорт продукції за ринками збуту, тис. грн.

| Ринки збуту продукції | Обсяги реалізації продукції | | Темп зростання, % | Питома вага | | |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------|-------------------|---|---------|----------------------|
| | | | | В обсязі чистого доходу (виручки) від реалізації, % | | В обсязі експорту, % |
| | 2015 р. | 2016 р. | | 2015 р. | 2016 р. | 2016 р. |
| Індія | 1 498 441 | 3 300 262 | 220,2 | 39,0 | 75,5 | 79,5 |
| В'єтнам | 867 034 | 247 270 | 28,5 | 22,6 | 5,7 | 6,0 |
| Білорусь | 54 919 | 242 807 | 442,1 | 1,4 | 5,6 | 5,9 |
| Іран | 1 111 639 | 84 934 | 7,6 | 28,9 | 1,9 | 2,0 |
| Росія | 162 723 | 97 699 | 60,0 | 4,2 | 2,2 | 2,4 |
| Китай | 41 806 | 83 407 | 199,5 | 1,1 | 1,9 | 2,0 |
| ОАЕ | 24 403 | 57 574 | 235,9 | 0,6 | 1,3 | 1,4 |
| Інші | 13 627 | 35 314 | 259,1 | 0,5 | 0,8 | 0,8 |
| Експорт-разом | 3 774 592 | 4 149 267 | 109,9 | 98,3 | 94,9 | 100,0 |
| Всього обсяг чистого доходу | 3 840 866 | 4 373 771 | 113,9 | 100,0 | 100,0 | X |

продукція для суднобудування складає – 3 513 187 тис. грн. (84,7%), для газової промисловості – 165 370 тис. грн. (4,0%), для енергетики – 266 754 тис. грн. (6,4%), інша продукція – 203 956 тис. грн. (4,9%).

Для реалізації стратегічної цілі на розширення та диверсифікацію ринків збуту і збільшення обсягів реалізації продукції підприємством виконувалися наявні контракти, а також укладені нові контракти та договори на загальну суму 3 218, 4 млн грн. з країнами: Індією, В'єтнамом, Китаєм, Іраном, Об'єднаними Арабськими Еміратами, Республікою Узбекистан, Республікою Казахстан, Республікою Білорусь та Чеською Республікою, в тому числі:

– з Міністерством оборони Індії щодо поставки одинадцяти газотурбінних двигунів повного ходу, чотирьох маршових двигунів, п'яти редукторів повного ходу, шістьох маршових редукторів, комплекту запасних частин до газотурбінних, здійснення капітального ремонту комплектів вузлів та агрегатів маршових редукторів;

– з Соціалістичною Республікою В'єтнам щодо координації «ГАЕТ» та поставки чотирьох маршових редукторів;

– з Китайськими підприємствами: а) міжнародною торговельною компанією з суднобудуванням та важкої промисловості (China Shipbuilding & Offshore International Co Ltd) для поставки комплектів матеріальних частин до газотурбінних двигунів; б) експортно-імпортною фірмою «Xian Suntimes Import & Export Co LTD» щодо поставки комплектів матеріальних частин до газотурбінних двигунів; в) компанію «Damuch Tech – Energy Limited» для поставки комплекту матеріальної частини до газотурбінних двигунів;

– для постачання продукції укладено угоди з іранськими підприємствами: компанією «Pars Car Co» для поставки комплектів запасних частин до газотурбінних двигунів; компанією «MAPNA Turbin Engineering & Manufacturing Company – TUGA» щодо поставки п'ятнадцяти комплектів запасних частин до газотурбінних двигунів; компанією «SINOPEC INTERNATIONAL PETROLEUM EXPLORATION AND PRODUCTION CORPORATION (IRAN BRANCH)» для поставки матеріальної частини до газотурбогенераторів;

– з компанією «SINOPEC INTERNATIONAL (MIDDLE EAST) FZE» Об'єднаних Арабських Еміратів щодо поставки комплекту матеріальної частини до газотурбогенераторів;

– з акціонерною компанією «Узтрансгаз» (Республіка Узбекистан) для капітального та аварійно-відновлювального ремонту десяти газотурбінних двигунів;

– для Республіки Казахстан буде здійснено поставку комплектів матеріальних частин зі складу газотурбінних двигунів;

– з Республікою Білорусь: ВАТ «Газпром трансгаз Білорусь»: поставка комплектів запасних частин до газотурбінних двигунів; ВАТ «МНПЗ»: поставка газотурбінних двигунів та матеріальних частин до газотурбінних двигунів; РУП «Брестенерго»: ремонт матеріальної частини та капітальний ремонт газотурбінних двигунів;

– з Чеською Республікою: компанією «RWE Gas Storage s.r.o» ООД для поставки матеріальної частини, комплекту жарових труб та проведення відновлювального ремонту газотурбінних двигунів [5].

Укладення угод ДП НКВГ «Зоря»-«Машпроект» на виробництво високотехнологічної продукції свідчить про її конкурентоспроможність та попит на зовнішніх ринках. Зазначене підтверджується результатами досліджень Н. Скляр та М. Бондарчук у сфері високотехнологічного експорту України на Азійських ринках [6, 61–70].

Створення сучасної конкурентоздатної складної техніки (газотурбінних двигунів потужністю 32, 60 МВт та іншої) визначатиме експортний потенціал підприємства і держави в близькій перспективі. Для вирішення питань щодо фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт необхідне розроблення державних цільових програм взаємодії інститутів НАН України та наукоємних галузей промисловості, забезпечення державної підтримки програм створення перспективної конкурентоспроможної складної техніки. Це ґрунтується на тому, що сучасне і перспективне економічне зростання країн та підвищення їх міжнародної конкурентоспроможності ґрунтується на використанні широкого спектру науково-дослідних розробок та впровадженні інновацій.

Глобалізаційні процеси зумовлюють переорієнтацію сфери виробництва на експорт високотехнологічної продукції, що потребує формування нових напрямів економічних відносин, таких як обмін науково-технологічними досягненнями, трансферу інновацій та створення високотехнологічних кластерів. Глобальними інституціями ініціюються інноваційно-коопераційні міжнародні відносини шляхом розробки та прийняття науково-технологічних програм та науково-дослідних розробок у серійне виробництво.

Враховуючи технологічний стан підприємства, результати і тенденції, що склалися у 2016 році, ДП НВКГ «Зоря» – «Машпроект» планує ряд заходів, направлених на забезпечення його якісного функціонування в найближчій перспективі:

1. Запровадження заходів з маркетингової і технічної політики з метою забезпечення конкурентоспроможності продукції, розширення чинних і освоєння нових ринків збуту:

1.1 Випробування на стенді підприємства для доводки нового промислового двигуна потужністю 32 МВт.

1.2 Виконання дослідно-доводочних робіт на дослідних та серійних газотурбінних двигунів як на стендах підприємства, так і на об'єктах експлуатації в рамках програм підвищення надійності.

1.3 Створення когенераційної газотурбінної електростанції (продовження робіт з випуску проектної документації, виготовлення матеріальної частини; встановлення на території підприємства пілотного зразка).

У сфері підвищення якості продукції планується реалізація програм: оцінки відповідності газотурбінних двигунів вимогам технічних регламентів, згідно маркетинговому прогнозу постачання; підвищення надійності та ресурсу серійних виробів та виробів, що знаходяться на стадії дослідно-промислової експлуатації; виключення з виробництва нестабільних та енергоємних технологічних процесів.

Здійснюючи зовнішньоекономічну діяльність кожна країна передбачає створення системи заходів щодо захисту національного ринку від неякісних товарів. Підґрунтям для

побудови даної системи є сертифікація експортно-імпоротної продукції на відповідність вимогам безпеки країни. У планах діяльності підприємства ресертифікація системи управління якістю у міжнародній організації з сертифікації на відповідність вимогам ISO 9001:2015 та підвищення кваліфікації кадрів, навчання персоналу в системі «Управління якістю продукції»; підвищення відповідальності за виготовлення неякісної продукції; впровадження заходів інвестиційної програми підприємства з оновлення та модернізації основних фондів з метою освоєння нових технологій, підвищення продуктивності праці, збільшення обсягів виробництва.

Виконання передбачених інвестиційним планом підприємства передбачає реалізацію наступних напрямів капітальних інвестицій: капітальне будівництво: реконструкція будівель та споруд, які використовуються у життєдіяльності підприємства; придбання і впровадження нового обладнання: для заміни морально і фізично застарілого устаткування; для освоєння нових технологічних процесів, створення і випуску нових видів продукції; для модернізації діючого обладнання; придбання і впровадження інших необоротних матеріальних активів: ручного пневматичного і електричного інструменту, вимірювальних приладів, пристосувань до технологічного обладнання; придбання і впровадження нематеріальних активів: спеціальних програмних засобів та систем оброблення інформації для розвитку інформаційних технологій.

Реалізація заходів в сфері організації і забезпечення виробництва потребує: налагодження постійної експлуатації і готовності енергетичного, технологічного та підйомно-транспортного обладнання, зв'язку, безперебійного енергозабезпечення цехів та служб комплексу у відповідності з встановленою програмою виробництва на 2017 рік; здійснення контролю за експлуатацією технологічного, підйомно-транспортного та енергетичного обладнання комплексу, його безпечною роботою та проведенням планово-попереджувальних ремонтів згідно з графіками планово-попереджувальних ремонтів на 2017 рік; впровадження раціонального

використання підрозділами комплексу всіх видів енергоносіїв (електроенергії, теплоенергії, стислого повітря, води і газу); продовження запровадження системи наскрізного проектування деталей та вузлів газотурбінних двигунів із застосуванням сучасних PLM-систем для скорочення строків та підвищення якості проектування і підготовки виробництва.

Серед заходів в сфері інформаційних технологій: забезпечення підвищення якості і зниження термінів проектування і технологічної підготовки виробництва за рахунок впровадження технологій 3D-проектування, створення електронного макету виробу та заміни натурних випробувань числовим моделюванням; подальша автоматизація процесу формування та обліку планових та фактичних витрат на виготовлення продукції; розвиток та вдосконалення ІТ інфраструктури підприємства у відповідності до потреб виробництва.

Заходами з забезпечення фінансової діяльності передбачається: проведення переговорів з банками щодо оптимізації тарифів на розрахунково-касове обслуговування, гарантійні і кредитні операції та відсотків за кредитами; переоформлення діючих договорів, оформлення нових кредитних договорів, договорів про надання гарантійних і вексель операцій за мінімально можливими ставками, що склалися на ринку таких послуг на момент переоформлення (укладання) договорів [5].

Заходи, які спрямовані на виробництво складної конкурентоспроможної продукції реалізуватимуться в 2017 році (і подальших роках) свідчать про те, що підприємство в більшості розраховує на власний потенціал. Це додатково підтверджує, що загалом, незважаючи на потужний технічний та науковий потенціал, Україна за 25 років незалежності не змогла перейти від експортно-сировинного до інноваційного розвитку. Тут слід визнати, що відсутність належної державної політики та адекватних механізмів управління інноваційним розвитком є головними причинами тупцювання України на місці. Поряд з цим слід зазначити те, що в 2000 роках низкою вчених обґрунтовано необхідність формування інноваційної моделі розвитку економіки України, як одного з голо-

вних стратегічних підприємств держави: «Основою нового стратегічного курсу, – зазначали вони, – ... має стати опрацювання та реалізація державної політики, спрямованої на створення необхідних економічних, інституційних, науково-технічних та соціальних передумов утвердження України як високотехнологічної держави, її входження до кола високотехнологічних країн світу... Ця мета може стати фундаментом не лише економічної стратегії, а й політичної консолідації нації» [1, 86]. На разі виникають логічні і закономірні питання: чому і ким не реалізовано зазначене? де і яка відповідальність високопосадових осіб держави відносно не запровадження запропонованої стратегії? Адже результати господарської діяльності ряду підприємств свідчать про їх здатність функціонувати на зовнішньому ринку.

Вищерозглянуте дозволяє сформувати такі висновки: а) конкурентоспроможність підприємства залежить від багатьох факторів, зокрема від загального економічного потенціалу країни; особливостей структури її економіки; рівня інтеграції національної економіки у світову; зв'язків з інвестиційним ринком та ринком капіталів; станом державного регулювання економіки та зовнішньоекономічних відносин та інших; б) в поточний період фінансово-технологічна безпека ДП «Зоря»-«Машпроект» є в певній мірі стабільного завдяки наявності укладених договорів на виробництво та поставку на зовнішній ринок складної високотехнологічної продукції; в) перспективний розвиток підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності потребує державної підтримки шляхом розроблення та запровадження стратегії з виробництва конкурентоспроможної високотехнологічної продукції з фінансовим забезпеченням її реалізації.

Вважається, що в Україні є всі можливості щодо забезпечення утримання нею досягнутих конкурентних позицій з виробництва складної високотехнологічної продукції як на внутрішньому так і зовнішньому ринках. Це в свою чергу потребує подальших наукових напрацювань у сфері розвитку держави у міжнародному поділі праці, здійсненні зовнішньоекономічних зв'язків та забезпеченні нею підтримки конкурентоздатних підприємств.

Список використаних джерел

1. Кіщак І. Т. Конкурентоспроможність продукції ДП НВКГ «Зоря-Машпроект» / І. Т. Кіщак, І. В. Копитіна // Міжнар. наук.-практ. конф. (23–24.04.2015) «Економіка і менеджмент — 2015: Перспективи інтеграції та інноваційного розвитку». У 9 томах. — Т. 5. — Дніпропетровськ. — Видавець Біла К. О., 2015. — С. 42–44.
2. Кіщак І. Т. Економічна безпека підприємства при здійсненні ним зовнішньоекономічної діяльності / І. Т. Кіщак, Н. О. Корнева // Науковий вісник Миколаївського нац. ун-ту імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки: Зб. наук. праць / за ред. І. Т. Кіщака — № 2 (5) червень 2015. — Миколаїв : МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2015. — С. 69–74.
3. Мельник Л. Г. Экономика и информация: экономика информации и информация в экономике: Энциклопедический словарь / Л. Г. Мельник. — Сумы : ИТД «Университетская книга», 2005. — 384 с.
4. Офіційний сайт ДП НВКГ «Зоря-Машпроект»; [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zorya.com.ua>.
5. Скляр Н. Високотехнологічний експорт України на Азійських ринках / Н. Скляр, М. Бондарчук // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія Економічні науки. — № 2 (91), Київський національний торговельно-економічний університет, 2017. — С. 61–70.
6. Гальчинський А. С. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. — К. : Знання України, 2002. — С. 86.

IVAN KISCHAK, ANDRII SLYUSARENKO, OLEKSANDR BOZHOK
Mykolaiv

THE COMPANY'S COMPETITIVENESS IN FOREIGN MARKETS

Researched primary components that define competitiveness in the implementation of enterprise foreign economic activity. Defined the enterprises-competitors in the market of complex equipment of GP npkg «Zorya»-«Mashproekt», the planned priority actions, which are directed to the improvement of economic and industrial activity of the enterprise. It is proved that for market, financial and technological components of GP npkg «Zorya»-«Mashproekt» is competitive in the production of gas turbines, engines and generators.

Key words: competitiveness, finance, technology, product, market, foreign economic activity, enterprise, innovation, strategy.

ИВАН КИЩАК, АНДРЕЙ СЛЮСАРЕНКО, АЛЕКСАНДР БОЖОК
г. Николаев

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

Исследованы первоочередные составляющие, которые определяют конкурентоспособность при осуществлении предприятием внешнеэкономической деятельности. Определены предприятия-конкуренты на рынке сложной техники ГП НПКГ «Зоря»-«Машпроект», намечены первоочередные мероприятия, которые направляются на совершенствование экономико-производственной деятельности предприятия. Доказано, что за рыночными, финансовыми и технологическими составляющими ГП НПКГ «Зоря»-«Машпроект» является конкурентоспособным в сфере производства газотурбинных установок, двигателей и генераторов.

Ключевые слова: конкурентоспособность, финансы, технология, продукция, рынок, внешнеэкономическая деятельность, предприятие, инновации, стратегия.

Стаття надійшла до редколегії 22.05.17

УДК 338.242.02

ВОЛОДИМИР КРАЙНІЙ

м. Миколаїв

kravol53@gmail.com

УПРАВЛІНСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В УДОСКОНАЛЕННІ МІЖНАРОДНИХ АВТОПЕРЕВЕЗЕНЬ

Досліджено підходи до удосконалення міжнародних автоперевезень, розвитку інфраструктури автотранспорту та інтеграція її з системою Євросоюзу. Проаналізовано стан транспортної системи, вказані умови для формування сучасної системи транспортних комунікацій, що відповідає б європейським вимогам і стандартам. Намічені заходи, що сприятимуть досягненню бажаного стану транспортної системи.

Ключові слова: транспортна галузь, транспортні коридори, транспортне забезпечення, міжнародні автоперевезення, транзитні потоки.

Внаслідок низького інвестиційного потенціалу транспортно-дорожнього комплексу збільшується зношеність технічних засобів, погіршується їх структура, не забезпечується належна безпека руху. Оновлення виробничих фондів галузей транспорту напряму залежить від розвиненості вітчизняного транспортного машинобудування, тому ефективність використання потенціалу транспортної інфраструктури необхідно оцінювати через призму взаємодії та взаємозалежності галузей економіки, які створюють його та використовують. Все це в умовах конкуренції призводить до витіснення українських перевізників з міжнародних ринків транспортних послуг, переорієнтації транзитних вантажопотоків в обхід України, знижує якість обслуговування вітчизняних підприємств і населення, створює загрози економічній безпеці держави [1].

Завдання прискорення економічного розвитку України можливо виконати лише шляхом ефективного використання транспортної інфраструктури та її динамічного розвитку, особливо в умовах реалізації потенціалу членства нашої країни в СОТ, прийняття Урядом України фінансових зобов'язань перед МВФ, Світовим банком та Європейський банк реконструкції і розвитку та підготовки Угоди про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ). Тому є вкрай необхідним здійснити пошук інноваційної моделі інфраструктурної перебудови, спрямованої на розширення суспільних зв'язків

та прискорення матеріальних потоків. Це потребуватиме реалізації потенціалу транспортної галузі шляхом модернізації рухомого складу, розгалуження автомобільних та залізничних мереж, усунення диспропорцій національної мережі у напрямках міжнародних транспортних коридорів та усунення перепон і бар'єрів на шляху руху транснаціональних вантажних потоків [1; 6].

Структура вантажних перевезень включає внутрішні перевезення, експортно-імпорتنі перевезення та транзит вантажів іноземних держав.

Погіршення показників функціонування транспортної системи України під час фінансово-економічної кризи обумовлене зменшенням попиту на послуги транспорту з боку провідних вантажоформуючих галузей економіки і з боку населення. Економіка України виявилася надто вразливою до проявів світової кризи, вона досі не позбилася глибоких структурних деформацій попереднього періоду, значно відстає від розвинених (і не тільки) країн за сукупною продуктивністю наявних факторів виробництва та рівнем добробуту населення, спроможністю забезпечувати стійкий розвиток. Це пояснюється тим, що вітчизняні підприємства відрізняються технологічною відсталістю і енергоємним виробництвом, в них спостерігається низький рівень диверсифікації ринків збуту, що призводить до недостатньої адаптивності до зовнішніх збурень і веде до негативних тенденцій у виробництві. Отже, надмірна відкритість

економіки при нерозвиненості внутрішнього ринку супроводжується високою чутливістю до коливань зовнішньої кон'юнктури, а в умовах кризових явищ вона однією з перших відчуває нові виклики, пов'язані не лише з фінансовими проблемами, але й із змінами клімату, світовими і регіональними енергетичними і продовольчими кризами тощо. У період фінансово-економічної кризи обсяги фінансування розвитку дорожньо-транспортного комплексу України, які й до цього були недостатніми, зменшилися до рівня, що не забезпечують навіть простого відтворення основних виробничих фондів [1; 7].

Україна володіє розвинутою інфраструктурою автотранспорту. Загальна мережа автодоріг загального користування становить 169,5 тис. км, з яких 165,8 тис. км – з твердим покриттям. Вигідне географічне положення України обумовлює проходження її територією Пан'європейських транспортних коридорів номерів 3, 5, 7, 9 та транспортного коридору Європа – Кавказ – Азія (ТРАСЕКА). Між тим, на сьогодні транспортний сектор України у цілому задовольняє лише базові потреби економіки та населення у перевезеннях. Якісні показники щодо швидкості, якості і ефективності перевезень пасажирів та вантажів поки що не відповідають сучасним вимогам [1; 6].

Укріплення і оновлення матеріально-технічної бази, доведення її до європейських і світових стандартів має супроводжуватись модернізацією нормативно-правової бази, адаптацією законів та підзаконних актів до вимог Євросоюзу, що сприятиме не лише подальшому зростанню обсягів вантажних і пасажирських перевезень (за прогнозами, до 2020 р. можливе щорічне зростання попиту на транспортні послуги на 4–5%, з огляду на що обсяги перевезень вантажів у перспективі можуть зрости у 1,5–2 рази, пасажирів – у 1,3–1,5 разу), але й поступовій інтеграції транспортної системи України до міжнародних мереж. При цьому слід враховувати досить високі темпи автомобілізації спроможних верств населення України, з чим пов'язані також зміни у структурі пасажирських перевезень та їх масштабів [1; 6; 7].

Угода про асоціацію між Україною та Євросоюзом охоплює такі сфери:

– співробітництво з метою розвитку значених транс'європейських транспортних мереж (TEN-T), транснаціональних осей. Ця діяльність підтримуватиметься посиленою співпрацею та моніторинговими структурами (рамками), включаючи створення належних структур підтримки;

– приєднання до відповідних міжнародних транспортних конвенцій та угод, включаючи процедури забезпечення чіткого їх впровадження та ефективного виконання;

– забезпечення експлуатаційної сумісності (інтероперабельності) транспортних мереж;

– удосконалення технології перетину державного кордону України, подальший розвиток разом з Євросоюзом спільних пунктів пропуску через державний кордон України;

– укладання двосторонніх угод про транспортне сполучення (за видами транспорту) між Україною та державами – членами Євросоюзу. Так званий «Порядок денний асоціації Україна – Євросоюз» містить положення про необхідність розроблення концепції державної політики сталого розвитку усіх видів транспорту, яка б узгоджувалась з Білою Книгою Євросоюзу щодо транспорту. Реформування транспортної системи та інтеграція її з системою Євросоюзу сприятиме збільшенню можливості доступу до ринків, зростанню обсягів перевезень та експорту транспортних послуг, притоку капіталу та загальній модернізації транспортної інфраструктури України [1; 6; 7].

Об'єктивні умови трансформаційних процесів у розвитку України зумовлюють її націленість на динамічне входження у світову економічну систему, перш за все, в економічну інтеграцію з провідними державами Західної Європи. Цей процес, безумовно, приведе до зростання товарообмінних операцій між Україною та країнами Європейського Союзу.

Важливе значення має вигідне геостратегічне розташування України, яке дає їй змогу бути вигідним мостом для транзитних перевезень товарів і пасажирів між державами Європи, Азії і Близького Сходу.

Узагальнення основних підходів до удосконалення транспортної системи України та її інтеграція в систему Євросоюзу.

Стан транспортної системи, яка забезпечує здійснення вантажних та пасажирських

перевезень, в ринкових умовах вимагає високої якості функціонування, регулярності та надійності транспортних зв'язків, збереження вантажів і безпеки перевезень пасажирів, швидкості і низької вартості доставки. Відповідно до цих умов, для удосконалення стану транспортної інфраструктури України необхідно вжити ряд заходів, з метою відповідності потребам європейської інтеграції.

При інтеграції в європейську і світову економіку, потреба у високорозвинутій транспортній інфраструктурі дедалі посилюється, вона стає базисом для входження України у Європейський Союз та зайняття в ньому місця, яке відповідає рівню високорозвинутої держави.

Транспортні мережі України мають ряд переваг, зумовлених, у першу чергу, її географічним розташуванням. Проте, для повної реалізації потенціалу транспортної інфраструктури необхідно провести заходи, спрямовані на її удосконалення і приведення до відповідності європейським стандартам.

Формування національної економічної системи ринкового типу, намагання в перспективі ввійти в Європейську економічну систему висувають перед Україною вимоги реорганізації транспортно-економічних зв'язків, підвищення основних техніко-економічних показників діяльності всіх видів транспорту, удосконалення інфраструктури тощо.

Для покращення стану транспортної галузі необхідне фінансове та законодавче сприяння держави. Основні напрями ефективного державного регулювання транспортної системи зображені на рис. 1.

Альтернативне зниження доходів транспортних організацій, у свою чергу, вплинуло на інвестиційний клімат у галузі. Оновлення

основних фондів не забезпечується не тільки на рівні розширеного, але і простого відтворення, що зумовлено нестачею коштів. Рухомий склад і обладнання транспортних підприємств не витримують конкурентної боротьби на ринку транспортних послуг з розвиненими країнами. Україна ризикує втратити свої позиції в такій важливій сфері експорту транспортних послуг, як транзит [3, 30–37].

Україна має всі необхідні стартові умови для формування сучасної системи транспортних комунікацій, що відповідає б європейським вимогам і стандартам. На наш погляд, до них слід віднести наступні:

- наявність кваліфікованого трудового потенціалу і передових науково-технічних розробок;
- вигідні природно-кліматичні і географічні характеристики території;
- наявність конкурентоздатних науково-технічних проектів, що пройшли відповідну експертизу і готові до реалізації;
- наявність затвердженої концепції створення і функціонування в Україні національної мережі міжнародних транспортних коридорів;
- достатня ресурсна база і рівень розвитку техніки і технологій.

Проте, варто зазначити фактори, які стримують процес реструктуризації транспортного комплексу:

1) Необхідність повного технічного переоснащення галузі й істотних організаційних змін у всіх видах транспорту. Парк транспортних засобів є застарілим і зношеним, деякі об'єкти інфраструктури знаходяться в аварійному стані і потребують заміни.

2) Відсутність зацікавленості закордонних інвесторів у розміщенні капіталу в транс-



Рис. 1. Основні напрями державного регулювання транспортної системи

Розроблено на основі [2].

портні підприємства України. Головною проблемою розвитку міжнародних транспортних коридорів залишаються відсутність і неспроможність залучення інвестицій. Потреба в інвестиціях для реконструкції міжнародних транспортних коридорів оцінюється в 10-0 млрд грн. Україні не створено належних умов для залучення іноземних інвесторів, без допомоги яких неможливо вирішувати таку глобальну проблему [5].

3) Відсутність надійного та стабільного інформаційного забезпечення на базі сучасних засобів зв'язку і комп'ютерної техніки у безпосередньому поєднанні з системою міжнародного зв'язку, міжнародними транспортними органами (комітетом з внутрішнього транспорту ЄЕК ООН, міжнародним союзом автотранспортників та асоціаціями міжнародних автомобільних перевізників суміжних з Україною країн Європи й Азії) [4, 2-4].

4) Невизнання України світовою співдружністю як європейської держави, з якою бажано мати стабільні ділові відносини на широкій довгостроковій основі і яке, в перспективі, буде впливати на ключові проблеми європейської політики. Це зумовлено економічною та політичною ситуацією в Україні.

Вагомою проблемою, яка стримує державне регулювання транспортного комплексу, на погляд авторів, є незбалансованість транспортного комплексу України як єдиного механізму, що зображено на рис. 2.

Роль транспортного комплексу в євроінтеграційних процесах має два аспекти. З одного боку, розвиток транспортної сфери розгляда-

ється як необхідна умова, що сприяє інтеграції вітчизняної економіки у регіональні і світові економічні союзи, причому, транспортне забезпечення економіки України повинно відповідати стандартам, прийнятим в ЄС. З іншого боку, участь транспортного комплексу в інтеграційному процесі розглядається з точки зору розвитку самостійної галузі, аналогічно до інших галузей економіки, що вільно експортують свою продукцію або співпрацюють з транснаціональними компаніями.

Характерними формами зовнішньої участі транспортного комплексу в інтеграційних процесах є організація транзитних перевезень, транспортно-експедиційне обслуговування закордонних фірм, оренда транспортної техніки закордонними фірмами, участь у міжнародних транспортно-логістичних схемах та інші форми, які відносяться до експорту транспортних послуг.

Функціонування потужностей транспортної галузі в регіонах недостатньо мірою відповідає вимогам комплексного територіального планування. За рахунок введення показників ефективності та інтенсивності використання транспорту стає можливим раціональне розміщення і розвиток транспорту по регіонах, відповідно до потреби в перевезеннях, здійснення оцінки ефективності та виявлення недоліків у використанні основних фондів і трудових ресурсів транспорту. Міжрегіональні порівняння показників транспортної забезпеченості дозволяють зробити порівняльний аналіз рівня розвитку транспортної інфраструктури в регіонах України. Порівняння



Рис. 2. Проблеми збалансованості транспортного комплексу України

* Розроблено на основі [3; 4].

аналогічних показників між країнами дає змогу визначити ступінь підготовленості транспортного комплексу до рівноправної участі в регіональних та глобальних союзах [2].

Тому необхідно здійснити пошук інноваційної моделі інфраструктурної перебудови, спрямованої на розширення суспільних зв'язків та прискорення матеріальних потоків. Це, на наш погляд може бути здійснено завдяки реалізації наступних заходів:

- реалізації потенціалу транспортної галузі шляхом модернізації рухомого складу;
- розгалуження автомобільних та залізничних мереж;
- усунення диспропорцій національної мережі у напрямках міжнародних транспортних мереж;
- усунення перепон і бар'єрів на шляху переміщення транснаціональних вантажних потоків;
- розширення нормативно-договірної бази та географічної структури перевезень.

На наш погляд, майбутня Угода про асоціацію України та Європейським Союзом може забезпечити Україні наступні переваги:

- удосконалення технології перетину державного кордону України, подальший розвиток разом з Євросоюзом пунктів пропуску через спільний кордон;
- співпраця з метою розвитку зазначених транс'європейських транспортних мереж;
- приєднання до відповідних міжнародних транспортних конвенцій та угод, включаючи процедури забезпечення чіткого їх впровадження та ефективного виконання;
- можливість укладання двосторонніх угод про транспортне сполучення між Україною та державами - членами Євросоюзу. Реформування транспортної системи та інтеграція її з системою Євросоюзу сприятиме збільшенню можливості доступу до ринків, зростанню обсягів перевезень та експорту транспортних послуг, притоку капіталу та загальній модернізації транспортної інфраструктури України;
- забезпечення експлуатаційної сумісності транспортних мереж тощо.

Розвиток транспортної інфраструктури в Україні залишається незадовільним і стає на заваді створенню передумов для поліпшення взаємозв'язків як всередині країни, так і на

міждержавному рівні, якісному забезпеченню транспортного обслуговування суб'єктів господарювання і населення, розвитку експортного потенціалу транспортної галузі, покращенню іміджу України як транзитної країни. Тому, розвиток транспортних мереж та реалізація потенціалу транспортної інфраструктури перетворюються на один із ключових елементів стратегії економічного зростання держави в цілому та забезпечення її економічної безпеки.

Важливими завданнями державної політики у транспортній сфері є удосконалення законодавчого та організаційного базису реструктуризації транспортної інфраструктури, розбудова національної мережі міжнародних транспортних коридорів та її поступове інтегрування в транспортні системи Європи та Азії, Балтійського й Чорноморського економічного просторів. У той час, як очікуване створення зони вільної торгівлі між Україною та Євросоюзом створить нові можливості для торгівлі, недостатньо розвинута транспортна інфраструктура може призвести до суттєвих економічних втрат і перешкодити економічному розвитку України.

Згідно з Концепцією розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року передбачено активізацію процесів інтеграції транспортно-дорожнього комплексу України до європейської та світової транспортних систем. У 2010 році обсяги перевезень вантажів всіма видами транспорту загального користування збільшилися на 4,3% у порівнянні з 2009 роком. Відповідно прогнозам очікується щорічне зростання попиту на транспортні послуги на 4–5%, обсяги перевезень вантажів до 2017 року можуть збільшитися на 27–28%, пасажирів – на 2,7%, а у перспективі до 2020 року вантажів – у 1,5–2 рази, пасажирів – у 1,3–1,5 рази.

Реалізація стратегії розвитку дасть змогу:

- модернізувати транспортну систему та підвищити ефективність її функціонування;
- задовольнити потребу національної економіки і населення у перевезеннях та підвищити якість і доступність транспортних послуг;
- забезпечити своєчасність доставки вантажів;
- удосконалити систему управління галуззю транспорту;

- збільшити пропускну спроможність транспортної мережі;
- підвищити рівень безпеки на транспорті;
- зменшити на 30% обсяг викидів шкідливих речовин в атмосферу;
- зменшити на 15–20% енергоємність транспорту, зокрема автомобільного – з 43,6 до 34,8 грами умовного палива на 1 тонно-кілометр;
- прискорити темпи інтеграції вітчизняної транспортної системи до європейської та світової транспортних систем, максимально використати транзитний потенціал держави

Транспортний коридор Балтика – Чорне море та Євразійський міжнародний транспортний коридор в разі їх поєднання залучать в Україну потужні транзитні потоки, включаючи зв'язки Південної Азії та Африки з Європою, Близького Сходу з Європою, Середньої Азії з Європою, які створять одну з найбільш перспективних для нашої країни транспортних артерій міжконтинентального значення.

В складі цих коридорів можуть бути створено декілька вільних економічних зон. Зокрема називаються вільна економічна зона «Інтерпорт-Ковель» (Волинь), вільна економічна зона «Порто-Франко» в Одесі, вільна економічна зона «Аджалик» та ВЕЗ «Антарктика» в Іллічівську, міжнародна вільна економічна зона «Рені-Галац-Джурджулешти». До складу міжнародного транспортного коридору Євросоюзу номерів 3, 5, 7, 9 можуть увійти вільна економічна зона «Мостиська», «Жовква», «Яворів», «Закарпаття» та інші [3; 4].

З кожним роком країни Європи, які є основними партнерами України у зовнішньоекономічній сфері, посилюють вимоги до технічного стану автотранспорту, що пов'язано із проблемами навколишнього середовища, а кількість зареєстрованих екологічних автотранспортних засобів, які виконують міжнародні автомобільні перевезення постійно зростає. В Україні зберігається стійка тенденція зростання кількості автотранспортних засобів, які виконують міжнародні автомобільні перевезення, що спричинено швидким заповненням відносно вільного ринку України. Єдине завдання уряду є заохочення на законодавчому рівні автоперевізників забезпечувати зростання цієї динаміки за рахунок автомобілів, що відповідають євростандартам.

При залученні галузевих фахівців, інвесторів та грамотному спрямуванні грошових потоків Україна має всі шанси стати лідером в галузі міжнародних перевезень.

Очікується, що вантажообіг контейнерних вантажів на напрямі Західна Європа – Східна Азія в перспективі складе загалом 25 млрд дол., оскільки потенційні можливості залучення в Україну міжнародних транспортних потоків є значними. Обсяг транзитних перевезень через територію країни може бути збільшений вже найближчим часом на 25–30%, а в перспективі – в декілька разів. Відповідне зростання надходжень до бюджету може скласти декілька млрд. дол. США.

Покращення інфраструктури автомобільних доріг привабить нові транзитні потоки територією нашої країни, що в свою чергу є економічно вельми привабливою перспективою.

Застаріла матеріально-технічна база національних перевізників негативно впливає на діяльність галузі, але в даний час вже здійснюються певні кроки для покращення цієї ситуації. В свою чергу це потребує встановлення вимог до транспорту, який займається даними перевезеннями, до дорожнього покриття всередині країни, особливо на дорогах міжнародного сполучення.

Список використаних джерел

1. Ємельянова О. Ю. Стратегічні напрями розвитку транспортної галузі України у після кризовий період / О. Ю. Ємельянова, Д. К. Прейгер, О. В. Собкевич. — К.: НІСД, К. 2011. — 48 с.
2. Пашенко Ю. Є. Розвиток та розміщення транспортно-дорожнього комплексу України в умовах інтеграційних процесів / Ю. Є. Пашенко : Дис. д-ра екон. наук: 08.10.01 / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. — К., 2008. — 470 с.
3. Мандзюк Т. Транспорт. Україна і світове господарство [Електронний ресурс] / Т. Мандзюк // Географія. — 2007. — № 13–14. — С. 30–37. — Режим доступу: http://hklib.npu.edu.ua/cgi-bin/irbis64r/cgiirbis_64.exe.
4. Новікова А. М. Шляхи розвитку транспортно-дорожнього комплексу України в освоєнні зовнішньоекономічних зв'язків / А. М. Новікова // Автошляховик України. — 2007. — № 1. — С. 2–4.
5. Іванова Т. А. Правове регулювання міжнародних автомобільних перевезень вантажів : навчальний посібник // під ред. професора Н. П. Антипова. — Саратов, 2003. — С. 3–5.
6. Крайній В. О. Проблеми функціонування системи надання послуг із міжнародних перевезень агропродукції / В. О. Крайній // Бізнес-навігатор. — Херсон, 2009. — Вип. 16. — С. 168–172.
7. Кіщак І. Т. Міжнародне виробниче співробітництво: Практикум / І. Т. Кіщак, І. О. Іртищева, Т. В. Порудєєва. — Миколаїв, 2017. — 300 с.

VOLODYMYR KRAINII
Mykolaiv

MANAGERIAL ACTIVITY TO IMPROVE INTERNATIONAL ROAD TRANSPORT

Researched approaches to improving international transport, transport infrastructure development and its integration with the EU system. The state of the transport system, specified conditions for the formation of a modern system of transport communications, which would meet European requirements and standards. Intended measures will help to achieve the desired state of the transport system.

Keywords: transport branch, transport corridors, transport support, international road transport, transit flows.

ВЛАДИМИР КРАЙНИЙ
г. Николаев

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МЕЖДУНАРОДНЫХ АВТОПЕРЕВОЗОК

Исследуются подходы к совершенствованию международных автоперевозок, развития инфраструктуры автотранспорта и интеграция ее с системой Евросоюза. Проанализировано состояние транспортной системы, указаны условия для формирования современной системы транспортных коммуникаций, которая соответствовала бы европейским требованиям и стандартам. Намеченные меры, способствующие достижению желаемого состояния транспортной системы.

Ключевые слова: транспортная отрасль, транспортные коридоры, транспортное обеспечение, международные автоперевозки, транзитные потоки.

Стаття надійшла до редакції 08.06.2017

УДК 334.72, 65.011.4

TETIANA PORUDEEVA, IVAN KISCHAK, KATERYNA GLUBOCHENKO
м. Николаїв
tanyapor@ukr.net

MARITIME ECONOMIC COMPLEX OF BLACK SEA REGION OF UKRAINE IN CONDITIONS OF TRANSBORDER COOPERATION

In the article maritime economic complex of Black Sea region of Ukraine is analyzed. Matrix of attractiveness of Black Sea region's seaports is developed. Main priorities of seaports' development in conditions of transborder cooperation is established.

Keywords: maritime economic complex, investments, matrix of attractiveness, transborder cooperation.

Formulation of the problem. In the modern conditions of globalization extension, the crucial role of transborder (cross-border) cooperation in the regions' and communities' activities increases. The new opportunities for improvement of economic activity in peripheral territories in order to renew their competitiveness appear. Transborder cooperation is a form of foreign relations which intensifies socio-economic, scientific and technological, cultural and educational relations between neighboring countries.

Analysis of recent studies and publications. Prospects of promotion of Ukrainian state ports are researched and evaluated in the scientific works of such authors as P. Havras [1], V. Melnik [2], S. Shevchuk [3], etc. However, strategies of investment attractiveness of Ukrainian Black Sea ports are not investigated enough.

Objectives article. The aim of this research is to substantiate scientifically the investment attractiveness of state seaports of Black Sea region of Ukraine in the conditions of transborder cooperation.

The main material research. Crucial role of transborder cooperation in the integration processes is determined by opportunity to reinforce the processes of levelling up the quality of cross-border population's life, at least, to the average European level, and achievements of such goals as free commodity and money circulation and unhindered border crossing to the complete integration.

Normative document that regulates transborder cooperation in Ukraine is The Law of Ukraine «About Transborder Cooperation» (24.06.2004). This Law regulates legal, organizational and economic relations in the sphere of transborder cooperation and concretize the financial sources of projects (programs) within such cooperation [4].

In the same time, the main document in Ukraine which determined regional policy in the sphere of transborder cooperation, is Governmental Strategy of Regional Development of Ukraine to 2020, where the development of transborder cooperation is marked as one of the fundamental strategic task [5].

Ukraine borders on seven countries, so its 19 regions from 25 are cross-boarder. Its total area is circa 77% of whole country.

Ukraine directly borders on seven counties of the world:

Poland (North-West, length of the border is 543 Km);

Slovakia (West, length of the border is 98,5 Km);

Hungary (West, length of the border is 135,1 Km);

Romania (South-West, length of the border is 625,4 km) and Moldova (South-West, length of the border is 1191 Km);

Russia (East, length of the border is 2063 Km);

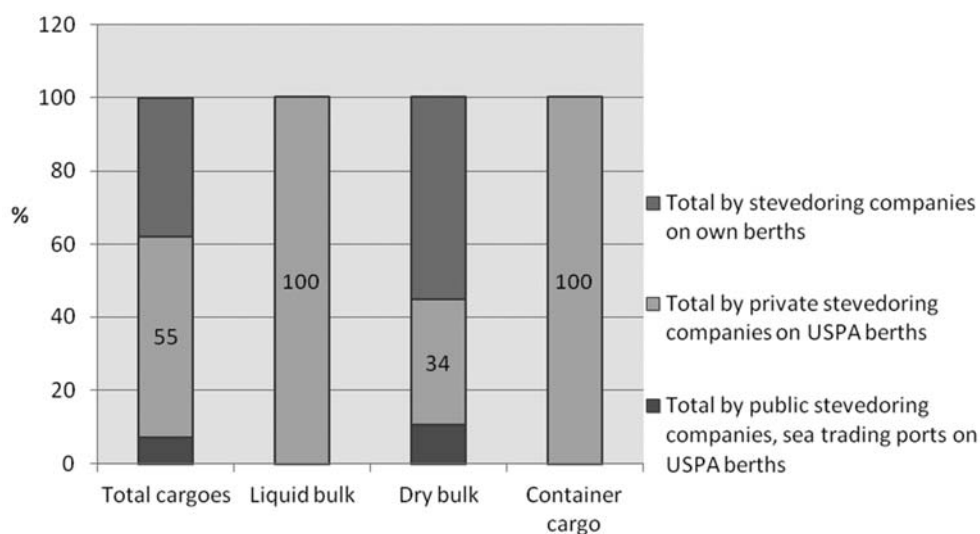
Belarus (North, length of the border is 975 Km).

Total length of overland Ukrainian borders is 5 631 Km. Length of sea borders is 1 959 км (Black Sea – 1 559 Km, Azov Sea – 400 Km). Total length of Ukrainian borders is 7 590 Km.

Maritime transborder region includes administrative-territorial units of Black Sea countries. Relevant feature of Transborder Cooperation in this region is priority direction to support for realizing serious geo-economics projects in energetics and transit of energy, telecommunications, trade etc. [3].

Considering beneficial geopolitical location of Ukraine such as access to the Black Sea (Odessa, Mykolaiv and Kherson regions), the reform of maritime industry should be one of the governmental priorities.

Black Sea region is one of the most developed and populated region of the South Ukraine, which is located from Dniester to Dnipro and includes such cities as Odessa, Mykolaiv and Kherson, comprising of coastal parts of these three regions. Two European «Crete Corridors» (seventh and ninth) passed through the territory of that region as well as Odessa-



Pic. 1. Structure of goods turnover by stevedoring companies in seaports of Black Sea region in 2016 [6]

Gdansk, Euro-Asian and radial transport corridors around the Black Sea within Black Sea Economic Cooperation. One of the most perspective is Euro-Asian transport corridor. Its key link is ferry Chernomorsk-Poti. Geographical location of the region allows it to become basic intermedium between rich oil fields of Caspian region and European Market.

Maritime economic complex plays the most important role for the development of Black Sea coast as South region of the country. Firstly, that is powerful available port and infrastructural potential. Seaports, which are parts of Ukrainian joint transport system, are very important as an element of national economy. They are considered as transport nodes that provide interaction between marine and other kinds of transport and cause origin of different economic legal relations between business entities and other participants of such relations (customers, public institutes and local authorities etc.), carry out integrative and motive functions, combining transport flows in definite direction and imparting distinctness and unity. Structure of cargo handling volumes by stevedoring companies in seaports is diversified (pic. 1).

Obviously, that main share in the structure of goods turnover is liquid bulk. The most changeable among TOP-5 cargoes are oil transshipment +172%, sunflower oil +117,9%, manufactured goods in boxes and bales +584,9%,

cargo grocery +191,4% and other container cargo +157,8%

Since 2016 share of export has been 76,1%, transit 7,8%, import 12,1% and internal transfers 4% (pic. 2).

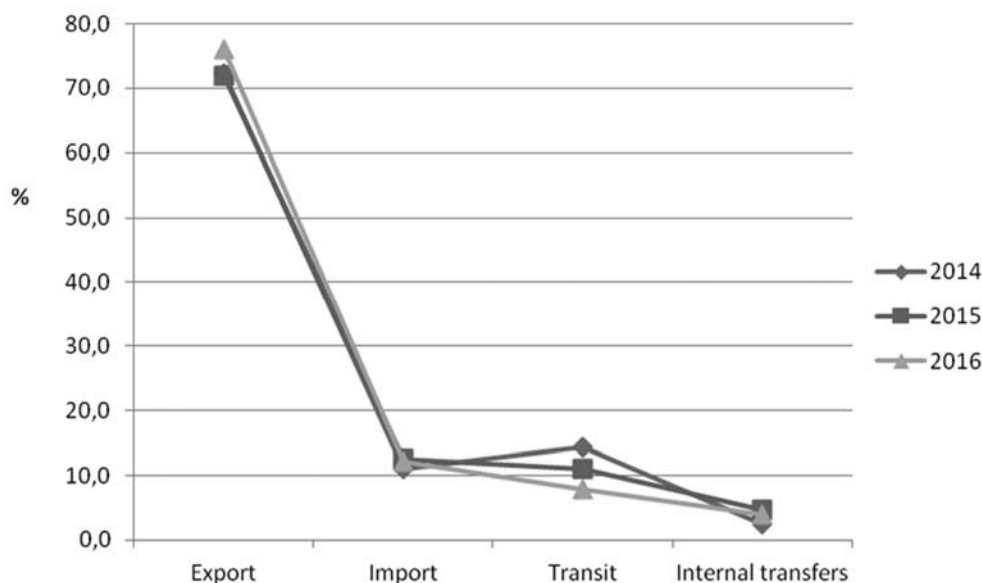
Export turnover of seaports of Ukraine is increasing gradually during the period of 2014–2016, growth rate in 2016 to 2014 was circa 4%. The situation in import turnover is instable because of governmental problems and decreasing of Ukrainian image as reliable partner in foreign relations.

Ports of Black Sea region in 2016 lost Russian transit. Transit share in transshipment in 2016 was 10,3 million tons. (7,8%), comparing with 2014, when we observed decreasing minus 6,5%. Considering Russian seaport protectionism policy, extension of this dynamics is obviously anticipated.

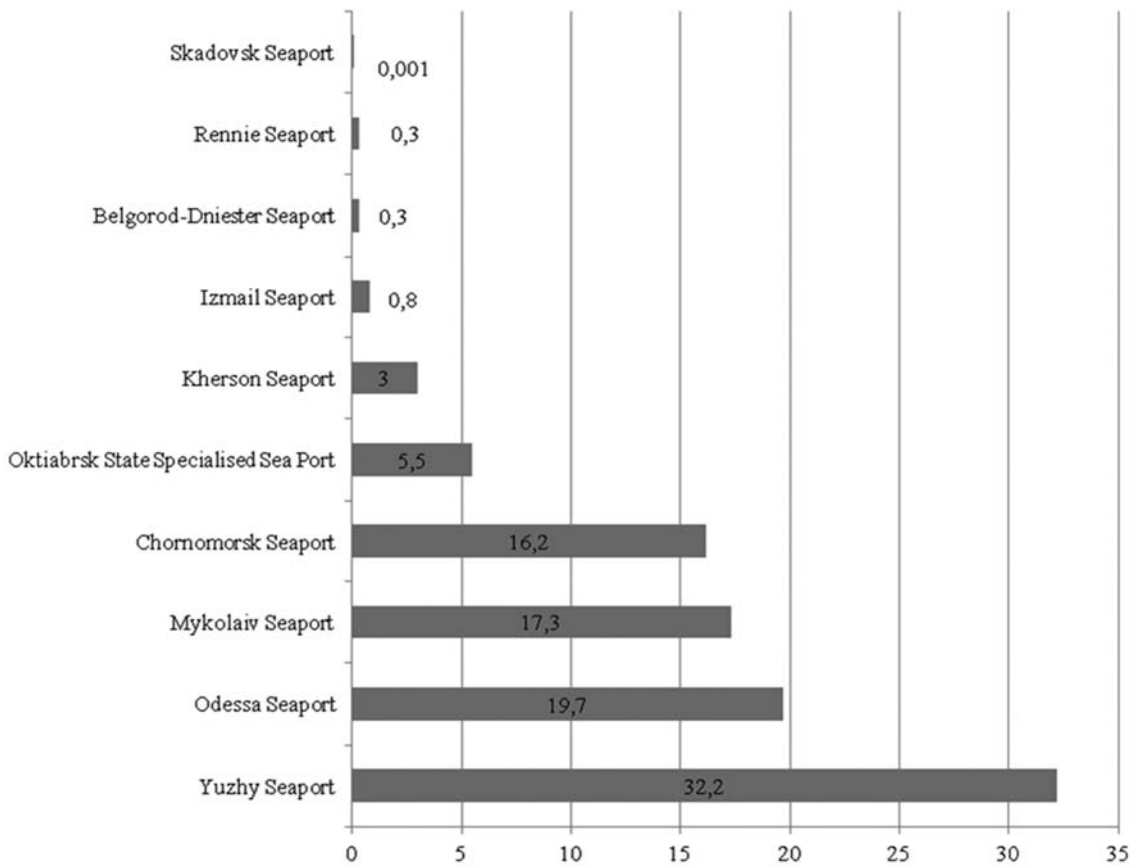
General volumes of Ukrainian seaports turnover indicated about rather negative dynamics (decreasing of volumes more than 9% in 2016 to 2014), which reflects economic and political crisis as a result of hostilities in the East of Ukraine.

Analysis of market shares of public seaports in 2016 gives an opportunity to range them according to this index (pic. 3).

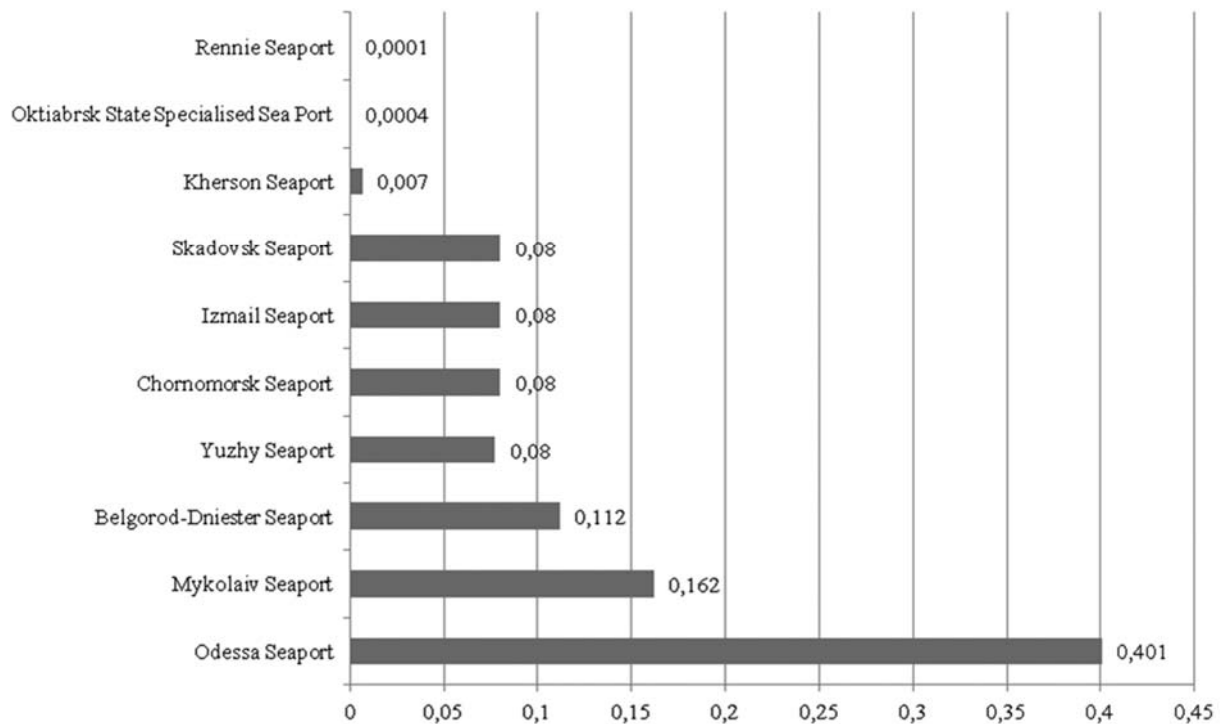
This range confirms significant differences among seaport capacities of Black sea region according to their power. That allows to divide them in four groups: Industry Leaders – Yuzhy



Pic. 2. Specific gravity of cargo handling volumes by stevedoring companies in seaports of Black Sea region in 2014–2016 [6]



Pic. 3. Rating of seaports of Black Sea region according to market share [authors' development]



Pic. 4. Rating of investment attractiveness of Black Sea region's state seaports [authors' development]

Seaport and Odessa Seaport; seaports with sufficient competitive position – Mykolaiv Seaport, Chornomorsk Seaport; seaports with weak competitive position – Izmail Seaport, Skadovsk Seaport, Kherson Seaport, Oktiabrsk State Specialized Seaport; seaports as market outsiders – Rennie Seaport, Belgorod-Dniester Seaport.

Position of Black Sea region, which is situated on the crossroads of trade routes, is profitable according to transit matter. That's one of the most attractive features of the national market for foreign investors and manufacturers. Dependence of seaports development upon investment resources is extremely strong. Meanwhile, investment attractiveness in sundry seaports differs essentially (pic. 4).

According to previously considered ratings authors worked out the matrix of attractiveness of Black Sea region's seaports (table 1).

The most attractive in this matrix is upper left square, where investment attractiveness and ability to be interesting objects for participating in projects of public private partnership are the strongest (Yuzhy Seaport and Odessa Seaport, Mykolaiv Seaport). These are the projects of new market development and strengthening of seaports' competitive advantages.

Seaports of the second group are enterprises with rather weak competitive position but sufficient investment attractiveness due to which it is possible to enlarge their market share (Izmail Seaport, Skadovsk Seaport). Seaports of the third group are reasonably attractive enterprises according to quality of their financial and eco-

nomical activity. However, they have sufficient market potential.

Seaports of the fourth group are market outsiders according to market share index, however they are sufficiently attractive according to financial, economic and technical characteristics. That allows to anticipate their further growth in case of skillful management (Belgorod-Dniester Seaport).

Seaports of the fifth group are reasonably attractive enterprises with lower than average index of market share. Such ports don't have clear competitive advantages or any prospects of them (Kherson Seaport, Oktiabrsk State Specialized Seaport).

Seaports of the sixth group are obviously unattractive. On the face of it they are the enterprises which are able to be used as method of industry group's cost minimization but not as a source of profit and perspective investments (Rennie Seaport).

Based on this, the question about practicability of existence of seaports of the last group and possibilities of their unification arises. Hence allocation of market shares of Ukrainian public seaports is rather heterogeneous, where Odessa Seaport is obvious leader.

Conclusions. Key priorities of development of Ukrainian transborder cooperation are strengthening competitiveness of Ukrainian territories at borders, constructing of relevant infrastructure, signing cross-border agreements with neighboring countries, development of logistics and business support centers, coordina-

Table 1

Matrix of attractiveness of Black Sea region's seaports [authors' development]

| Investment attractiveness | Market share | | | |
|---------------------------|----------------------------------|---|--|---------------------------|
| | Market leaders | Seaports with sufficient competitive position | Seaports with weak competitive position | Market outsiders |
| Highly attractive | Yuzhny Seaport Odessa Seaport | Mykolaiv Seaport | | |
| Sufficiently attractive | | Chornomorsk Seaport | Izmail Seaport Skadovsk Seaport | Belgorod-Dniester Seaport |
| Reasonably attractive | | | Kherson Seaport Oktiabrsk State Specialized Seaport | |
| Insufficiently attractive | | | | Rennie Seaport |

tion of socio-economic and ecological development of border territories, harmonization of Ukrainian legislation according to legislation of neighboring countries.

To implement the successful integration of Ukrainian seaports in transport system of Black Sea region and global transport network it is necessary to pay special attention to reconstruction and development of Ukrainian ports according to world market demands. To provide that it is extremely necessary to create favorable conditions for implementation of investment projects, clearly work out legislative framework for successful and mutually beneficial cooperation with private capital, which attraction in the industry is required condition of its development.

Prospects for further researches. Henceforth it is extremely relevant to study the problem of seaports' competitiveness increasing through attraction of investments. This direction of research is the most perspective and demands further attention of scientists and specialists, who are interested in the problems of seaports' development.

ТЕТЯНА ПОРУДЕЄВА, ІВАН КИЩАК, КАТЕРИНА ГЛУБОЧЕНКО
м. Миколаїв

МОРЕГОСПОДАРСЬКИЙ КОМПЛЕКС ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

У статті здійснено аналіз морегосподарського комплексу Причорноморського регіону України. Розроблено матрицю привабливості морських портів Причорноморського регіону. Обґрунтовано основні пріоритети розвитку морських портів в умовах транскордонного співробітництва.

Ключові слова: морегосподарський комплекс, інвестиції, матриця привабливості, транскордонне співробітництво.

ТАТЬЯНА ПОРУДЕЕВА, ИВАН КИЩАК, ЕКАТЕРИНА ГЛУБОЧЕНКО
г. Николаев

МОРЕХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС ПРИЧЕРНОМОРСКОГО РЕГИОНА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

В статье осуществлен анализ морехозяйственного комплекса Причерноморского региона Украины. Разработана матрица привлекательности морских портов Причерноморского региона. Обоснованы основные приоритеты развития морских портов в условиях трансграничного сотрудничества.

Ключевые слова: морехозяйственный комплекс, инвестиции, матрица привлекательности, трансграничное сотрудничество.

References

1. Гаврас П. Розвиток і поступовість – економічні досягнення, підприємницька діяльність та моделі інвестування й торгівлі у чорноморському регіоні / Чорноморська синергія. Матеріали міжн. конф. Одеса — Стамбул. — 2007. — С. 61.
2. Мельник В. Кто в морских портах обеспечивает экспорт украинского зерна (инфографика). Офіційний сайт журналу Бізнес цензор [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://biz.censor.net.ua/resonance/3021547/kto_v_morskih_portah_obespechivaet_eksport_ukrainskogo_zerna_infografika.
3. Кищак І. Т. Транспортні коридори в системі транскордонного співробітництва України / І. Т. Кищак, С. П. Шевчук // Актуальні проблеми міжнародних відносин: збірник наукових праць. Вип. 119 (частина III). К. : Київський національний університет імені Т. Г. Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2014. — С. 23—30.
4. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про транскордонне співробітництво» від 21.01.2010. Офіційний сайт Верховної ради України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua>.
5. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року // Офіційний вісник України від 09.09.2014, № 70, стор. 23, стаття 1966, код акту 73740/2014.
6. Адміністрації морських портів України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.uspa.gov.ua>.

Стаття надійшла до редколегії 07.06.2017

УДК 332.14

ОЛЕКСАНДР РЕХТЕТА

м. Миколаїв

rekhtetaOM@outlook.com

СИСТЕМА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНІВ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджено пріоритетні напрямки у сфері інноваційного розвитку під впливом викликів глобалізації. Виділено необхідні регіональні заходи з підтримки інноваційної діяльності. Представлено напрями проведення трансформації інноваційної структури регіональної економічної політики.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інвестиції в інновації, інноваційна активність, інноваційна політика регіону.

Сучасний етап економічного розвитку України характеризується необхідністю вирішення проблем в галузі управління перспективною інноваційною діяльністю в регіонах. Регіональна економічна система характеризується складними причинно-наслідковими зв'язками, що мають одночасно якісні та кількісні характеристики, що змінюються з часом. Необхідно, також, відзначити, що певний рівень інноваційного розвитку регіону і певний рівень інвестиційних ресурсів – це не кінцева мета регіональної політики на сучасному етапі. Зрештою, кожен регіон прагне до збільшення темпів його економічного зростання. У свою чергу, економічне зростання регіону являє собою довгострокову тенденцію збільшення реального валового регіонального продукту. Таким чином, і інноваційна, і інвестиційна регіональні політики, в кінцевому підсумку, спрямовані на збільшення динаміки і темпів зростання валового регіонального продукту.

Вивченню та узагальненню проблем інноваційного розвитку економічної інфраструктури під впливом глобалізації присвячено фундаментальні дослідження українських вчених-регіоналістів, зокрема глибиною і широтою охоплення досліджуваних проблем характеризуються наукові праці О. М. Алімова, А. І. Амоші, С. І. Бандура, П. П. Борщевського, В. М. Геєця, О. Є. Кузьміна, В. Л. Осецького, Н. В. Можайкіної. Наукові здобутки вчених мають велике значення. Проте, проблема управління регіональним розвитком потре-

бує подальшого дослідження, бо докорінно змінилися внутрішні і зовнішні умови функціонування господарства регіональних систем, набуває нового значення і трансформується управління регіональним розвитком, орієнтуючись на забезпечення комплексності і економічної ефективності.

Метою даних досліджень є розкриття сутнісних характеристик та функціонально-структурних параметрів системи інноваційного розвитку економічної інфраструктури Миколаївщини в умовах глобалізації.

Інноваційний розвиток економіки характеризується, в першу чергу, високою інноваційною активністю всіх економічних суб'єктів, постійною розробкою і впровадженням у виробництво нових технологій і продуктів, високою часткою високотехнологічних секторів у ВВП та експорті, рядом інших показників [1].

Для вирішення цього завдання необхідно реалізувати комплекс взаємопов'язаних між собою заходів, спрямованих на стимулювання інвестицій в інновації, на технологічне переозброєння та впровадження інноваційних продуктів і рішень у всі сфери економіки. Ці заходи повинні бути загальносистемними, спрямованими на довгостроковий розвиток національної економіки, в той же час, відбиваючими специфіку розвитку в умовах економічної кризи.

Сприйнятливості бізнесу до інновацій в даний час залишається низькою, також мала частка підприємств, що використовують кошти на придбання нових технологій.

Недостатній рівень інноваційної активності посилюється низькою віддачею від реалізації технологічних інновацій, хоча в абсолютному вираженні обсяги інноваційної продукції постійно підвищуються.

Ці негативні тенденції посилюються в умовах економічної кризи. Підприємства, зіткнувшись з необхідністю жорсткої оптимізації витрат, в першу чергу, економлять на розвитку, відкладаючи на невизначений час інноваційні проекти, витрати на НДДКР і переозброєння. Тому необхідне коригування інноваційної політики як на рівні країни в цілому, так і на регіональному рівні.

Інноваційний розвиток в кожному регіоні має свої регіональні особливості залежно від ролі і місця інноваційної діяльності в регіональному відтворювальному процесі, а також від цілей, що стоять перед місцевими органами влади в конкретних соціально-економічних умовах.

Антикризові програми уряду та регіонів припускають постійний моніторинг за всіма напрямками соціально-економічного розвитку, обліку результативності та можливості коригування економічної діяльності суб'єктів господарства. Антикризова програма повинна носити стратегічний характер, визначати економічну політику на тривалу перспективу і базуватися на комплексі заходів, що запобігають повторенню нових кризових ситуацій. Кризові ситуації найчастіше, як правило, виникають через дефіцит ресурсів. Однією з основних об'єктивних умов соціально-економічного розвитку всіх суб'єктів економіки в цій ситуації є інновації. Однак, при цьому, є ряд об'єктивних обмежень.

Дослідження інноваційних процесів не повинно відриватися від реалій, а саме від того, що, по-перше, сучасна економіка – тим більше українська – продовжує залишатися переважно індустріально-аграрною, а по-друге, саме індустріальний базис є фундаментальною матеріальною основою сучасного розвитку високотехнологічних процесів, таких, наприклад, піонерних інновацій, як новітні інформаційні системи, біотехнології та нанотехнології.

Відзначаємо в останні роки зростання ВВП відображає коливання цінової кон'юнк-

тури світового сировинного ринку в структурі народного господарства, що вимагає усунення, а також гіпертрофію фіктивних видів офіційної та неофіційної «економічної» діяльності, що створюють видимість економічного зростання.

Наступна проблема пов'язана з подоланням сировинної орієнтації економіки, що вимагає швидкого відновлення і подальшого зростання обробної промисловості. Не будь яке відтворення, навіть розширене, є інноваційним. Відтворення може бути інноваційним, якщо основний капітал відшкодовується за рахунок амортизаційного фонду і збільшується за рахунок додаткової вартості (накопичення), оснащуючись новою технікою і новим обладнанням для використання більш високих технологій, а оборотний капітал витрачається в тих же обсягах або в більшому обсязі на більш якісну сировину і більш кваліфіковану робочу силу. Інноваційна складова оновлюваного капіталу може зіграти роль свого роду «мультиплікатора»: більш ефективний капітал і праця здатні (теоретично) перетворити просте відтворення в інтенсивне розширене з адекватним економічним зростанням. Інвестиції ж, що йдуть із додаткової вартості на накопичення, але на колишній технічній базі, є чинником екстенсивного розширеного відтворення і економічного зростання [2].

Розуміння цієї закономірності має важливе значення для формування раціональної макроекономічної політики при переводі української економіки на інноваційний шлях економічного зростання, що відкриває можливість неухильного піднесення продуктивності суспільної праці. Разом з тим, не менш важливо врахувати і ту обставину, що автономність росту «виробництва заради виробництва» небезмежна, вона обмежена, в кінцевому рахунку, взаємодією виробництва та особистого споживання маси населення, задоволення потреб якого є призначенням, природною метою виробництва благ. Цього вимагають не тільки висновки абстрактної теорії, а й місія сучасної соціальної держави в умовах соціально-орієнтованої конкурентної економіки.

До підвищення же інноваційної активності господарюючих суб'єктів спонукають,

також, механізм ринкового саморегулювання і дію об'єктивних економічних законів. Однак, в умовах дезінтегрованості української економіки, коли зв'язок науки з виробництвом розірвано внаслідок проведених інституціональних перетворень, можливості ринку у вирішенні проблеми науково-технічного розвитку недостатні. Тому одним із завдань економічної політики держави є її участь у відновленні відтворювальних ланцюжків, результатом яких стане створення конкурентоспроможної продукції з високою доданою вартістю.

Достатній обсяг інвестиційних ресурсів в регіоні дозволить виділяти необхідну кількість коштів на формування інноваційного розвитку регіону. А це, у свою чергу, дозволить регіону придбати найважливішу властивість в ринковому середовищі – економічну стійкість на основі створення та освоєння інновацій.

Найбільш дієвим механізмом стимулювання розвитку інновацій в Миколаївській області можна назвати узгоджені дії уряду, бізнесу, науки, освіти, фінансових організацій та засобів масової інформації. Регіональним органам самоврядування слід здійснювати наступні заходи з підтримки інноваційної діяльності на місцях:

- піддавати обчислюванню в розмірі понесених платником податку збитків суми податку, сплачені ним при реалізації продукції, робіт і послуг, ціна якої знижена порівняно з ціною в попередньому податковому періоді за рахунок використання в продукції, роботах і послугах винаходів та інших об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ);

- звільнити від сплати частку податку на прибуток підприємств і організацій, що припадає на регіональний податок, отриману протягом перших п'яти років від використання ОІВ у власному виробництві українських винаходів та інших ОІВ.

Динаміка валового регіонального продукту (ВРП) перебуває під істотним впливом інвестиційного процесу. Відомо, що інвестиції в регіоні, зазвичай, призводять до тимчасового погіршення всіх фінансових показників. Тобто ресурси, доступні до споживання, сьогодні зменшуються для завтрашнього споживання.

Соціально-економічний розвиток регіону в останні роки показав, що підходи до подальшого розвитку, засновані на отриманні дотацій державного бюджету, використання природних ресурсів та промислового потенціалу, вже не можуть забезпечити комплексного розвитку та підвищення якості життя населення. Ці проблеми можуть бути вирішені шляхом використання інноваційних механізмів розвитку територій [3].

Підвищення інноваційної активності регіонів пов'язане не з корінними зрушеннями в технологіях, а з поліпшенням якості управління, організаційними інноваціями, а також зі зростанням конкуренції і поступовим витісненням з ринку найбільш неефективних підприємств. Використання повного спектру факторів інноваційного зростання обмежене низькою сприйнятливістю бізнесу до будь-яких нововведень, особливо технологічного характеру. В результаті, не інновації впливають на розвиток економіки, а, навпаки, при формуванні стратегії інноваційної діяльності підприємства чуйно реагують на макроекономічну стабільність в регіоні та країні. Як наслідок, темпи інноваційного розвитку залишаються недостатніми для забезпечення глобальної конкурентоспроможності організацій.

У сфері інноваційного розвитку можна виділити наступні пріоритетні напрямки:

- досягнення і підтримку лідерства в наукових дослідженнях і технологіях по ряду пріоритетних напрямків (біо- і нанотехнології, електротехніка, енергетика);

- впровадження високих стандартів адміністрування за рахунок ефективної кадрової політики, елементів електронної демократії та управління, посиленої участі і контролю громадськості, а також глибокого розуміння сутності сучасних гео економічних та геополітичних перетворень, у тому числі особливостей регіональної геополітики;

- підвищення глобальної конкурентоспроможності регіонів шляхом реалізації концепцій і форм територіального розвитку, успішно впроваджених в інших країнах світу: кластерів, спеціальних економічних зон, територій пріоритетного розвитку. Створення умов для прозорої взаємодії влади і бізнесу [4];

– розвиток середовища генерації знань, що включає визначення системи пріоритетів розвитку фундаментальної науки, розширення і зміну форм фінансування фундаментальної науки (розширення підтримки наукових проектів, системи грантів державних фондів), поетапну реструктуризацію фундаментальної науки, розвиток інтеграції наукових та освітніх інститутів;

– створення системи технологічного прогнозування, уточнення пріоритетів технологічного розвитку, переліку критичних технологій і механізмів їхнього розвитку, які забезпечують вирішення проривних завдань;

– розвиток пріоритетних напрямків науки, технологій і техніки на основі формованих довгострокових прогнозів технологічного розвитку (Форсайт);

– забезпечення конкурентоспроможності сектору прикладних досліджень і розробок, що включає впровадження проектного фінансування організацій науки, оновлення приладової та стендової бази дослідницьких центрів, підтримку малого інноваційного бізнесу, стимулювання участі організацій у міжнародних науково-дослідних і технологічних проектах;

– структурна диверсифікація економіки на основі підвищення конкурентоспроможності обробних виробництв, високотехнологічних галузей та «економіки знань», прискорення інновацій, посилення їх впливу на економічний розвиток;

– створення механізмів забезпечення інноваційної активності організацій в регіоні, підвищення попиту на інновації та створення механізмів залучення приватних інвестицій у сферу інноваційного розвитку регіону;

– виявлення і стимулювання розвитку територіально-виробничих кластерів, в рамках яких утворюються стійкі зв'язки між учасниками інноваційної системи, у тому числі створення і розвиток особливих економічних зон, індустріальних і технологічних парків;

– розвиток виробничої та інноваційної інфраструктури, включаючи створення систем науково-технологічного, інформаційного, кадрового, маркетингового забезпечення, у тому числі експертизи інновацій та захисту прав власності на розробки;

– технологічна модернізація стратегічних галузей промисловості;

– забезпечення інноваційного розвитку наукомістких сфер економіки регіону шляхом створення та розвитку галузевої бази для розробки і впровадження високотехнологічної та наукомісткої продукції (технологій) у виробництво;

– зростання якості і підвищення доступності сектору інтелектуальних послуг: управлінського і фінансового консультування, аудиту, актуарних послуг, промислового дизайну та інжинірингових послуг, послуг у галузі маркетингу, брендингу, розвитку суспільних зв'язків, юридичних послуг;

– підтримка кластерних ініціатив, спрямованих на досягнення результативної кооперації організацій – постачальників устаткування, комплектуючих, спеціалізованих виробничих та сервісних послуг, науково-дослідних та освітніх організацій у рамках територіально-виробничих кластерів;

– мінімізація ризиків при реалізації інноваційних проектів за рахунок застосування механізмів страхового захисту;

– застосування інноваційних підходів в інституційній, ресурсно-кредитній, податково-бюджетній і тарифній політиці;

– створення економічних і соціальних умов для реалізації творчого потенціалу людини і формування конкурентоспроможного людського капіталу, формування трудових та підприємницьких цінностей.

Інноваційна активність в економіці залежить від інноваційного клімату, який, у свою чергу, залежить від державної економічної політики. По-перше, держава як власник не може самоусунутися від ролі господарського суб'єкта і організатора централізованих капітальних вкладень в інноваційну сферу. По-друге, держава повинна стимулювати попит на інноваційну продукцію і виступати в ролі замовника. По-третє, інвестиційна активність держави ініціюватиме зростання капітальних вкладень приватних та іноземних інвесторів.

Інноваційна політика регіону, на наш погляд, відноситься саме до тієї сфери економіки, яка найбільше потребує всебічної державної підтримки.

Реалізація інноваційної політики, що враховує можливості та інтереси всіх суб'єктів інноваційної діяльності, економічні, соціальні та політичні пріоритети, сприятиме становленню інноваційної сфери регіону, збереженню, підвищенню та ефективному використанню накопиченого науково-технічного та інноваційного потенціалу, підвищенню конкурентоспроможності продукції підприємств на світовому та вітчизняному ринках, зміцненню міжрегіональних і міжнародних зв'язків, залученню іноземних інвестицій в інноваційну сферу регіону, створенню нових високоприбуткових виробництв на основі використання передових виробничих технологій.

OLEKSANDR REKHETA

Mykolaiv

THE SYSTEM OF INNOVATION REGIONAL ECONOMIC INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT UNDER THE INFLUENCE OF GLOBALIZATION

This paper explores priorities in the field of innovative development under the influence of the challenges of globalization. Highlighted necessary measures to support innovations in region. Submitted directions of transforming innovative structure of regional economic policy.

Keywords: innovative development, investment in innovation, innovation activity, innovation policy in the region.

АЛЕКСАНДР РЕХТЕТА

г. Николаев

СИСТЕМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНОВ ПОД ВЛИЯНИЕМ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье исследованы приоритетные направления в сфере инновационного развития под влиянием глобализации. Выделены необходимые меры по поддержке инновационной деятельности в регионе. Представлены направления проведения трансформации инновационной структуры региональной экономической политики.

Ключевые слова: инновационное развитие, инвестиции в инновации, инновационная активность, инновационная политика региона.

Список використаних джерел

1. Інвестиційна та інноваційна діяльність [Текст] : монографія / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, Н. В. Тувакова, А. Я. Кузнєцова ; за наук. ред. О. Є. Кузьміна; Нац. ун-т «Львівськ. Політехніка». Нац. банк України. Львівськ. банк. ін-т. — Л. : ЛБІ НБУ, 2003. — 231 с.
2. Осецький В. Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики [Текст]. : монографія / В. Л. Осецький. — К. : [б. и.], 2003. — 412 с.
3. Рехтета О. М. Розвиток механізму управління інвестиційною привабливістю Миколаївської області / О. М. Рехтета // Інвестиції: практика та досвід. — 2015. — № 16. — С. 93—97.
4. Можайкіна Н. В. Вплив глобалізації на розвиток регіонів / Н. В. Можайкіна, О. Ю. Єгорова // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». — 2013. — № 1 (12). — С. 62—75.

Стаття надійшла до редколегії 04.06.2017

УДК 339.9.338.43

АНДРІЙ СЛЮСАРЕНКО

a.sluyarenko@gmail.com

ІВАН КІЩАК

kischakit@gmail.com

НАТАЛЯ ДАНИК

danik.natasha@mail.ru

м. Миколаїв

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА АГРАРНОГО СЕКТОРУ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Між національною, продовольчою та зовнішньоекономічною безпекою фактичним є тісний зв'язок як в теоретичному системному порядку так і в практичному. В силу поширення глобалізації як абсолютного процесу формування світогосподарського простору, який створює єдину функціональну площину для всіх без виключення державних інститутів, актуальності набуває саме зовнішньоекономічна безпека. Пріоритетною ціллю будь-якої держави є забезпечення національних інтересів, базовим серед яких є продовольча безпека як засіб задоволення первинних потреб суспільства. Тож аграрний сектор має вирішальне значення в системі державної безпеки і повинен бути захищеним шляхом формування прийнятної зовнішньої політики держави, як засобу реалізації національних інтересів.

Ключові слова: глобалізація, лібералізація, зовнішньоекономічна безпека, розвиток, аграрний сектор.

Універсальною формою існування суб'єктів економічної поведінки є економічний простір, який, як і простір економічних інтересів, часто не збігається не тільки з територіальним, а й у багатьох випадках і з соціальним та політичним простором. В економічному просторі того чи іншого регіону або держави домінує місце можуть посідати господарські структури інших суб'єктів і держав, а простір реальних економічних інтересів може далеко виходити за межі його адміністративних кордонів.

В умовах посилення глобалізаційних та інтеграційних процесів першочерговим завданням держави є забезпечення економічної безпеки та її складових, зокрема продовольчої і зовнішньоекономічної безпеки. Зважаючи на місце аграрного сектору в забезпеченні продовольчої безпеки, набуває актуальності питання саме зовнішньоекономічної безпеки в силу зміцнення міждержавних зв'язків та формування глобальної системи відносин. Таким чином, ступінь розвиненості механізму економічної безпеки країни повинен відповідати рівню входження в систему світогосподарських відносин. Отже, постає необхідність інноваційності концептуального осмис-

лення категорії «зовнішньоекономічна безпека» у площині сучасних світогосподарських процесів, визначення ролі і функцій стратегічних товарних ринків, зокрема, аграрного, в забезпеченні економічної безпеки держави.

Визначенню сутності економічної безпеки присвячено наукові праці А. Барановського, А. Берлача, З. Верналія, Б. Губського, А. Городецького, та ін. В більшості праць вітчизняних науковців, а саме В. Гейця, Т. Осташко, В. Точиліна, О. Шубравської, К. Прокопенка, Я. Жаліла, проблематика зовнішньоекономічної безпеки аграрного сектору розкривається крізь призму висвітлення перспектив та наслідків угод про Асоціацію України з ЄС та включення її до СОТ. Водночас, не зважаючи на глибину дослідження сутності визначеної категорії, теоретичний аспект комплексності саме зовнішньоекономічної безпеки аграрного сектору обґрунтовано не достатньо, що доводить актуальність нижченаведеного матеріалу.

Метою статті є визначення теоретичної сутності зовнішньоекономічної безпеки аграрного сектору, що спровоковано посиленням інтеграційних зв'язків та поширенням впливу імперативів процесу глобалізації на стан рівноваги макроекономічних інститутів.

У сучасному світі відбулося принципове зміщення акцентів у системі основних викликів і загроз безпеці – від політичних до економічних факторів. У зв'язку з цим першочергового значення набуває проблема економічної безпеки як самостійної системи в контексті управління сталим розвитком на всіх її рівнях.

Існують різні точки зору щодо визначення поняття як самої категорії «економічна безпека», так і суміжних з нею понять та категорій, зокрема таких як «економічна безпека галузі», «продовольча безпека». Узагальнення та аналіз сутності економічної безпеки у наукових працях визначають кілька основних точок зору з цих питань.

Мабуть, варто погодитися з думкою Н. Белоус, що прийняттю визначення поняття економічної безпеки поки не існує. Автор наведеної точки зору пояснює свою позицію тим, що економічна безпека, знаходячись на стику економіки і безпеки, як і всяке міждисциплінарне поняття, залежить від ступеня роздрібненості їхнього наукового апарата, а проблеми економічної безпеки не знайшли достатнього обговорення в наукових колах [1, 197].

Частина дослідників схильна пов'язувати економічну безпеку і підприємств і держави насамперед з безпекою міжнародної економічної системи і включає в її проблематику такі питання, як нерівномірність економічного розвитку, ріст заборгованості, поширення голоду, циклічні коливання й інші аспекти загальної дестабілізації світової економіки. Інші фахівці ставлять забезпечення сприятливих умов для найбільш ефективного розвитку конкретної національної економіки, включаючи вільний доступ до закордонних джерел сировини й енергії, стабільність закордонних інвестицій і гарантії свободи обміну товарами і послугами [12, 52].

Значна кількість науковців визначають економічну безпеку як систему захищеності і захисту інтересів від впливу небезпечних умов, факторів, тенденцій. Таке бачення властиве В. Єдинаку, який зазначає, що економічна безпека є захищеністю економіки від впливу несприятливих економічних факторів, тобто економічна безпека означає надій-

ну і забезпечену всіма необхідними засобами держави захищеність національно-державних інтересів в сфері економіки від внутрішніх та зовнішніх збитків [2, 18].

Представник Національного інституту стратегічних досліджень Я. Жаліло розглядає економічну безпеку як «складну багатофакторну категорію, що характеризує спроможність національної економіки до розширеного самовідтворення з метою збалансованого задоволення потреб населення країни, протистояння дестабілізуючому впливу внутрішніх і зовнішніх чинників, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання» [3, 29]. Відмінною рисою такого трактування є перехід від поняття безпеки як процесу щодо її забезпечення до поняття безпеки як стану певної якості, спроможності до розширеного відтворення. Одночасно він вважає за мету економічної безпеки три головні складові – потреби населення, протистояння загрозам та конкурентоспроможність національної економіки. Такий підхід всебічно відтворює зміст поняття економічної безпеки [4, 48].

Вітчизняні фахівці В. Шлемко та І. Бінько також визначають зовнішньоекономічну безпеку як стан національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби суспільства та держави [13, 71]. З даним трактуванням варто погодитись в силу централізму збереження стійкості в контексті забезпечення протистояння збурюючим впливам, що дійсно є виправданим з теоретичної та практичної точок зору. Головним завданням будь якої соціально-економічної системи, чи то держави чи підприємства, є гарантування розвитку, який є неможливим без зростання. Тож з метою досягнення розвитку необхідним є формування такої критеріальної рамки впливових факторів, які враховують весь спектр потенційних загроз зовнішньоекономічного порядку і стають підґрунтям усталення результатів діяльності, що й забезпечує стійкість в стратегічній перспективі.

Питанням економічної безпеки на рівні підприємства присвячено праці С. Лекаря, який визначає економічну безпеку на

рівні підприємства як стан захищеності життєвих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки економічних загроз. Економічну безпеку підприємства він розглядає з погляду мінімізації втрат і збереження контролю над власністю [8, 5]. Дане визначення сутності також є виправданим з позицій ризиків трансферу, операційних, втрати власності, які є притаманними діяльності суб'єктів господарювання і є найбільш часто практично представленими.

В свою чергу, Т. Кузенко розглядає економічну безпеку як сукупність умов і чинників, які забезпечують господарським суб'єктам незалежність, стійкість і розширене відтворення [7, 148]. Власне він знову ж таки асоціює визначення з мікрорівнем, як основою державної економіки. Проте прослідковується лінійність зв'язку між макро- та мікрорівнем в силу змінності зростання і розвитку, як методу досягнення позитивних результатів, що є можливим з реалізацією безпекового фактора.

В загалі, поняття економічної безпеки можна визначити як стан сталого розвитку економіки, при якому вплив зовнішніх та внутрішніх шкідливих факторів мінімізується. Тож, сутність економічної безпеки як для державного інституту так і для суб'єкта підприємницької діяльності є тотожним в силу пріоритетності основоположних складових процесу, які мають забезпечувати розвиток соціально-економічної системи в умовах впливу збурюючих впливів внутрішнього та зовнішнього порядків.

Економічна безпека є динамічною категорією, що перебуває в постійному русі й видозмінюється під дією соціально-економічних, політичних та інших чинників. Слід підкреслити наявність у даному трактуванні зовнішньоекономічної складової, важливість виділення якої обумовлена активізацією глобальної конкуренції.

В першу чергу, зовнішньоекономічна безпека (далі ЗЕБ) є складовою частиною економічної безпеки країни, яка має певну самостійність, і зі свого боку посідає найважливіше місце серед складових національної безпеки, оскільки саме вона є матеріальною базою всієї системи безпеки країни і виражає ключові

інтереси людей, суб'єктів господарювання, суспільства та країни [9].

Необхідно зазначити, що змістовно-понятійне трактування категорії «зовнішньоекономічна безпека» на цей час перебуває на стадії становлення. У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі майже не зустрічаються поняття ЗЕБ у «явному вигляді», лише різноманітні її тлумачення фахівцями як складової економічної безпеки, що свідчить про незавершеність методичного опрацювання та необхідність подальших досліджень як у загальнотеоретичному, так і у теоретико-прикладному плані. Як показав аналіз визначень категорії «зовнішньоекономічна безпека» в роботах вчених, трактування її суті істотно залежить від напрямів досліджень, які проводяться фахівцями у сфері національної та економічної безпеки. В одних випадках ЗЕБ розглядається як стан певного об'єкта, в інших – як умова стійкого економічного розвитку, у третіх – як результат певних суб'єктивно-управлінських дій. Але майже в усіх наведених визначеннях категорії ЗЕБ можна виділити спільні риси: основна її мета – економічне зростання та захист національних інтересів в зовнішньоекономічній сфері; метод – підвищення рівня конкурентоспроможності.

Власне нами пропонується узагальнене формування сутності поняття «зовнішньоекономічна безпека», яке визначене за допомогою правил логіки та досвіду теоретичного базису досліджень. Тож, під зовнішньоекономічною безпекою пропонується розуміти здатність країни протистояти зовнішнім загрозам, адаптувати та реалізовувати свої економічні інтереси на внутрішньому та зовнішніх ринках, створюючи конкурентні переваги, які забезпечують стаке економічне зростання. Такий підхід до формування понятійного механізму вважається комплексним і багатокритеріальним в єдності основних положень та елементів процесності в теоретичному контексті.

Спробу узагальнення поглядів, що зустрічаються в науковій літературі щодо розуміння зовнішньоекономічної безпеки, почав О. Тимошенко, який вважає, що її суть – достатній для задоволення потреб суспільства

рівень розвитку промисловості і сільського господарства [11, 30]. Однак дане узагальнене визначення, на наш погляд, дуже умовно розкриває суть проблеми. По-перше, мова повинна йти не взагалі про рівень промисловості і сільського господарства, а про кінцеві показники обсягу ВВП у порівнянні із середньосвітовим рівнем. По-друге, представляється, що такий підхід не відбиває всього різноманіття змісту розглянутої категорії. Справа в тім, що досягнення і підтримка зазначеного рівня неможливі без кваліфікованих кадрів, без забезпечення того рівня життя і розвитку людини, що забезпечував би досягнення цієї економічної безпеки. Остання нерозривно пов'язана і тісно переплетена з самою людиною і суспільством, у якому вона живе.

Оскільки економічна безпека і розвиток аграрної галузі суттєво залежать від зовнішнього середовища, а саме від тенденцій розвитку світового господарства, політичної та економічної ситуації в світі, виникає потреба у виділенні та дослідженні зовнішньоекономічної компоненти. Під зовнішньоекономічною безпекою аграрної галузі пропонуємо розуміти забезпечення мінімізації збитків галузі від дії негативних зовнішніх економічних чинників та створення сприятливих умов розвитку завдяки активній участі агроформувань у світовому розподілі праці. Проведення моніторингу з метою оцінювання внутрішніх і зовнішніх загроз галузі дозволить суб'єктам господарювання прогнозувати можливість реалізації економічних інтересів на світовому та внутрішньому ринках.

С. Козловський розглядає зовнішньоекономічну безпеку аграрної галузі як систему економічних інтересів, яка полягає в пошуку механізмів компромісу між забезпеченням національних інтересів країни, продовольчою безпекою та ризиками, в результаті яких забезпечується стійке функціонування агропромислового комплексу [6, 68]. Водночас її слід розглядати як функціональну систему, яка відображає процеси відносин інтересів учасників залежно від загроз, діяльність яких має різну спрямованість і може призвести до недотримання порогових значень критеріїв продовольчої безпеки.

Проблематику існування загроз зовнішньоекономічній безпеці в аграрному секторі досліджував В. Жмуденко, який зазначив, що існування значної кількості таких загроз вимагає організації ефективної системи оцінки стану економіки аграрного сектора для своєчасного виявлення загроз і розробки на цій основі заходів їх нейтралізації [5]. До головних загроз безпеці аграрного сектора доцільно віднести технологічну недосконалість з низькою ефективністю та низькою конкурентоспроможністю; недосконалість механізмів інвестиційного забезпечення; проблему деформації цінних пропорцій; проблему забезпеченості основними виробничими засобами; недосконалість інфраструктури та механізмів регулювання кон'юнктури аграрного ринку та ін. Більшість загроз є імперативами екзогенного характеру, які є деструктивними для аграрного сектору і вимагають формування державної політики регулювання з відпрацюванням механізмів сприяння розвитку галузі з доведенням її до стану самодостатності і товарної паритетності на міжнародному рівні.

В свою чергу, О. Сторожук та Т. Немченко сформували власну концепцію зовнішньоекономічної безпеки аграрного сектору, яка спрямована як на нівелювання традиційно існуючих загроз, так і на створення внутрішніх передумов розвитку їх експортного потенціалу незалежно від прояву зовнішніх загроз [10, 257]. Дане трактування актуалізує роль функціональних стратегій в діяльності аграрних підприємств, які конкретизують і створюють конкурентну стратегію через зміцнення конкурентних переваг кожного напряму (розширення ринкового сегменту, збільшення обсягів експорту сільськогосподарської продукції, забезпечення економічної безпеки, зміцнення конкурентних позицій на світовому ринку, нарощування конкурентного потенціалу, інтеграція у глобальну економіку). Власне тільки досвідний механізм господарювання крізь призму альтернативних стратегій, як засобу конкурентоспроможності здатен забезпечувати стійкість підприємства по відношенню до впливових факторів глобального характеру і забезпечувати зовнішньоекономічну безпеку аграрного сектору.

Головною метою заходів по забезпеченню зовнішньоекономічної безпеки аграрного сектора повинно стати досягнення реального економічного зростання. Для цього необхідно проводити економічну політику, яка б створила сприятливі умови для росту виробничих інвестицій, розширення виробництва, збільшення доходів від трудової діяльності, стимулювання інноваційної активності і технологічного прогресу.

Тож, приймаючи до уваги вищезазначені теоретичні визначення апологетів науки, вважається за доцільне трактувати зовнішньоекономічну безпеку аграрного сектора як функціонально стійкий стан розвитку аграрної сфери економіки, який здатен задовольняти потреби суспільства у продукції сільського господарства, сировині для інших сфер економіки, включаючи потреби соціального, продовольчого забезпечення та формування запасів та продовольчих резервів на випадок впливу факторів екзогенного та ендогенного характерів. Таке визначення водночас охоплює найважливіші складові зовнішньоекономічної безпеки як наукової категорії, а саме необхідність забезпечення економічної незалежності; сталість національної економіки та здатність до саморозвитку; концентрує увагу на особливостях аграрного сектора; підкреслює зв'язок економічної безпеки та соціальної стабільності; окреслює мету реалізації дій щодо забезпечення зовнішньоекономічної безпеки через досягнення стану продовольчої безпеки країни.

В підсумку теоретичного дослідження під зовнішньоекономічною безпекою аграрних підприємств пропонується розуміти властивість, яка характеризується його здатністю функціонувати для досягнення своїх цілей за певних зовнішніх умов та їх змін у певних межах. На підставі дослідження варто сформулювати висновок щодо варіативності рівня зовнішньоекономічної безпеки аграрної галузі, яка піддається впливу багатьох різноманітних чинників. Одні з них виникають в середовищі аграрних підприємств і цілком залежать від їх діяльності, натомість інші є результатом зовнішнього середовища і вплив підприємства на них є дуже обмеженим. В умовах кризи зростає несприятливий вплив

зовнішніх чинників на середовище суб'єктів аграрного виробництва, що вимагає широкої активізації внутрішніх сил для уникнення деструктивних наслідків і забезпечення розвитку в стратегічній перспективі.

Список використаних джерел

1. Белоус Н. Д. Теоретичне узагальнення економічної безпеки підприємств / Н. Д. Белоус // Вісник Хмельницького національного університету. — 2012. — № 2. Т. 1. — С. 196—201.
2. Єдинак В. Ю. Забезпечення економічної безпеки країни в умовах глобалізації: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: спец.: 08.00.03 — економіка та управління національним господарством / В. Ю. Єдинак. — Запоріжжя, 2010. — 26 с.
3. Жаліло Я. А. Стратегія забезпечення економічної безпеки України: пріоритети та проблеми імплементації / Я. А. Жаліло. — К.: Сантисага, 2001. — С. 141—142.
4. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави у нестабільних ринкових економічних системах: монографія / Я. А. Жаліло. — К.: НІСД, 1998. — 144 с.
5. Жмуденко В. О. Оцінка проблем економічної безпеки в аграрній сфері [Електронний ресурс] / В. О. Жмуденко. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhnau_ekon/2009_14/pdf/14_27.pdf.
6. Козловський С. В. Інноваційна державна політика забезпечення регіональної економічної безпеки аграрного галузі України / С. В. Козловський, Є. С. Жураківський // Економіка і організація управління. — 2016. — № 4. — С. 64—73.
7. Кузенко Т. Б. Тактичне і стратегічне планування економічної безпеки підприємства / Т. Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — № 3 (33). — С. 142—151.
8. Лекарь С. І. Економічна безпека України: поняття та сутність термінології / С. І. Лекарь // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. — 2012. — № 1. — С. 3—16.
9. Різник Н. Проблема впливу світової фінансово-економічної кризи на зовнішньоекономічну безпеку держави [Електронний ресурс] / Н. Різник. — Режим доступу: nbuv.gov.ua.
10. Сторожук О. В. Формування зовнішньоекономічної безпеки аграрних підприємств України в сучасних умовах / О. В. Сторожук, Т. Б. Немченко // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Ефективні моделі управління в сучасних умовах: теорія і практика». — ТНЕУ, 2016. — С. 255—256.
11. Тимошенко О. В. Теоретичні підходи до формування сутності поняття «економічна безпека» / О. В. Тимошенко // Формування ринкових відносин в Україні. — 2014. — № 6. — С. 28—34.
12. Шабінський О. В. Управління економічною безпекою аграрних підприємств: дис. на здобуття наукового ступеня докт. екон. наук: спец.: 08.00.04 — економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О. В. Шабінський. — Харків, 2015. — 385 с.
13. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. — К.: НІСД, 1997. — 144 с.

ANDRIY SLYUSARENKO, IVAN KISCHAK, NATALYA DANIK
Mykolaiv

FOREIGN SECURITY AGRICULTURE: THEORETICAL ASPECTS

Between national, and foreign food safety is actually a close relationship as a theoretical system procedure and practical. Due to the spread of globalization as a process of forming an absolute world economic space, which creates a single functional plane for any and all state institutions, it becomes actuality foreign security. The priority objective of any state is to ensure national interests, the base of which is food security as a means to meet the primary needs of society. Therefore, the agricultural sector is crucial in public safety and should be protected by forming an acceptable foreign policy as a means of safeguarding the national interests.

Key words: globalization, liberalization, foreign security, development, agriculture.

АНДРЕЙ СЛЮСАРЕНКО, ИВАН КИЩАК, НАТАЛЬЯ ДАНИК
г. Николаев

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Между национальной, продовольственной и внешнеэкономической безопасностью фактически существует тесная связь как в теоретическом системном порядке так и в практическом. В силу распространения глобализации, как абсолютного процесса формирования международного пространства, создана единая функциональная плоскость для всех без исключения государственных институтов, и актуальность приобретает именно внешнеэкономическая безопасность. Приоритетной целью любого государства является обеспечение национальных интересов, базовым среди которых является продовольственная безопасность, как средство удовлетворения первичных потребностей общества. Поэтому аграрный сектор имеет решающее значение в системе государственной безопасности и должен быть защищенным путем формирования приемлемой внешней политики государства, как средства реализации национальных интересов.

Ключевые слова: глобализация, либерализация, внешнеэкономическая безопасность, развитие, аграрный сектор.

Стаття надійшла до редколегії 12.05.2017

УДК 330.101.54

ТЕТЯНА ТКАЛІЧ

м. Миколаїв

metti555@ukr.net

ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТРУКТУРУ ЕКОНОМІКИ КРАЇН РІЗНОГО РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У сучасному світовому господарстві зовнішньоекономічна діяльність є важливим чинником, який значно впливає на динаміку і стійкість розвитку національних економік, формування їх структури, ефективність функціонування.

Стаття присвячена дослідженню характеру впливу чинників зовнішньоекономічної активності на структурні зрушення в національних економіках країн різного рівня економічного розвитку.

З'ясовано напрями структурних перетворень в економіці та визначено, що проведення економічної політики відкритості формує додаткові переваги і можливості прогресивного економічного зростання

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, структура економіки країни, імпортна квота, експортна квота, міжнародна торгівля, ступінь залежності економіки від зовнішньої торгівлі.

У сучасному світовому господарстві зовнішньоекономічна діяльність є важливим екзогенним чинником, який значно впливає на динаміку та стійкість розвитку національних економік, формування їх структури, ефективність функціонування. Для багатьох країн світу динамічний розвиток зовнішньоекономічних зв'язків став каталізатором внутрішнього економічного зростання. В наш час жодна держава в світі не може розвиватися без інтеграції в світову економіку. Особливу роль в цьому грають зовнішньоекономічні зв'язки. Для сучасного етапу розвитку світових господарських зв'язків характерні динамізм, лібералізація, диверсифікація форм і видів зовнішньоекономічної діяльності. Ефективність ринкових перетворень в економіці країн різного рівня економічного розвитку багато в чому зумовлюється сучасними процесами і специфікою інтеграції національних економік в світову, особливостями світового відтворювального процесу.

Вагомий внесок у вивчення різних аспектів взаємодії національної економіки із зовнішнім світом зробили М. Бінсток, Д. Кейнс, Ч. Кіндлбергер,

А. Маршалл, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Б. Улін, М. Флемінг, Я. Френкель, Е. Хекшер, Д. Хикс, Р. Шон та інші. Досліджен-

ням теоретико-методологічних проблем формування зовнішньоекономічних стратегій країн також займалися такі вітчизняні та російські вчені: І. С. Гладков, О. Ю. Пасічна, Л. В. Пельтек, О. П. Підцерковний, В. В. Швед, Л. О. Чорна. Однак проблемам впливу зовнішньоекономічної діяльності на структуру національної економіки приділяється недостатньо уваги.

Метою проведених досліджень є з'ясування характеру впливу чинників зовнішньоекономічної активності на структурні зрушення в національних економіках країн різного рівня економічного розвитку.

У сучасному світовому господарстві зовнішньоекономічна діяльність є важливим чинником, який значно впливає на динаміку і стійкість розвитку національних економік, формування їх структури, ефективність функціонування. США, Україна та Іран – країни, розташовані в різних регіонах світу та знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Тому цікаво було дослідити, яким чином зовнішньоекономічна діяльність впливає на національну структуру економік даних держав.

США мають в своєму розпорядженні одне з самих високоефективних господарств в світі. Структура економіки США (табл. 1)

Таблиця 1
Динаміка структури валового внутрішнього продукту США (%) [5]

| Категорія | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
|--|---------|---------|---------|
| Фінанси, страхування, ріелторські послуги | 21,3 | 20,7 | 20,25 |
| Оброблювальна промисловість | 11,1 | 11,6 | 12,61 |
| Державні послуги (оборона, управління) | 13,8 | 13,6 | 12,42 |
| Оптова та роздрібна торгівля | 11,5 | 11,6 | 12,09 |
| Професійні та бізнес послуги | 12,0 | 12,3 | 12,06 |
| Освіта, охорона здоров'я, соціальне забезпечення, мистецтво, культура, відпочинок, розваги | 12,4 | 12,6 | 11,38 |
| Будівництво | 3,9 | 3,5 | 5,32 |
| Інформаційні послуги | 4,4 | 4,3 | 4,04 |
| Видобувна промисловість | 1,5 | 1,6 | 2,89 |
| Транспортування та складування | 2,8 | 2,8 | 2,74 |
| Комунальні послуги | 1,9 | 1,8 | 1,72 |
| Сільське, лісне господарство, мисливство, рибальство | 1,2 | 1,1 | 1,0 |
| Інше | 2,4 | 2,5 | 1,22 |

відрізняється яскраво вираженою постіндустриальністю. Велика частина американського ВВП (76,7% станом на 2016 р.) створюється в галузях сфери послуг, куди відносяться, перш за все, фінанси, державні послуги, торгівля, професійні та бізнес послуги, освіта. Частка матеріального виробництва становить 23,3% ВВП.

Серед галузей матеріальної сфери промисловість залишається найважливішою. Вона лідирує в області впровадження результатів НТР у виробництво, в експорті ліцензій на свої відкриття, винаходи і новітні розробки. Це відбивається на структурі експорту США (табл. 2).

За досліджуваний період перші три місяці посідали експорт машин і транспортного устаткування, експорт хімічної продукції та експорт промисловими товарами.

Це призводить до залежності інших країн від США в області науки і техніки. А США, спираючись на свою економічну потужність, все більш наполегливо намагаються перебудува-

ти світову торговельну і валютно-фінансову систему на своїх принципах.

У товарній структурі імпорту (табл. 3) США спостерігаємо аналогічну ситуацію. Перше місце посідає імпорт машин і транспортного устаткування, друге – імпорт мінерального палива та змащувальних матеріалів.

В якості показників, що використовуються для виміру міри відкритості економіки (табл. 4), найчастіше застосовується експортна, імпортна та зовнішньоторговельна квота або ступінь залежності економіки від зовнішньої торгівлі. Показники експортних квот протягом досліджуваного періоду становлять більше 10%. Це свідчить про наявність широкого внутрішнього ринку і про те, що Сполученні Штати Америки активно беруть участь у світогосподарських зв'язках. Значення імпортних квот свідчать про імпортну незалежність країни ($I_k > 10\%$).

Сполучені Штати Америки зберігають статус економічної «наддержави», залишаючись лідером у сфері інновацій та залучення іноземних інвестицій. Проте слід визнати, що стійке зростання американської економіки відбувається на тлі масштабного збільшення пасивного сальдо торгового балансу (табл. 5), що супроводжуються нарощуванням зовнішнього боргу. США фактично живуть у борг з метою мотивування споживання і стимулювання економічного зростання. США з украй

Таблиця 2
Динаміка товарної структури експорту США (%) [5]

| Категорія | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
|--|---------|---------|---------|
| Продовольство і живі тварини | 7,04 | 8,20 | 7,16 |
| Напої і тютюн | 0,17 | 0,18 | 0,22 |
| Сировина, за винятком палива | 4,52 | 5,06 | 4,80 |
| Мінеральне паливо, змащувальні матеріали | 4,60 | 7,13 | 6,74 |
| Тваринні і рослинні масла | 0,37 | 0,56 | 0,51 |
| Хімічна продукція | 12,81 | 14,01 | 14,16 |
| Промислові товари | 9,22 | 9,08 | 8,88 |
| Машини і транспортне устаткування | 48,82 | 44,84 | 40,47 |
| Різні готові вироби | 8,77 | 7,95 | 8,56 |
| Інші товари | 3,68 | 3,00 | 8,50 |
| Разом | 100 | 100 | 100 |

Таблиця 3
Динаміка товарної структури імпорту США (%) [5]

| Категорія | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
|--|---------|---------|---------|
| Продовольство і живі тварини | 5,83 | 5,86 | 7,62 |
| Напої і тютюн | 0,73 | 0,68 | 0,92 |
| Сировина, за винятком палива | 3,08 | 2,88 | 2,53 |
| Мінеральне паливо, змашувальні матеріали | 26,71 | 33,39 | 27,54 |
| Тваринні і рослинні масла | 0,16 | 0,25 | 0,24 |
| Хімічна продукція | 5,33 | 5,69 | 5,62 |
| Промислові товари | 12,22 | 11,21 | 10,13 |
| Машини і транспортне устаткування | 33,60 | 28,75 | 31,74 |
| Різні готові вироби | 7,91 | 6,87 | 7,98 |
| Інші товари | 4,43 | 4,43 | 5,69 |
| Разом | 100 | 100 | 100 |

низьким показником норми заощаджень гостро потребують припливу іноземного капіталу, інакше кажучи, підтримці з боку зарубіжних країн, що виявляється у вкладенні своїх накопичених заощаджень в державні облигації США.

Таке становище справ несе в собі системні ризики для функціонування світової економіки, оскільки різке корегування даного глобального дисбалансу може призвести до чергової хвилі кризи і ще більше загальмувати світовий економічний розвиток. Основними кредиторами США є країни Східної Азії, такі як Японія, Китай, арабські країни-нафтоекспортери, економіка яких характеризується високим рівнем нагромадження та формуванням значних золотовалютних резервів. Інвестиції цих країн підтримують

Таблиця 4
Показники відкритості економіки США за 2014–2016рр. [5]

| Показник | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
|--|---------|---------|---------|
| ВВП (млрд дол. США) | 13939 | 14526,5 | 15087,7 |
| Експорт (млрд дол. США) | 1575,03 | 1837,57 | 2100,08 |
| Імпорт (млрд дол. США) | 1956,31 | 2337,60 | 2659,48 |
| Експортна квота (%) | 11,3 | 12,6 | 13,9 |
| Імпортна квота (%) | 14,0 | 16,1 | 17,6 |
| Ступінь залежності економіки від зовнішньої торгівлі (%) | 12,7 | 14,4 | 15,8 |

американську економіку, забезпечуючи безперешкодний доступ на американський ринок для своїх товарів і послуг, а головне – зацікавлені в збільшенні вартості національної валюти США, яка є основною валютою, в якій зберігаються державні резерви цих країн.

Проте, стрімке зростання державного боргу США останніми роками викликає заклопотаність у іноземних інвесторів у зв'язку з тим, що запозичення уряду можуть призвести до підвищення процентних ставок, а також існують ризики виходу інфляції з-під контролю, що призведе до здешевлення долара і знецінення їх вкладень.

Значна частина українського ВВП створюється в галузях сфери послуг, куди відносяться транспорт, різні професійні, ділові та технічні послуги (табл. 6).

Частка матеріального виробництва становить 43,9% ВВП. У сфері сільського господарства створюється 12,6% ВВП.

У структурі українського експорту переважають товари з низьким ступенем оброблення (близько 66%). Ця обставина спричиняє його до змін у зовнішній кон'юктурі, яка залишається головним чинником динаміки експорту. Така структура свідчить, що формування зовнішнього сектора відбувається на основі використання природних конкурентних переваг (рис. 1). Обсяг імпорту товарів в Україну за досліджуваний період (рис. 1) перевищував обсяги експорту вітчизняної продукції за кордон. Найбільший обсяг зовнішнього товарообороту спостерігався в 2011–2013 роках. За останні три роки товарообіг невпинно знижується.

Однією з основних завдань у сфері зовнішньої торгівлі, визначених Урядом України, є перерозподіл експортних потоків з забезпеченням 1/3 поставок в країни ЄС. Станом зовнішньої торгівлі за 2016 рік ЄС є основним торговельним партнером України. У 2016 році український експорт склав 33,57 млрд доларів

Таблиця 5
Динаміка торговельного балансу США (млн дол.США) [5]

| Рік | Експорт | Імпорт | Баланс |
|------|---------|---------|---------|
| 2014 | 1575037 | 1956310 | -381272 |
| 2015 | 1837577 | 2337604 | -500027 |
| 2016 | 2100082 | 2659480 | -559398 |

Таблиця 6
Динаміка структури валового внутрішнього продукту України (%)
[Розроблено автором на підставі [3]]

| Категорія | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
|--|---------|---------|---------|
| Всього | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Сільське, лісне господарства, мисливство | 13,6 | 11,9 | 12,6 |
| Видобувна промисловість | 5,1 | 4,79 | 4,7 |
| Переробна промисловість | 10,6 | 12,08 | 10,3 |
| Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води | 4,6 | 2,74 | 2,7 |
| Будівництво | 3,5 | 2,26 | 2,8 |
| Оптова та роздрібна торгівля | 11,4 | 14,55 | 14,8 |
| Транспорт та зв'язок | 9,7 | 6,63 | 6,9 |
| Освіта, охорона здоров'я, соціальне забезпечення | 6,3 | 7,02 | 5,7 |
| Інші види економічної діяльності з них | 35,2 | 40,84 | 39,5 |
| фінансова діяльність | 4,6 | 3,1 | 4,1 |
| ріелторські послуги | 6,8 | 5,78 | 7,1 |
| державне управління | 5,1 | 4,76 | 2,7 |
| чисті податки на продукти | - | 15,06 | 15,5 |

США і скоротився на 5,2% до даних 2015 року. А поставки в ЄС склали 10,7 млрд доларів США і збільшилися на 2,4%. Географічний розподіл експорту: 31,9% – країни ЄС, 17,8% – країни СНД, 35,0% – Азія, 11,5% – Африка [1, 2].

Різке скорочення кількості та обсягу експорту, а також відсутність доступу до достатнього зовнішнього фінансування (виклю-

чаючи пакетне фінансування в рамках угоди з МВФ) прогнозовано призвело до зниження обсягів імпорту.

Зростання дефіциту торговельного балансу було зумовлено як скороченням експорту товарів, так і зростанням обсягів імпорту. За підсумками 2016 року обсяг експорту зменшився на 5,2% – до 33,6 млрд доларів США. Імпорт товарів за рік виріс на 3,8% до 40,4 млрд доларів США [3].

Значення експортних та імпортних квот і ступеня залежності економіки від зовнішньої торгівлі (табл. 7) свідчить про те, що Україна є відкритою економікою та активно бере участь у світогосподарських зв'язках. Значно вищий рівень відкритості економіки порівняно із іншими країнами, зокрема країнами Євросони, США та світового господарства в цілому сприяють нестійкості у функціонуванні і розвитку вітчизняної економіки, залежності від кон'юнктури міжнародних ринків та вразливості до зміни зовнішніх чинників. Враховуючи, що Україна не може «переломити» світові економічні тенденції, вона є малою відкритою економікою та не має змоги гарантувати економічну безпеку.

Аналіз тенденцій у структурних перетвореннях економіки України свідчить, що до останнього часу структура інвестицій складалася без належної цілеспрямованої політики з боку як держави, так і систем господарського управління. Іноземні інвестори поки що не зацікавлені в широкомасштабному інвестуванні в українську економіку.

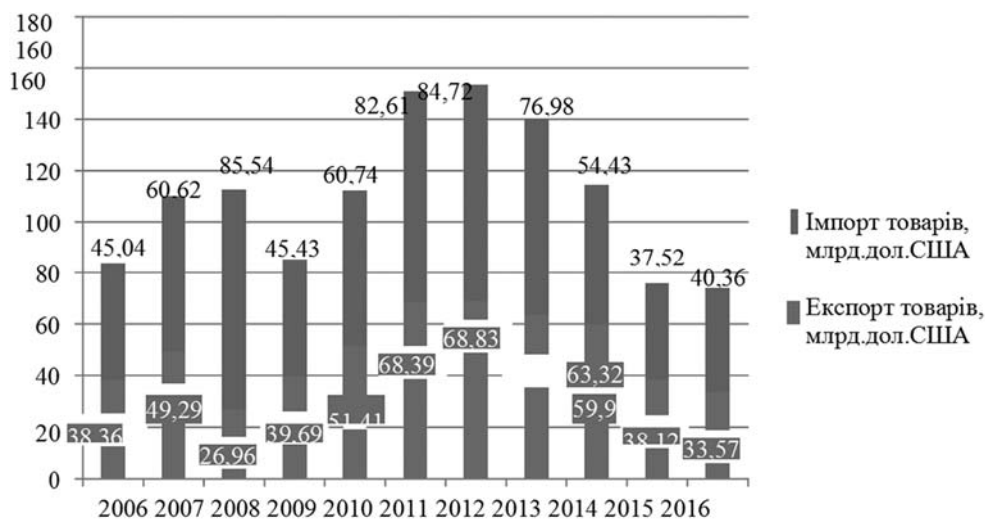


Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту України за період 2006–2016 рр. [3]

Таблиця 7
Динаміка показників відкритості економіки
України [Розроблено автором на підставі [1, 2, 3]

| Показник | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
|--|---------|---------|---------|
| ВВП (млрд дол. США) | 131,8 | 90,6 | 87,2 |
| Експорт (млрд дол. США) | 64,9 | 47,8 | 42,9 |
| Імпорт (млрд дол. США) | 70,3 | 49,6 | 48,4 |
| Експортна квота (%) | 49,2 | 52,7 | 49,1 |
| Імпортна квота (%) | 53,3 | 54,7 | 55,5 |
| Ступінь залежності економіки від зовнішньої торгівлі (%) | 51,3 | 53,7 | 45,7 |

24 лютого минулого (2016) року експосол США на Україні Джеффри Пайетт заявив наступне: «Україна – один з найбільших виробників сільгосппродукції у світі, і вона повинна стати сільськогосподарської наддержавою». Таким чином була визначена стратегія нашого подальшого розвитку [4].

Ісламська Республіка Іран – одна з самих закритих і неоднозначних країн в світі. Це аграрно-індустріальна країна з розвинутою нафтовою промисловістю (рис. 2). Частка матеріального виробництва (сільське господарство і промисловість) становить 51,8% ВВП. Економіка Ірану є сумішшю централізованого планування, державної власності на крупні і наукоємні підприємства, відсталого сільського господарства і невеликої приватної торгівлі. Майже 70% промислового виробництва знаходиться в руках держави, в основному це – нафтохімія, металургія, машинобудування. Що стосується нафтового сектора, то він контролюється державою на 80%. Приватний сектор, як правило, представлений легкою промисловістю, невеликими майстернями і сільськогосподарськими підприємства-

ми. Середній клас в Ірані хоча і зростає, але поки залишається нечисленним.

Оскільки економіка Ірану ґрунтується на нафті (рис. 3), вона залежить від зовнішніх зв'язків. Географія іранського нафтового експорту залишається незміною протягом останнього десятиліття: 60% експортованої нафти постачається в країни Азії, 25% – в Європу і 15% – в Африку.

Централізація експорту країни і висока частка нафти в ньому – показник відсталості розвитку виробництва і торгівлі в Ірані. Не дивлячись на те, що країна має великі трудові і капітальні ресурси, а також враховуючи стратегічне і геополітичне положення регіону в світі, частка Ірану в міжнародній торгівлі все ще залишається низькою (табл. 8). З цієї причини, показники, що характеризують зовнішню торгівлю Ірану мають певні протиріччя.

Ступінь залежності від зовнішньої торгівлі менше 25% свідчить, що Іран має економіку закритого типу. З іншого боку – експортні та імпорتنі квоти вказують на те, що країна активно бере участь у зовнішньоекономічних процесах.

Таблиця 8
Динаміка показників відкритості
економіки Ірану [6]

| Показник | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
|--|---------|---------|---------|
| ВВП (млрд дол. США) | 330,5 | 357,2 | 480,3 |
| Експорт (млрд дол. США) | 84,7 | 84,9 | 131,8 |
| Імпорт (млрд дол. США) | 57,2 | 58,9 | 76,1 |
| Експортна квота (%) | 25,6 | 23,8 | 27,4 |
| Імпортна квота (%) | 17,3 | 16,5 | 15,8 |
| Ступінь залежності економіки від зовнішньої торгівлі (%) | 21,5 | 20,1 | 21,6 |

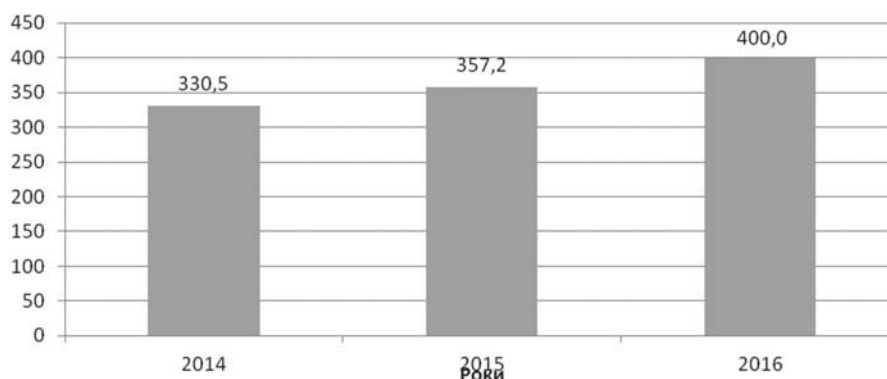


Рис. 2. Динаміка ВВП Ірану за 2014–2016 рр. (млрд дол. США) [6]

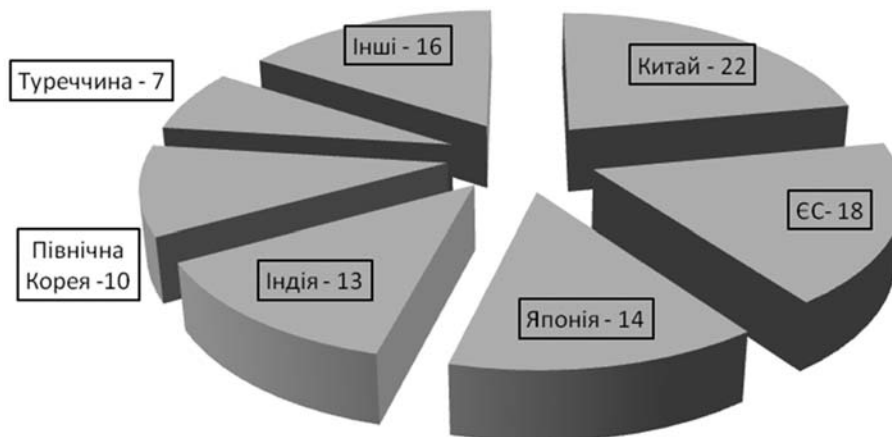


Рис. 3. Обсяги експорту нафти Іраном до країн світу, 2015 (%) [6]

Підводячи підсумки можна констатувати, що глобальна економіка за своєю ринковою природою є відкритою системою. Загальний рівень відкритості міжнародної економічної системи визначається ступенем відкритості її підсистем та суб'єктів – національних економік, регіональних об'єднань, транснаціональних корпорацій, міжнародних економічних організацій.

Підводячи підсумки проведеного аналізу можна констатувати, що світовий досвід функціонування відкритих господарських систем показує, що проведення економічної політики відкритості формує додаткові переваги і можливості прогресивного економічного зростання:

вдосконалення моделі включення в міжнародний поділ праці;

- зростання національних товарів, що залучаються до міжнародного обороту;
- збільшення частки експорту в національному доході;
- розширення науково-технічної і виробничої кооперації з країнами світового господарства;
- підвищення якості і забезпечення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної продукції;

TETIANA TKALICH
Mykolaiv

THE IMPACT OF THE EXTERNAL ECONOMIC ACTIVITIES ON THE STRUCTURE OF ECONOMIES AT DIFFERENT LEVELS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

In the modern world economy foreign economic activity is an important factor which greatly affects the dynamics and stability of development of national economies and the formation of their structure, efficiency of operation.

- прискорення процесів формування ринкової інфраструктури.

Але разом з перевагами відкритість економічної системи може призводити до формування нових небезпек на макроекономічному рівні, передусім пов'язаними із підвищенням впливу зовнішніх процесів на національну економіку. Відкритість економіки не усуває двох тенденцій в розвитку всесвітнього господарства: лібералізація вільної торгівлі, з одного боку, і протекціонізм – з іншого.

Список використаних джерел

1. Зовнішня торгівля України послугами за 2016 рік [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України; за ред. О. Г. Осауленко // Експрес-випуск. — 2016. — № 08/3-22/7. — 13 с. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Зовнішня торгівля України товарами за 2016 рік [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України; за ред. О. Г. Осауленко // Експрес-випуск. — 2016. — 23 с. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Стан соціально-економічного розвитку України. Зовнішня торгівля. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Украина всё же становится аграрной сверхдержавой, 10 марта 2017 [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://uapress.info/ru/news/show/164036>.
5. U. S. Bureau of Economic Analysis (BEA). [Electronic resource]. — Access mode : <http://www.bea.gov>.
6. U.S. Central Intelligence Agency official site. The World Factbook. [Electronic resource]. — Access mode : <https://www.cia.gov>.

The article is devoted research of character of influence of factors of economic activity to structural changes in national economies of different levels of economic development.

Clarified directions of structural transformations in the economy and determined that the economic policy of openness generates additional advantages and possibilities of progressive economic growth.

Keywords: foreign economic activity, structure of the economy, import quota, export quota, international trade, degree of economic dependence on foreign trade.

ТАТЬЯНА ТКАЛИЧ

г. Николаев

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СТРУКТУРУ ЭКОНОМИКИ СТРАН РАЗНОГО УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В современном мировом хозяйстве внешнеэкономическая деятельность является важным фактором, который значительно влияет на динамику и устойчивость развития национальных экономик, формирование их структуры, эффективность функционирования.

Статья посвящена исследованию характера влияния факторов внешнеэкономической активности на структурные сдвиги в национальных экономиках стран различного уровня экономического развития.

Выяснено направления структурных преобразований в экономике и определено, что проведение экономической политики открытости формирует дополнительные преимущества и возможности прогрессивного экономического роста.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, структура экономики страны, импортная квота, экспортная квота, международная торговля, степень зависимости экономики от внешней торговли.

Стаття надійшла до редколегії 30.05.2017

УДК 369.04

ТЕТЯНА ТКАЛІЧ, ВЛАДА МИХАЛЬЧУК

м. Миколаїв

vlada-vlada_1994@ukr.net

ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄС: ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ РОЗБІЖНОСТЕЙ

Соціальний захист посідає чільне місце в соціальній політиці. Як діяльність держави соціальний захист відноситься до одного з напрямів соціальної політики поряд із такими, як зайнятість населення, система охорони здоров'я, житлова політика, освіта тощо.

Стаття присвячена дослідженню проблем визначення обсягу фінансування соціального захисту і соціального забезпечення в Україні та використання методу допоміжних рахунків соціального захисту визнаного у європейській статистичній практиці.

З'ясовано на загальні проблеми фінансування соціального захисту населення в Україні та визначено напрями їх подолання.

Ключові слова: соціальний захист населення, фінансування соціального захисту та соціального забезпечення, державний бюджет, видатки бюджету.

Соціальний захист посідає чільне місце в соціальній політиці. Як діяльність держави соціальний захист відноситься до одного з напрямів соціальної політики поряд із такими, як зайнятість населення, система охорони здоров'я, житлова політика, освіта тощо.

В цілому виокремлюються два основні підходи до поняття «соціальний захист». Відповідно до першого підходу, соціальний захист трактується як широке поняття і стосується усієї соціальної сфери в державі. Соціальний захист у широкому розумінні включає

соціальну допомогу, соціальні гарантії, соціальне страхування, а також заходи активного характеру (політика зайнятості, боротьба з безробіттям). Іншими словами, це діяльність держави, спрямована на забезпечення процесу формування і розвитку повноцінної особистості, виявлення й нейтралізацію негативних факторів, що впливають на неї, створення умов для самовизначення й ствердження у житті.

Під соціальним захистом у вузькому сенсі розуміють у першу чергу певну, обмежену сукупність дій, спрямованих на надання допомоги під час життєвих негараздів.

Проблемам фінансування соціального захисту населення приділяли увагу закордонні та вітчизняні вчені такі, як: У. Беверидж, І. Бентам, Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, В. Андрущенко, О. Василик, О. Величко, В. Геєць, В. Козак, А. Шеремета та інші.

Метою статті є з'ясування розбіжностей та дослідження проблемв системі соціального захисту України та країн ЄС, визначення перспективних завдань та напрямків розвитку фінансового механізму забезпечення соціального захисту населення в Україні.

Бюджетні видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення в Україні згідно чинного законодавства направляються на фінансування:

- соціального захисту у випадку непрацездатності;
- соціального захисту пенсіонерів;
- соціального захисту ветеранів війни та праці;
- соціального захисту сім'ї, дітей та молоді;
- соціального захисту безробітних;
- допомогу у вирішенні житлового питання;
- соціального захисту інших категорій населення;
- фундаментальних та прикладних досліджень і розробок у сфері соціального захисту;
- іншу діяльність у сфері соціального захисту [1].

Фахівці Ресурсного центру «Гурт» проаналізував існуючу систему соціального захисту в Україні, відмітили наступні недоліки. Різноманітні пільги, соціальні виплати та соціальні послуги в Україні безпосередньо пе-

редбачені у 58 законах та більше ніж 120 підзаконних нормативно-правових актах. Згідно з чинним законодавством в Україні існує близько 120 категорій пільговиків, з яких лише 45 визначаються за соціальною ознакою, а 57 – за професійною. Усі пільговики, в тому числі соціально незахищені категорії, мають право на більш як 120 видів пільг та понад 60 видів соціальних виплат [2].

Водночас експерти відмічають, що фінансування різних видатків здійснюється несистемно і не прозоро. Так, окремі видатки соціального характеру містяться, крім соціального захисту і соціального забезпечення, і в інших видаткових статтях бюджету, а саме: житлово-комунальне господарство, освіта, духовний і фізичний розвиток, охорона здоров'я, громадський порядок та охорона праці.

Таким чином, видатки соціального характеру можна знайти практично у кожній з видаткових статей зведеного бюджету, що включає показники державного та місцевих бюджетів. За таких умов реальний обсяг усіх соціальних видатків держави буде в 3–4 рази перевищувати той, що декларується за видатковою статтею «Соціальний захист та соціальне забезпечення» та не відповідає світовим та європейським статистичним стандартам.

У європейській статистичній практиці широко визнаним методом узагальнення, опису та аналізу фінансування національних систем соціального захисту, який є важливим для удосконалення їх діяльності є метод допоміжних рахунків соціального захисту. Розроблення допоміжних рахунків соціального захисту на даний час здійснюється в усіх країнах Європейського Союзу. Методологія складання допоміжних рахунків соціального захисту розроблена європейськими статистиками для забезпечення Європейської статистичної комісії співставними індикаторами щодо фінансових потоків, спрямованих країнами у цю галузь [3, 4–5]. Актуальність розроблення методології побудови допоміжних рахунків соціального захисту в Україні пов'язана з тим, що розвиток державної статистики передбачає гармонізацію національної системи показників з міжнародними стандартами на рівні, рекомендованому для статистичних служб країн – кандидатів на членство

в Європейському Союзі. В цьому контексті стратегічним пріоритетним напрямом діяльності Євростату в соціальній статистиці є систематизація та формування агрегованої інформації у вигляді соціальних рахунків охорони здоров'я, освіти, туризму, соціального захисту, науки і досліджень. На прикладі рахунку соціального захисту доведено значні аналітичні можливості допоміжних соціальних рахунків, які дозволяють простежити за тим, як використовуються ресурси відповідної галузі, вивчити моделі розподілу ресурсів, оцінити ефективність поточного використання ресурсів тощо.

Європейська система інтегрованої статистики соціального захисту (міжнародна абревіатура – ESSPROS) була розроблена наприкінці 70-х років Євростатом разом з представниками держав-членів Європейського союзу як відповідь на необхідність отримати певний інструмент для статистичного спостереження за соціальним захистом в країнах-членах ЄС.

Щоб побачити реальний обсяг видатків на сферу соціального захисту та соціального забезпечення в Україні, необхідно визначити ті з них, які на практиці фінансуються за ра-

хунок інших видаткових статей бюджету, але фактично спрямовуються на вирішення окремих питань у сфері соціального захисту та соціального забезпечення.

Використання єдиних методологічних підходів до побудови рахунку соціального захисту уможливило співставність видатків на соціальний захист країн Європейського Союзу та України (рис. 1). Соціальні витрати, представлені як частка валового внутрішнього продукту, є визнаним критерієм, що характеризує ступінь державної відповідальності по підтримці певного стандарту життя найбідніших верств населення. Під соціальними видатками розуміється надання громадськими чи приватними інституціями допомог та інших фінансових коштів домогосподарствам та окремим особам з метою забезпечення їх підтримки та зниження ризиків в певних обставинах, що погіршують їх життя [3, 6–7].

По країнах-членах ЄС витрати на соціальний захист у 2014 році розрізнялися більш ніж вдвічі.

Країни з найбільш високим співвідношенням витрат на соціальний захист до ВВП – Франція (34,3%), Данія (33,5%), Фінляндія (31,9%) та Нідерланди (30,9%) –

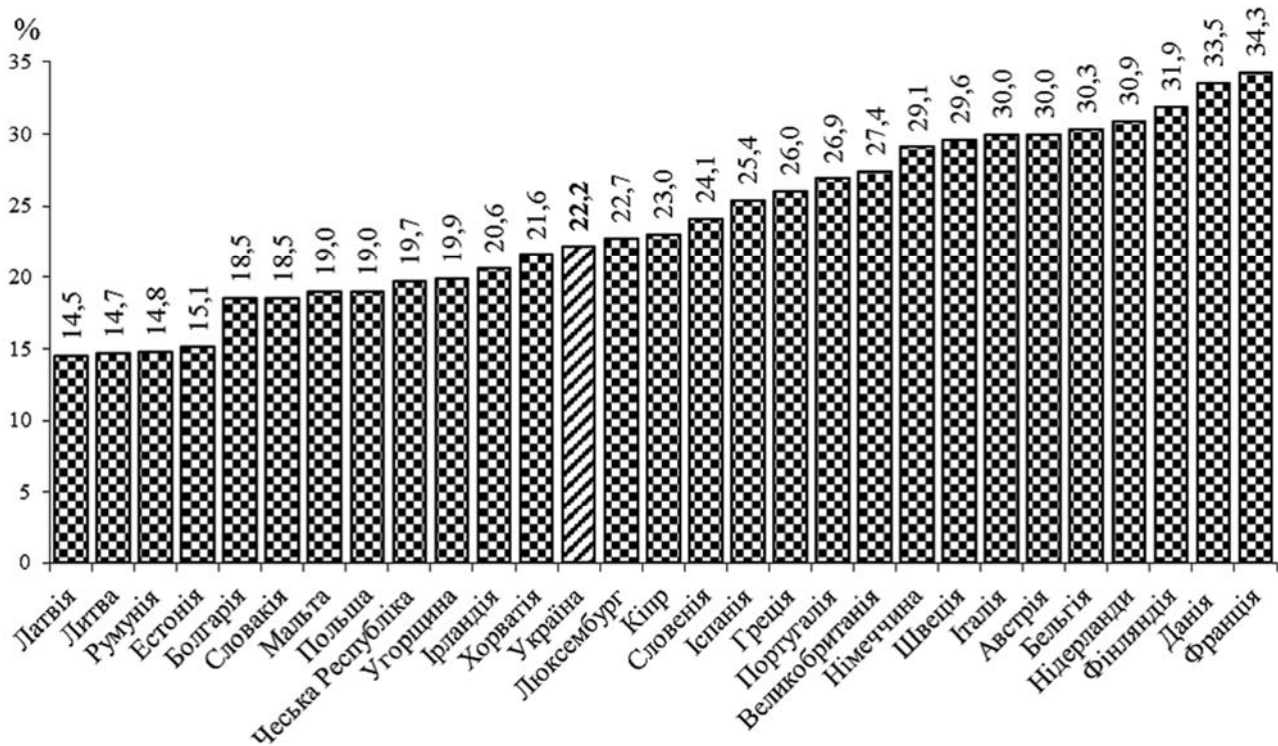


Рис. 1. Динаміка видатків на соціальний захист у країнах Європейського Союзу та Україні у 2014 році, у % до ВВП [3, 8]

витрачали на соціальні цілі вдвічі більше, ніж чотири країни із найнижчими значеннями цього співвідношення: Латвія (14,5%), Литва (14,7%), Румунія (14,8%) і Естонія (15,1%). В Україні цей показник у 2014 році становив 22,2% (у 2015 році – 20,5%). Ще більша різниця між країнами-членами ЄС за абсолютними показниками соціальних витрат на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС). Їх величина у 2014 році коливалась від 2323 євро в Румунії до 14894 євро у Люксембурзі. Якщо у Люксембурзі соціальні витрати становили 1241 євро на душу населення на місяць, то в Румунії та Болгарії вони становили 194 та 213 євро відповідно. Що стосується України, то витрати на соціальний захист на душу населення у 2014 році становили 1557 євро за ПКС, або 130 євро на місяць. Відмінності між європейськими країнами за рівнем витрат на соціальний захист лише частково можуть бути пов'язані з різним рівнем добробуту та цін, відображаючи, крім того, відмінності у системах соціального захисту, демографічних тенденціях, рівні безробіття, а також інших соціальних, інституціональних та економічних факторах.

Зокрема, відрізняється сама структура соціальних витрат по країнах Євросоюзу. Так, питома вага видатків на соціальні допомоги та виплати в 2014 році коливалась від 93,5% всіх соціальних витрат у Нідерландах до 99,0% у Великобританії та на Мальті. Адміністративні витрати коливались від 0,9% від загальних витрат на Кіпрі до 6,1% в Ірландії. Крім того, в окремих країнах доволі значна

частина коштів, направлених на соціальний захист, була віднесена на інші витрати: в Португалії – 3,7% та Литві – 3,0%. В Україні у 2014 році структура соціальних витрат виглядала таким чином: 98,3% – соціальна допомога (у 2015 році – 98,4%), 1,2% – адміністративні витрати (1,1%) та 0,5% – інші видатки (0,5%) [3, 10–11].

Основна частина соціальної допомоги надається незалежно від рівня добробуту, тобто без перевірки отримувачів на нужденність. В цілому по Європейському Союзу лише десята частина коштів, направлених на соціальний захист, була обумовлена рівнем добробуту її отримувачів. Відносно більше значення у 2014 році така соціальна допомога мала місце в Данії (35,7%) та у Ірландії (31,1%). В Україні у 2014 році лише 3,7% коштів (6,8% у 2015 році), направлених на соціальну допомогу, були обумовлені рівнем добробуту її отримувачів. Збільшення частки соціальної допомоги з перевіркою на нужденність у 2015 році пояснюється зростанням видатків на адресні соціальні допомоги – житлові субсидії та допомоги малозабезпеченим сім'ям.

Основна форма надання соціальної допомоги – грошові виплати та допомоги, тобто вони надаються у вигляді грошей і при цьому не потрібно ніякого звіту про їх фактичні витрати зі сторони отримувачів. До грошових виплат відносяться усі види пенсій, оплачувані лікарняні листи, сімейні та дитячі допомоги, допомоги малозабезпеченим сім'ям, по безробіттю тощо.

Таблиця 1

Динаміка видатків на соціальний захист за функціями в Україні [3, 10]

| Видатки | 2013 р. | | 2014 р. | | 2015 р. | |
|---|----------|------|----------|------|----------|------|
| | млрд грн | % | млрд грн | % | млрд грн | % |
| Захворювання/ медичне обслуговування | 64,0 | 18,1 | 55,7 | 16,1 | 65,1 | 16,2 |
| Інвалідність | 4,0 | 1,1 | 4,2 | 1,2 | 5,4 | 1,3 |
| Похилий вік | 226,8 | 64,0 | 226,6 | 65,5 | 257,3 | 64,0 |
| Утриманці, що пережили годувальників | 2,7 | 0,7 | 2,5 | 0,7 | 2,9 | 0,7 |
| Сім'я/діти | 39,7 | 11,2 | 38,9 | 11,2 | 37,4 | 9,3 |
| Безробіття | 6,4 | 1,8 | 5,4 | 1,6 | 6,3 | 1,6 |
| Житло | 6,8 | 1,9 | 6,9 | 2,0 | 19,1 | 4,8 |
| Соціальна ізоляція | 4,1 | 1,2 | 5,9 | 1,7 | 8,3 | 2,1 |
| Усього допомоги соціального захисту | 354,3 | 100 | 346,1 | 100 | 401,9 | 100 |

Загалом по Європейському Союзу у 2014 році у грошовій формі було представлено понад 60% усіх витрат на соціальний захист. Найбільш висока частка грошових виплат на Кіпрі (84,5%), в Греції (80,2%), та у Польщі (76,6%). В Україні у 2014 році 82,9% загальної суми допомоги соціального захисту було надано у грошовій формі (у 2015 році – 79,5%). Відповідно до представленої інформації, загальний обсяг видатків на сферу соціального захисту та соціального забезпечення в Україні є доволі значним навіть у порівнянні з розвинутими європейськими країнами. Разом з тим, попри значний обсяг соціальних видатків, якість соціальних послуг та інших заходів соціального захисту в Україні досі залишається відносно низькою порівняно з іншими країнами, а соціальні потреби найбільш вразливих категорій населення не задовольняються достатньою мірою. Соціальний захист охоплює усі види втручання з боку державних чи приватних організацій, метою яких є полегшення домогосподарствам та фізичним особам тягаря соціальних ризиків або потреб. Перелік ризиків або потреб, які можуть призвести до соціального захисту, відповідно до методології ESSPROS є таким :

1. Захворювання/Медичне обслуговування.
2. Інвалідність.
3. Похилий вік.
4. Утриманці, що пережили годувальників.
5. Сім'я/Діти.
6. Безробіття.
7. Житло.
8. Соціальна ізоляція [3, 9].

Даний перелік ризиків або потреб, з однієї сторони, обмежує об'єм соціального захисту сферами, які є найбільш доречними у європейському контексті, з іншої сторони він слугує інструментом для створення порівняної статистики у випадку, коли інституції, норми та соціальні традиції країн розходяться корінним чином. Різноманітні ризики та потреби визначають першочерговість об'єктів, на які призначено кошти та допомога, незалежно від законодавчих або інституційних структур, які стоять за ними. У цьому контексті зазвичай використовують термін функції со-

ціального захисту. Враховуючи вищевикладене, в табл. 1 представлена структура видатків на соціальний захист за функціями в Україні за 2013–2015 роки.

Основний обсяг соціальних виплат спрямовується на осіб пенсійного віку та медичне обслуговування.

Кошти, що направлені на допомогу у зв'язку з виходом на пенсію, складають значну частину витрат на соціальний захист у Європейському Союзі. Роль цієї статті витрат у 2014 році була особливо велика в Греції, Латвії та Румунії, де вони становили відповідно 55,0%, 50,7% та 50,4% від загального обсягу витрат на соціальний захист.

В Україні дана стаття витрат становить найбільшу частину на соціальний захист та має найбільшу вагу серед всіх європейських країн. У 2014 році витрати на функцію «Похилий вік» склали 65,5% всіх витрат на соціальний захист (14,3% від ВВП), а у 2015 році – 64,0% (12,9% від ВВП).

Допомоги на випадок хвороби та медичне обслуговування у 2014 році займали друге місце в Європейському Союзі за питомою вагою у загальному обсязі витрат на соціальний захист.

В Україні дана стаття також займає друге місце серед усіх видів витрат, але вона має нижчі показники навіть ніж у Греції та Данії. У 2014 році питома вага даної статті витрат складала 16,1% від усіх витрат на соціальний захист (3,5% від ВВП), у 2015 році – 16,2% (3,3% від ВВП).

Допомоги по інвалідності по Європейському Союзу суттєво відрізняються за країнами у структурі загальних видатків на соціальний захист. У Данії та Хорватії в 2014 році вони становили відповідно 12,9% та 12,2%, в той час як на Кіпрі та Мальті на ці цілі витрачається менше 4% всіх соціальних витрат (3,2% та 3,8% відповідно).

В Україні дана стаття витрат одна із найменших. Загалом у 2014 році на дану статтю витрат спрямовано 1,2% всіх витрат на соціальний захист або 0,3% від ВВП; у 2015 році – 1,3% або 0,3% від ВВП.

На підтримку сім'ї та дітей у 2014 році найбільше коштів було направлено у Люксембурзі та Ірландії (15,6% та 13,1% від

загального обсягу соціальних витрат). В той же час, в Нідерландах, Греції та Португалії на ці цілі було витрачено менше 5% всіх соціальних витрат.

В Україні у 2014 році дана стаття витрат займала третє місце за обсягом серед усіх статей видатків (11,2% від загальної суми видатків або 2,5% від ВВП). У 2015 році видатки становили 9,3% усіх затрат (1,9% від ВВП).

Найбільші відмінності між країнами-членами ЄС спостерігались за питомою вагою соціальних витрат, направлених на пом'якшення проблеми безробіття. Видатки на соціальний захист безробітних у 2014 році коливались від 13,8% у Ірландії та 11,6% у Бельгії від загальної суми витрат на соціальний захист до 1,3% у Польщі та 1,0% у Румунії.

Витрати України на проблеми безробіття також були незначні і склали у 2014 та 2015 роках по 1,6% від загальної суми витрат на соціальний захист або 0,3% від ВВП.

Допомоги на утриманців, що пережили годувальників найбільше фінансувались у 2014 році у Польщі (10,3% від загальної суми витрат на соціальний захист), Греції (10,0%) та Іспанії (9,9%). Найменшими видатками на утриманців відзначилися Великобританія та Естонія, де вони не перевищували 0,5% від загальних витрат.

Україна у 2014 та 2015 роках витратила на дану статтю по 0,7% загальних видатків на соціальний захист, що склало 0,2% від ВВП у 2014 році та 0,1% у 2015 році.

Відносно невеликі кошти в Євросоюзі направляються на вирішення житлових проблем. У 2014 році найбільші видатки на житло були зафіксовані у Великобританії (5,1%), в той же час як у Греції, Португалії, Литві та Болгарії на ці цілі було виділено менше 0,1% загального обсягу соціальних витрат. Витрати України, на відміну від 2014 року, коли вони становили 2,0% загальних видатків на соціальний захист (0,4% від ВВП), у 2015 році збільшились за рахунок суттєвих витрат держави на програму житлових субсидій і становили 4,8% від сукупних витрат на соціальний захист (1,0% від ВВП).

Витрати на соціальну ізоляцію в Євросоюзі у 2014 році були найменшою статтею видатків. Тільки Кіпр, Нідерланди та Данія витра-

тили відповідно 5,2%, 5,0% та 4,3% на цей вид соціального захисту. Більшість країн витрачали в середньому по 2% від загальних витрат, а Хорватія, Латвія, Португалія, Ірландія, Польща, Німеччина, Італія, Естонія, Угорщина та Греція витратили на цей вид соціального захисту менше 1% загальних видатків.

В Україні витрати на соціальну ізоляцію є також однією з найменш фінансованою статтею видатків на соціальний захист. Разом з тим, слід зазначити зростання витрат на цю функцію – якщо у 2013 вони становили лише 1,2% то у 2014 році видатки на соціальну ізоляцію зросли до 1,7%, а у 2015 році до 2,1% від загальних витрат на соціальний захист.

В наш час існують два різноспрямовані вектори розвитку існуючої системи соціального захисту та соціального забезпечення в Україні.

По-перше, послідовне відтворення громіздкої та фінансово невідповідної системи пільг і соціальних виплат зі збереженням неефективної розгалуженої системи пільг і соціальних виплат зі збереженням неефективної розгалуженої мережі державних закладів соціального захисту, що відповідає традиціям та підходам радянської моделі. Це призводить до унеможливлення коректного порівняння фінансування соціального захисту в Україні та країнах ЄС.

По-друге, впровадження нових, більш ефективних та економічно обґрунтованих форм і видів соціального захисту, яке супроводжується розвитком мережі закладів соціального обслуговування на рівні громад, що відповідає Європейській моделі та міжнародним стандартам.

Список використаних джерел

1. Соціальний захист та соціальне забезпечення [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/socialnij-zahista-socialne-zabezpechennja>.
2. Актуальний стан та проблеми діючої системи соціального захисту в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://gurt.org.ua/news/recent/3803/>.
3. Національні рахунки соціального захисту (НРСЗ) у 2015 році: Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. — К., 2017. — 133 с.

TETIANA TKALICH, VLADA MYHALCHUK
Mykolaiv

FINASUVANNYA SOCIAL PROTECTION IN UKRAINE AND EU COUNTRIES: WAYS TO OVERCOME DIFFERENCES

Social protection holds a prominent place in social policy. As the activities of the State Social Protection refers to one of the areas of social policy, along with such as employment, health care, housing policy, education and so on.

The article is devoted to the problems of determining the amount of funding for social protection and social security in Ukraine and subsidiary accounts using the method recognized social protection in the European statistical practice.

It was found urgent problems of financing social protection in Ukraine and the directions of their solution.

Keywords: social protection, funding of social protection and social security, state budget spending budget.

ТАТЬЯНА ТКАЛИЧ, ВЛАДА МИХАЛЬЧУК
г. Николаев

ФИНАНСИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ В УКРАИНЕ И СТРАНАХ ЕС: ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ РАЗНОГЛАСИЙ

Социальная защита занимает ведущее место в социальной политике. Как деятельность государства социальная защита относится к одному из направлений социальной политики наряду с такими, как занятость населения, система здравоохранения, жилищная политика, образование и тому подобное.

Статья посвящена исследованию проблем определения объема финансирования социальной защиты и социального обеспечения в Украине и использования метода вспомогательных счетов социальной защиты признанного в европейской статистической практике.

Выявлены насущные проблемы финансирования социальной защиты населения в Украине и определены направления их преодоления.

Ключевые слова: социальная защита населения, финансирование социальной защиты и социального обеспечения, государственный бюджет, расходы бюджета.

Стаття надійшла до редколегії 28.05.2017

Розділ 4

МІЖНАРОДНА ТА НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

УДК 005.2:334.722

LARYSA KARASHCHUK, MYKOLA TARANOV

Mykolaiv

karashchuk.larisa@mail., runika_taranov@mail.ru

STAKEHOLDER-MANAGEMENT AS A TOOL TO IMPROVE THE QUALITY OF ORGANIZATION MANAGEMENT

This article discusses the importance of stakeholder engagement and management within the improving of organization management quality. It offers an instrumental theory of stakeholder management based on a synthesis of the stakeholder concept and economic theory. The main idea is improving the quality of organization management through interaction with stakeholders. Owners have a big say in how the aims of the business are decided, but other groups also have an influence over decision making. Customers are also key stakeholders. Businesses that ignore the concerns of customers find themselves losing sales to rivals. Different stakeholders have different objectives. The interests of different stakeholder groups can conflict. Article is aimed to find the ways of solving these conflicts.

Keywords: stakeholder-management, stakeholder analysis, stakeholder engagement, organization, organization management.

Stakeholder engagement is an important management function, particularly in relation to leading your organization. Of course, you cannot run any business without engaging with your key stakeholders and no doubt you already interact with them on a frequent, if not daily basis. However, stakeholder engagement in this context is about far more than dealing with them at the day to day level. It is a strategic concern and means truly putting your stakeholders at the heart of your business and ensuring that everything you do across the business is designed to meet and exceed their needs and expectations.

The change in management paradigms led to the search for methods to improve management effectiveness. The need to take into account the influence of stakeholders in governance was reflected in the works of E. Freeman, J. Post, L. Preston, S. Sachs, which indicated the need for rethinking corporations in the context of stakeholder management.

The issues of corporate social responsibility and its influence on common values are exam-

ined in the works of M. Porter and M. Kreimer.

The analysis of the publication made it possible to identify different approaches to the classification of stakeholders [1].

Nyoboedd and Luffman in their works give the following categories of stakeholders:

- groups of influence participating in the financing of the enterprise;
- management managers;
- employees of enterprises interested in achieving the company's goals;
- economic partners.

The goal of an article is to outline the development of the idea of «stakeholder management» as it has come to be applied in reaching the improvement in quality of an organization management [2].

The word «stakeholder» means any person with an interest in the business – someone who can contribute to the company's growth and success or who benefits from its success. The various stakeholders in a business have differing roles and their level of involvement in the enter-

prise varies from full-time to barely involve at all. The company's CEO seeks to utilize the skills, experience and knowledge of each stakeholder group to further the organization's long-term goals.

Top management may set the overall strategic direction for the company, but the employees are responsible for carrying out the tasks specified in the company's strategic plan in an efficient manner. Employees are the closest to the action. They interact with customers on a daily basis. In a manufacturing environment, they work directly on the company's products. The company's success depends in large measure on the skill and dedication of its employees. Without the employees performing their roles proficiently, the company will not reach its revenue and profit potential [3].

Many businesses rely strongly on partners that help them provide the best value for their customers. Retailers have become increasingly reliant on strong supplier relationships to provide the best quality products at the optimal price points for their customers. Supply chain partners often collaborate on transportation and logistics, distribution processes and environmental preservation. Companies not only have business accountability to partners, but often have ethical responsibilities toward them.

The reason for a company's existence is to provide products or services that meet the needs of its target customers and benefit them in a meaningful way. The role of customers is critical to the company's survival and success. Through the purchase decisions they make each day, they select which companies will prosper and which will fail. They also provide valuable feedback to the company about its products and customer service level. This feedback enables the company to improve what it offers and to come up with entirely new solutions to customer needs based on what its customers asked for. For many businesses, customers also play a vital role in the company's marketing efforts by recommending the company's products or services to other potential customers [4].

Stakeholder management is a critical component to the successful delivery of any project, program or activity. A stakeholder is any individual, group or organization that can affect, be af-

ected by, or perceive it to be affected by a program. Effective Stakeholder Management creates positive relationships with stakeholders through the appropriate management of their expectations and agreed objectives. Stakeholder management is a process and control that must be planned and guided by underlying principles. Stakeholder management within businesses, organizations, or projects prepares a strategy utilizing information (or intelligence) gathered during the following common processes.

True stakeholder engagement means developing meaningful relationships which serve to ensure that you understand and consistently deliver upon their needs and expectations. This may seem like an obvious concern, but many managers and business owners fail to develop the type of relationships required and as such can, on occasion, even be working at odds with stakeholders as opposed to being in unison with them. The following sections provide a synopsis of what is important in terms of relationships with your stakeholders, beginning with the key primary stakeholders [5].

Effective management of relationships with stakeholders is one of the main goals of the organizational management, which is the area management activities aimed at building the organization as a system for the effective implementation of its purpose. Analysis of stakeholders both entities includes the following phases: identification, classification, score goals and objectives of stakeholders, gathering information about them.

Diversity and intersection of interests of stakeholders creates the conditions for a conflict of interest with limited organizational resources engaged to meet their needs. For example, there may be a conflict between the program of cost savings and job security for employees. Some other typical examples of conflicts, which are based on the interests of these groups, differing below:

- The long-term goal of growth may come into conflict with the short term to achieve the project's effectiveness, wages and cash flow.
- Desire to extend its business activities in the mass market may be contrary to the desire of other members of the company to high-quality products, good customer service.

- Investments in new technology and automation can lead to job losses.
- Public ownership of shares may conflict with the desire to keep secret the level of performance gains and capital structure.
- Deposits in new property and equipment may not coincide with the desire to be independent of the management of those who provide financing. Usually need to have funds to finance such investments.
- Appointment of professional experts in a small company can come into conflict with the desire of the owner (or manager) to keep control.

This list shows that many conflicts can arise and that the main task of organizational management is to understand the expectations of different groups of influence and get some estimates of their relative position in terms of power.

Organizations use two basic methods of building relationships with external stakeholders [6].

The first method is to establish partnerships with stakeholders. An important goal of this method is to build such relations to stakeholders to be more profitable to act in the interests of the company, as in this case they achieve and their interests.

The second method is an attempt to protect the organization from uncertainty by using techniques designed to stabilize and forecast impacts. This control methods such stakeholders as market research, creation of special offices that monitor areas of interest important stakeholders (compliance with laws, control of environmental safety) efforts in binder's procedures, advertising and communication company public, etc.

Common when interacting with internal stakeholders is that their interests are often contradictory system-one (desire greater autonomy of management – the need for shareholders more control, greater willingness of staff salaries – the need to reduce management costs, etc.). These contradictions can be effectively solved by connecting interests of various groups (like building a motivation system that focuses on the performance of the company as a whole).

One of the main approaches to stakeholder management is a partnership (bridging). Bridging – an approach that involves establishing partnerships with stakeholders and achieve long-term success of corporate business by reducing or eliminating barriers between the company and stakeholders [7].

Bridging demonstrates a proactive company and focuses on building a system of interdependent relationships with stakeholder group's priority. It is a close alliance companies and stakeholders that are most important for him. The aim is to establish a strategic partnership that can exist in different forms, even in the form of joint business with major customer or cooperation with competitors. Such associations are the most common when environmental conditions are unpredictable or difficult. Bridging reduces unpredictable due to closer interaction between organizations and not only prevents the negative effects, but also joint efforts with other parties to improve the environment. Enterprises associated with a bridging have a common goal, which is beneficial for both sides [8].

Stakeholder management is a key discipline that people use to win support from others. It

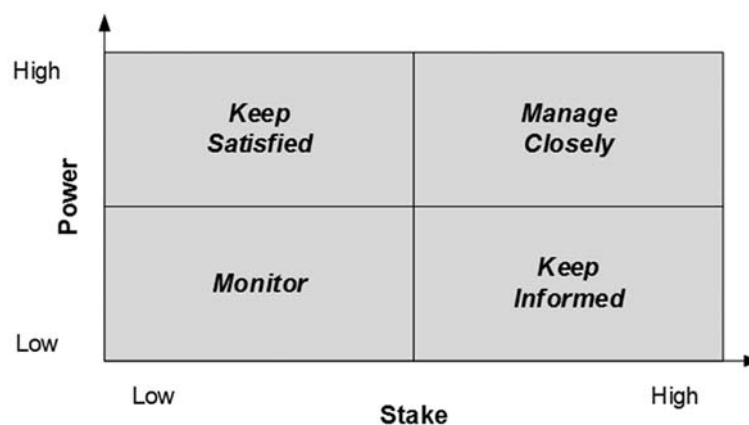


Figure 1: The Stakeholder Management Matrix

can ensure a programme succeeds where another fails and can help manage the intense politics often associated with major change initiatives. The first step is to identify key stakeholders and list them. Stakeholder groups may include staff, executive management, board directors, subsidiary companies, staff unions, the media and community groups. Then use the stakeholder mapping tool to present this information using a visual aid. Next, prioritize your stakeholders in terms of their power and interest in your programme as this will determine how much time and energy needs to be spent on each. Find out how each person or group feels about your programme and what financial or other stake they might have in it. Also, it pays dividends to consider the informal network – who went through the induction process together twenty years ago, who worked together at an outpost during a time of crisis, who drink together twice a week, who has the ear of key leaders, who are members of the same exclusive club, and so on. This data will help you identify hidden agendas and plot your stakeholders' power and interest (stake) on a matrix, and this in turn will enable you to define your strategy for managing the group [9].

- High power/high stake: Engage them fully and keep them satisfied.
- High power/low stake: Keep them informed and share wins to subtly buy them in.
- Low power/high stake: Give them ownership for helping with the details.

- Low power/low stake: Keep an eye on them but don't hard sell.

When the leadership team has progressed to the programme strategy design stage, the output of the stakeholder management matrix will be used to develop high-level communications plans. This output does not need to be prepared as yet but ultimately it will help you decide how to consult with your stakeholders and how best to manage them [10].

The stakeholder map names all key players and describes their particular interest in the programme. It will have been designed alongside the strategic planning sessions and a summary of it will be incorporated into the programme proposal together with the stakeholder management matrix. This groundwork will enable us to determine how to effectively consult with different stakeholders so as to minimize any risk.

For example, the output of the stakeholder analysis matrix can clarify for us why we need to closely consult with certain stakeholder groups more than others. To give structure and meaning to this output, develop a stakeholder communications plan for each group starting with those with high power/high stake and finishing with the low power/low stake group. Figure 2 is a cut from a high-level stakeholder communications plan [11].

The CEO has ultimate responsibility for the success or failure of the whole programme, but this will be shared with the strategic management team. Line owners are responsible for

| Stakeholder Group | Why Consult? | Profile | Consultation Channels | Line Owner | Facilitator |
|----------------------|--|-------------------------------|--|--------------------------------------|---|
| Regulatory Authority | They have the influence to restrict company activities | High Power/ High Stake | Meetings comprised of presentations, discussions and Q&A sessions Correspondence to highlight more specific issues and requests | Manager – Regulation | Programme Stakeholder Management Consultant |
| Staff | They are creators of the new way of doing things | Medium Power/ Medium Stake | Internal magazine articles FAQs booklets Intranet articles Roadshows & exhibitions Focus groups & Workshops | Corporate Communications | Programme Stakeholder Management Consultant |
| Recruitment Agencies | They source employee for the organization | Low Power/ Low Stake | Press releases Newspaper articles Job advertisements | Human Resources and Public Relations | Programme Stakeholder Management Consultant |

Figure 2: High Level Cut of Stakeholder Communications Plan

implementing the plan. The level of power and interest a stakeholder group has in the programme will determine the involvement of the senior executive group with them, for example [12]:

– In the first case (regulatory authorities) the CEO will own the relationship and, because this is a «high power/high stake group», they will manage any interventions by direct involvement in meetings with government regulators. Also, a single point of contact will be appointed to deal with any related correspondence.

– In the second case (staff) the strategic management team will ultimately own responsibility for the effective management of the stakeholder group, but as this is a «medium power and medium stake group» they will only oversee the process. To support them, line owners will be identified to facilitate the process; e.g. corporate communications will work alongside the party responsible for programme stakeholder management to develop an appropriate plan and utilize communication channels for the best result. To manage the process a «comms steering group» can be established comprising personnel from corporate communications and stakeholder management. The strategic management team will establish terms of reference for this body and any responsibilities/sign-off authority they may have in terms of materials content, quality and development. This will allow the strategic management team to focus on other priorities. To track overall performance, establish a metric for output generated (e.g. number of intranet articles, internal magazine articles per month), monitor any shifts in employee perceptions and issues and monitor how often (if ever) the quality of such materials is questioned by the comms steering group.

– In the third case, the group has a «low power and low stake» profile. However, they need to be monitored and kept advised of ongoing progress. In this instance human resources will interface with public relations to agree upon and implement suitable communication activities. Given the profile of the group and the lower level of output to be generated, there is no need to set up a steering group to oversee the process [13].

Consequently, stakeholders can not only influence the organization, but also be the object of its effect. From a organization perspective,

stakeholders are important because they affect major changes within a company, from financial decisions to how an organization runs. Identifying a stakeholder's interest and involving them in a business gives the organization more ideas to work with, creates new partnerships and gives a company support from the outside. In a publicly traded company, stakeholders make up the board of directors and directly influence major decisions about staff and investments as well as minor issues concerning policy and management.

Interests and goals of stakeholders and corporations may not match that could pose a threat in the form of conflict. These groups can make an impact on the corporation by contributing to the process of strategic change, failure to cooperate, efforts to change the course of the strategic process. Effective way of reconciling the interests of stakeholders and the organization is «building bridges» – bridging and create networks.

References

1. Post J. E. Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth [Text] / J. E. Post, L. E. Preston, S. Sachs. — Stanford University Press, 2002. — P. 5—27.
2. Porter M. E. Creating Shared Value [Text] / M. E. Porter, M. R. Kramer // Harvard Business Review. — 2011. — Vol. 89, № 1. — 230 p.
3. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) [Text]. — Fifth Edition. — Project Management Institute, 2013. — 589 p.
4. Berman S. L., Does stakeholder orientation matter? The relationship between stakeholder management models and firm financial performance / S. L. Berman, A. C. Wicks, S. Kotha, T. M. Jones // Academy of Management Journal. — 1999. — № 42 (5). — P. 488—506.
5. Bryson J. M. What To Do When Stakeholders Matter: A Guide to Stakeholder Identification and Analysis Techniques / J. M. Bryson // Public Management Review. — 2004. — Vol. 6.1. — P. 21—53.
6. Capasso A. Stakeholder Theory and Corporate Governance: The Role of Intangible Assets / A. Capasso // European Corporate Governance Institute Magazine. — 2004. — № 10. — P. 34—46.
7. Charreaux G.: Corporate Governance: Stakeholder value versus Shareholder value / G. Charreaux, P. Desbrieres // Finance Control Strategic. — 1996. — P. 17—46.
8. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach / R. E. Freeman. — Boston: Pitman, 1984. — 116 p.
9. Heath J. Stakeholder Theory, Corporate Governance and Public Management / J. Heath, W. Norman // Journal of Business Ethics. — 2004. — Vol. 53. — P. 247—265.
10. Macey J. R. Corporate stakeholders: A contractual perspective / J. R. Macey, G. P. Miller // University of

- Toronto Law Journal. — 1993. — № 43. — P. 401—424.
11. Acquier A. From stakeholder to stakeholder management in crisis episodes: A case study in a public transportation company / A. Acquier, S. Gand, M. Szpirglas // Journal of Contingencies and Crisis Management. — 2005. — № 16 (2). — P. 101—114.
12. Barton S. L. An empirical test of stakeholder theory predictions of capital structure / S. L. Barton, N. C. Hill, S. Sundaram / Financial Management. — 1989. — № 18 (1). — P. 36—44.
13. O'Donovan G. The Corporate Culture Handbook. How to Plan, Implement and Measure A Successful Culture Change Programme / Gabrielle O'Donovan. — Ireland : The Liffey Press, 2006. — 376 p.

ЛАРИСА КАРАЩУК, МИКОЛА ТАРАНОВ

м. Миколаїв

СТЕЙКХОЛДЕР-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті обговорюється важливість взаємодії і управління стейкхолдерами в рамках поліпшення якості управління організацією. Також розглядається інструментальна теорія управління стейкхолдерами на основі узагальнення концепції стейкхолдерів і економічної теорії. Основною ідеєю є підвищення якості управління організацією шляхом взаємодії із стейкхолдерами. Власники організацій відіграють важливу роль в тому, як формуються цілі організації, але інші групи також мають вплив на прийняття рішень. Клієнти також є ключовими стейкхолдерами. Компаніям, які ігнорують проблеми клієнтів, загрожують допущення в порівнянні з конкурентами. Різні стейкхолдери мають різні цілі. Інтереси різних стейкхолдерів можуть конфліктувати. Стаття спрямована на пошук шляхів вирішення цих конфліктів.

Ключові слова: стейкхолдер-менеджмент, аналіз стейкхолдерів, взаємодія із стейкхолдерами, організація, управління організацією.

ЛАРИСА КАРАЩУК, НИКОЛАЙ ТАРАНОВ

г. Николаев

СТЕЙКХОЛДЕР-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В статье обсуждается важность стейкхолдер-менеджмента в улучшении качества управления организацией. Так же рассматривается инструментальная теория управления стейкхолдерами, основанная на синтезе концепции стейкхолдеров и экономической теории. Основная идея заключается в повышении качества управления организацией посредством взаимодействия с стейкхолдерами. Владельцы организации играют большую роль в том, как устанавливаются цели организации, но другие группы также имеют влияние на принятие решений. Клиенты также являются ключевыми стейкхолдерами. Компании, которые игнорируют проблемы клиентов, будут неизбежно уступать конкурентам. Различные стейкхолдеры преследуют разные цели. Интересы стейкхолдеров могут конфликтовать. Статья направлена на поиск решения этих конфликтов.

Ключевые слова: стейкхолдер-менеджмент, анализ стейкхолдеров, взаимодействие со стейкхолдерами, организация, управление организацией.

Стаття надійшла до редколегії 03.05.2017

УДК [338.488.2:640.43]:005.332.4

НАТАЛІЯ КИРНІС

м. Полтава

natalik200@ukr.net

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА З НАДАННЯ КЕЙТЕРИНГОВИХ ПОСЛУГ

У статті визначено один із головних факторів, який впливає на конкурентоспроможність підприємств ресторанного господарства – попит. Виділено об'єктивні та суб'єктивні складові, які стимулюють або знижують попит. Розроблено ієрархію напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства з надання кейтерингових послуг, в основі якої лежить ефективне управління підприємством, а вершиною (при забезпеченні всіх інших напрямів) – є розширення ринку кейтерингових послуг. Розглянуто основні стратегії забезпечення конкурентоспроможності. Дані рекомендації із збільшення попиту на кейтерингові послуги, що надаються підприємствами ресторанного господарства м. Полтави.

Ключові слова: концептуальні засади, конкурентоспроможність, попит, фактори забезпечення конкурентоспроможності, ієрархія напрямів забезпечення конкурентоспроможності, кейтерингові послуги.

Економічний розвиток будь-якого суб'єкту господарської діяльності можливий завдяки забезпеченню його конкурентоспроможності. Умови сьогодення зумовлені непередбачуваними змінами в політичних та економічних питаннях для підприємств усіх галузей, в тому числі і підприємств ресторанного господарства, які надають кейтерингові послуги. Якщо ще 10–15 років тому на ринку кейтерингових послуг конкуренція була не сильною, то тепер вона стрімко зростає. Для свого існування, закріплення, зміцнення та розширення підприємствам ресторанного господарства необхідно створювати умови для забезпечення конкурентоспроможності.

Загальні проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств та вивчення впливу різних чинників на її формування відображені у працях вчених: В. О. Василенка, Г. О. Вороніна, О. І. Драган, А. А. Мазаракі, Р. А. Фатхутдінова та багатьох інших. Питанням управління та оцінки конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства присвячені праці: Н. В. Михайлової, А. М. Расулової, Г. Т. П'ятницької, В. В. Іжевського, О. В. Сушко.

Незважаючи на вагомий внесок зазначених науковців та отримані результати дослі-

джень, недостатньо повно досліджені питання пов'язані з формуванням концептуальних засад забезпечення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства з надання кейтерингових послуг.

Метою даної статті є визначення концептуальних засад забезпечення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства з надання кейтерингових послуг, формування напрямів забезпечення конкурентоспроможності.

Прямий вплив на конкурентоспроможність підприємств має попит. Попит – це потреба в певному товарі, яка забезпечується грошима. Потреба в товарі, яка не забезпечується платоспроможністю, не є попитом і не впливає на ринкову ситуацію.

Виділяють дві категорії факторів, вплив яких або стимулює, або знижує попит:

1. Об'єктивні фактори:

- розміри доходу населення й національного доходу;
- демографічні;
- вплив ринкового середовища;
- культурні.

2. Суб'єктивні фактори:

- психологічні основи побажань споживачів;

- звички споживачів;
- традиції;
- мода тощо [8].

Перелічені фактори є суттєвими при дослідженні попиту на послуги підприємств ресторанного господарства та є зовнішніми факторами забезпечення конкурентоспроможності. Але необхідно врахувати вплив і внутрішніх факторів та виділити основні напрями конкурентоспроможності підприємств з надання кейтерингових послуг.

Нами визначена ієрархія напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства з надання кейтерингових послуг (рис. 1).

$\sum_{i=1}^8 N_i$ – напрями забезпечення конкурентоспроможності;

$\sum_{i=1}^8 P_i$ – рівні забезпечення конкурентоспроможності.

Принцип даної ієрархії такий самий як ієрархії потреб А. Маслоу, тобто вона ґрунтується на принципі послідовності напрямків, які розміщуються в ієрархічному порядку.

На думку автора, коли повністю сформований напрям одного рівня, суттєвим і необхідним стає інший напрям, більш високого рівня. Тільки послідовне формування усіх напрямів сприяє забезпеченню конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства.

N_1P_1 – формування ефективного управління підприємством. Ефективність управління підприємством визначають за такими показниками: оперативність роботи, надійність і оптимальність системи менеджменту. Оперативність роботи апарату управління відображає своєчасність виконання постанов, наказів і розпоряджень керівників і головних спеціалістів підприємства. Надійність системи менеджменту виявляється у безперервному її функціонуванні, яке забезпечує досягнення цілей виробництва. Оптимальність системи менеджменту характеризується рівнем застосування сучасних економіко-математичних методів для розробки управлінських рішень, обґрунтованістю співвідношення централізації і децентралізації менеджменту, керованістю підприємства [4].



Рис. 1. Ієрархія напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємства ресторанного господарства з надання кейтерингових послуг

Удосконалення системи управління підприємством має відбуватися за такими основними напрямами:

- удосконалення організаційної структури управління підприємством;
- оптимізація організації менеджменту і бізнес-процесів через поліпшення системи планування, обліку і контролю за основними показниками діяльності підприємства;
- удосконалення управління виробничими ресурсами і запасами;
- підвищення ефективності управління інноваційними процесами на підприємстві, поліпшення якості виготовлюваної продукції та послуг [3].

N₂P₂ – організація технологічного процесу виробництва. Процес перетворення сировини на готову продукцію називається технологічним. Для підприємств ресторанного господарства технологічний процес складається із наступних стадій: приймання і зберігання сировини; обробка сировини і виробництво напівфабрикатів; виробництво готової продукції; реалізація готової продукції. На всіх стадіях технологічного процесу необхідно контролювати якість сировини, продукції, а також усіх технологічних процесів. Крім того, необхідно перш за все механізувати ручну працю та створити оптимальні її умови для здійснення технологічного процесу.

N₃P₃ – забезпечення якісною сировиною. Від якісної сировини залежить якість страв та здоров'я споживачів. Тому необхідно перш за все ретельно підходити до вибору постачальника. При закупівлі сировини вимагати документи з якості та кількості. Кожна партія сировини повинна мати посвідчення про якість із зазначенням найменування підприємства-виробника, його адреси, нор-

мативного документа, відповідно до якого вона виготовлена, найменування продукції, дати виготовлення, терміну придатності до споживання чи дати закінчення його, умов реалізації і зберігання, маси одиниці розфасування (упаковки) і ціни за одиницю розфасування або ваги продукції. Також підприємствам ресторанного господарства необхідно самим перевіряти якість сировини за органолептичними показниками. При виготовленні страв необхідно дотримуватись норм технологічних карт чи рецептур.

N₄P₄ – розвиток кадрового потенціалу. Розвиток кадрового потенціалу є невід'ємною частиною забезпечення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства. За твердженням С.С. Гринкевич, кадровий потенціал підприємства характеризується такими кількісними та якісними показниками [1]:

а) кількісні показники: чисельність працівників; професійно-кваліфікаційний склад кадрів; статевий склад; середній вік працівників; стаж роботи на підприємстві в цілому і на певній посаді; укомплектованість підприємства кадрами (рівень заміщення посад) та ін.;

б) якісні показники: індивідуально-кваліфікаційний потенціал кожного працівника (професійні характеристики); індивідуальні професійні характеристики (професійний досвід, соціально-психологічні особистості, конкурентоспроможність працівника); соціально-психологічні й організаційні параметри групової динаміки: групова згуртованість, соціально-психологічний клімат, організаційна культура та цінності підприємства тощо.

До основних напрямків розвитку кадрового потенціалу слід віднести: 1) забезпечення підприємства кадрами; 2) забезпечення

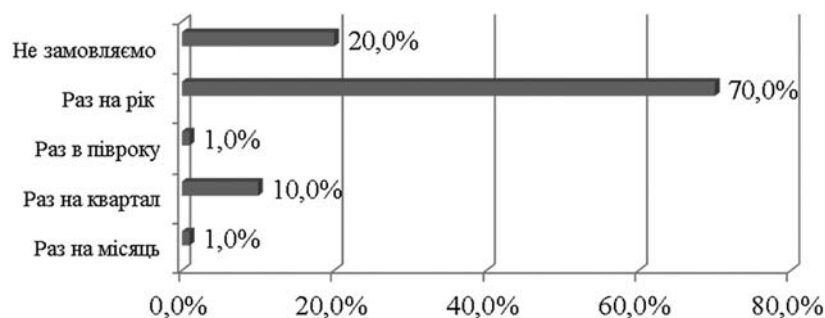


Рис. 2. Частота замовлення кейтерингових послуг [2]

раціональної розстановки кадрів, їх професійно-кваліфікаційне зростання і можливі посадові підвищення, заміни тощо; 3) ефективно використання трудового потенціалу підприємств; 4) навчання, підготовка і перепідготовка працівників, просування їх по службі; 5) умови наймання на роботу, праця і система оплати праці; 6) створення нормальних умов праці і відповідного психологічного клімату; 7) мотивація додержання встановленого на підприємстві порядку і дисципліни; 8) забезпечення безпечних умов праці на підприємстві; 9) організація відповідних зв'язків між представниками трудових колективів профспілками і керівництвом підприємства; 10) реалізація соціальних функцій, пов'язаних з виробничою діяльністю підприємства [6].

N₅P₅ – логістика. Логістика – це планування, організація і контроль всіх видів діяльності з переміщення матеріального потоку від пункту закупівлі сировини до пункту кінцевого споживача. Забезпечення високого ступеня узгодженості дій з управління матеріальними потоками між службою постачання і службами виробництва і збуту є завданням логічної організації підприємства в цілому. При забезпеченні руху сировини чи продукту на підприємстві необхідно дотримуватися наступних принципів:

- створювати оптимальний ланцюг руху товару;
- ефективно використовувати транспортні засоби;
- ефективно використовувати торговельно-технологічного устаткування;
- скорочувати кількості операцій з товаром.

Застосування реклами – необхідний процес у логістиці, адже реклама стимулює попит. Розрахунок результативності рекламних заходів залежить від дотримання спеціаль-

них принципів вимірювання ефективності рекламування:

- 1) відбір конкретних і базових даних цільового рекламування;
- 2) поєднання та співставлення методів вимірювання;
- 3) врахування стимулів і поведінки споживачів при здійсненні перевірки;
- 4) врахування одиничного та повторного рекламування (кратності);
- 5) уникання пристрастей та упередженого ставлення;
- 6) ретельна перевірка результатів проведеного дослідження (точність, надійність);
- 7) публічне оголошення вибіркової аудиторії, її меж, кількості учасників.

N₆P₆ – якість процесу обслуговування згідно різних напрямків кейтерингу.

Якість процесу обслуговування необхідно розглядати поєднанням трьох складових:

- якість потенціалу (технічна якість);
- якість процесу (функціональна якість);
- якість культури (соціальна якість).

Якість потенціалу, або технічна якість, складається з критеріїв, що стосуються виробничого стану закладів ресторанного господарства. Це якість страв, якість оформлення залу тощо.

Функціональна якість – це якість процесу надання послуги харчування, за якого відбувається безпосередня взаємодія з персоналом.

Соціальна якість – це якість культури, яка формується поведінкою працівників закладу ресторанного господарства, їх ставленням до замовників кейтерингових послуг. Важливими критеріями соціальної якості є товарицькість, чуйність і люб'язність персоналу [7].

N₇P₇ – ефективна соціальна політика. Для успішної реалізації соціальної політики на підприємстві ресторанного господарства необхідно запровадити пільги та гарантії в рамках соціального захисту працівників

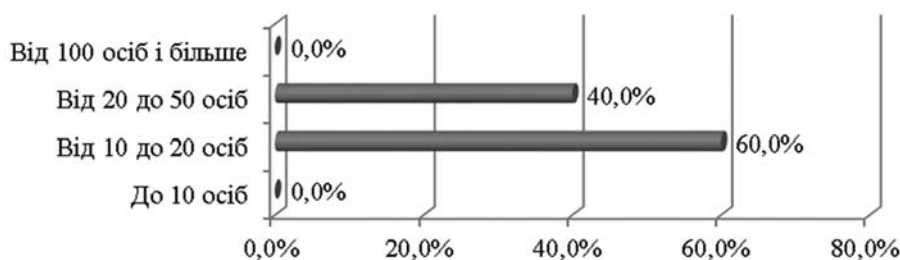


Рис. 3. Масштаб замовлення, кількість осіб [2]

(соціальне страхування за віком, за випадком тимчасової непрацездатності, безробіття тощо), які встановлені на державному або регіональному рівні. Необхідно надавати своїм працівникам та членам їх сімей додаткові пільги, які відносяться до елементів матеріального стимулювання, за рахунок надання з цієї метою коштів із фондів соціального розвитку підприємства. Надання додаткових пільг і послуг соціального характеру, понад обов'язкові виплати, проводиться або за ініціативою адміністрації, яка втілює в життя принципи соціальної кадрової політики, або в результаті тарифних угод між адміністрацією та радою трудового колективу (профспілкою), як виразником інтересів працівників. Ці виплати є такими ж обов'язковими для виконання, як і ті, що надаються згідно з трудовим законодавством [8, 157].

№8Р8 – розширення ринку кейтерингових послуг. Розширення ринку кейтерингових послуг необхідно здійснювати в таких напрямках діяльності підприємства:

- оптимізувати портфель замовлень;
- переглянути та оптимізувати ціноутворення;
- переглянути канали продажу та їх оптимізацію;
- оптимізувати системи дистрибуції;
- сприяти зростанню ефективності продажу.

Розширення ринку послуг необхідне для зміцнення, підвищення та забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства – це сукупність послідовних дій керуючої підсистеми, сфер забезпечення (інформаційної, наукової, правової, нормативної ресурсної), що здійснюють взаємовплив

на керовані підсистеми (техніко-технологічну, соціально-трудова, організаційно-економічну, фінансово-інвестиційну складові) для досягнення конкурентоспроможності на ринку.

Стратегія забезпечення конкурентоспроможності (надалі – СЗК) є елементом системи Конкурентної стратегії, до складу якої також входять стратегія формування конкурентних переваг та стратегія конкурентної поведінки. СЗК полягає у реалізації заходів із забезпечення товарно-ринкової, ресурсно-ринкової, технологічної, соціальної, фінансово-інвестиційної та управлінської стратегій. Тобто, СЗК поєднує комплексне управління всіма сферами діяльності підприємств.

Так, товарно-ринкова стратегія – це сукупність стратегічних рішень, які визначають асортимент, номенклатуру, обсяг виробництва продукції (надання послуг), а також специфіку їх реалізації та питання з освоєння виробництва нової продукції або відмовлення від старої.

Ресурсно-ринкова стратегія включає вибір номенклатури, обсягу та якості сировини і напівфабрикатів, які споживаються, і поведінки корпорації у сфері закупівель.

Технологічна стратегія – базовий варіант стратегії, що визначає практично всі види стратегій. Вибір технології визначає переважно всю подальшу поведінку підприємства на будь-якому етапі життєвого циклу.

Соціальна стратегія – це сукупність рішень, що визначають вид і структуру колективу працівників корпорації, а також характер відносин з акціонерами.

Фінансово-інвестиційна стратегія – сукупність рішень, що визначають способи накопичення, залучення і витрат фінансових ресурсів.

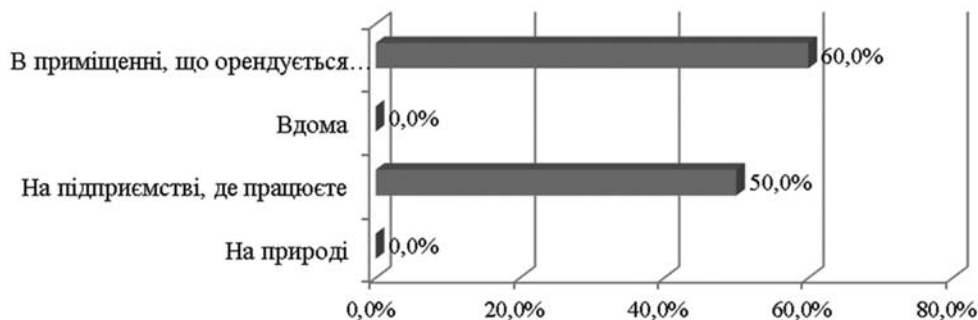


Рис. 4. Місце проведення заходу із замовленням кейтерингових послуг [2]

Управлінська стратегія – сукупність рішень, що визначають характер управління підприємством під час реалізації обраної стратегії.

Формування і реалізацію наведених стратегій вже на сьогодні можна спостерігати у вітчизняних фірмах і корпораціях. Топ-менеджмент переймає досвід іноземних компаній у впровадженні систем управління якістю, покращення технологічної бази, поліпшення умов праці та мотивації для персоналу, а також створення позитивного іміджу серед споживачів продукції.

Таким чином, на практиці забезпечення конкурентоспроможності передбачає розроблення дійових заходів щодо досягнення або підвищення конкурентоспроможності різних об'єктів (менеджменту, персоналу, виробництва, продукції, підприємства в цілому тощо), які, відповідно до стратегічної мети, сприяють реалізації певного рівня конкурентоспроможності підприємств конкретної галузі [9].

З метою забезпечення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства з надання кейтерингових послуг необхідно дослідити попит на ринку кейтерингових послуг.

Згідно результатів дослідження попиту на кейтерингові послуги у м. Полтаві встановлено, що він низький. Тому що, тільки 70% опитаних замовляють кейтерингові послуги 1 раз на рік та тільки 1% – раз на місяць (рис. 2).

Тобто, ринок кейтерингових послуг у м. Полтава слабо розвинений та низькоконкурентний. З метою збільшення попиту на кейтерингові послуги та забезпечення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства, які надають кейтерингові послуги, пропонуємо перш за все застосувати товарно-ринкову стратегію, яка зорієнтована на маркетинговій концепції. Маркетингова концепція забезпечення конкурентоспроможності підприємства повинна включати розробку та впровадження у діяльність підприємства (суб'єкта господарювання) плану програми маркетингу:

- 1) розробка та впровадження реклами;
- 2) вивчення потреб потенційних споживачів;
- 3) вивчення конкурентів у галузі.

Найбільшим попитом користуються кейтерингові послуги, які надаються в орендованому приміщенні, на другому місці — на підприємствах замовника. В цілому, пропонуємо прогнозний масштаб замовлення, який залежить від кількості осіб для надання кейтерингових послуг для м. Полтава (рис. 3).

Згідно результатів дослідження, низьким є попит на кейтерингові послуги, які надаються на природі (рис. 4). З метою підвищення попиту з кейтерингових послуг, що надаватимуться на природі, пропонуємо:

- закупити необхідне обладнання та меблі для природи (навісні парасольки, палатки, переносне теплове обладнання, санітарно-гігієнічне устаткування, розбірні стільці та столи та інше);
- включити в програму маркетингу заходи, спрямовані на рекламу;
- розробити меню страв, зокрема м'ясних, які можна запропонувати на природі;
- розробити розважальну програму заходів, адаптовану до місця проведення заходу.

Для кейтерингових послуг, які надаються в приміщенні пропонуємо перш за все удосконалити меню (розширити асортимент страв, використати нетрадиційну сировину, а також еко-сировину для приготування страв).

Крім цього, необхідно запропонувати ряд додаткових послуг таких як:

- безкоштовний виклик таксі;
- замовлення страв, яких немає в меню.

Отже, завдяки проведеним дослідженням та аналізу конкурентоспроможності була розроблена ієрархія напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства з надання кейтерингових послуг. Доведено, що одним із головних чинників конкурентоспроможності – є попит. Розглянуті основні стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства з надання кейтерингових послуг, які сприятимуть підвищенню попиту. В майбутньому планується дослідження інших факторів конкурентоспроможності, розроблення методики забезпечення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства з надання кейтерингових послуг.

Список використаних джерел

1. Гринкевич С. С. Дослідження взаємозв'язку трудового та кадрового потенціалів [Електронний ресурс] / С. С. Гринкевич, Н. Р. Гураль // Економічний форум. — 2011. — № 3. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_3/54.pdf.
2. Кирніс Н. І. Моніторинг попиту на кейтерингові послуги в контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємств // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». — № 3. — 2016 р. — С. 34—39.
3. Макаренко М. В. Формування механізму управління ефективним функціонуванням підприємства // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 1. — С. 126—135.
4. Менеджмент: підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. : у 2 т. / Й. С. Завадський. — К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2003. — Т. 2. — С. 561—570.
5. Олійник І. Стратегія забезпечення конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://feu.kneu.edu.ua/ua/conference/conf_social_dev_ukr_12/section5/oliylik/.
6. Семенов А. Г. Аналіз формування та використання кадрового потенціалу / А. Г. Семенов, А. І. Шарко // Вісник економічної науки України. — 2010. — № 1.
7. Управління людськими ресурсами: філософські засади. Навч. посібн. під ред. д.ф.н., проф. Воронкової. — К. : ВД «Професіонал», 2006. — 576 с.
8. Характеристика попиту [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://tourlib.net/books_ukr/nec_hauk81.htm.
9. Якість обслуговування на підприємствах ресторанного господарства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://pidruchniki.com/1625021252933/turizm/yakist_obslugovuvannya_pidpriemstvah_restorannogo_gospodarstva.

NATALIA KIRNOS
POLTAVA

CONCEPTUAL FOUNDATIONS ENSURE COMPETITIVENESS ENTERPRISES RESTAURANT BUSINESS WITH THE PROVISION OF CATERING SERVICES

The article identified one of the main factors that affect the competitiveness of enterprises restaurant business – demand. Highlight objective and subjective factors that stimulate or reduce demand. Hierarchy areas providing enterprise competitiveness restaurant industry to provide catering services developed. Which is based on effective management, and top (while providing all other areas) – is the expansion of the catering services. We considered the basic strategy to ensure competitiveness. We offered the recommendations of the increase in demand for catering services provided by enterprises restaurant business Poltava.

Key words: conceptual framework, competitiveness, demands factors ensuring competitiveness, the hierarchy of areas to ensure competitiveness, catering services.

НАТАЛІЯ КИРНОС
г. Полтава

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА С ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КЕЙТЕРИНГОВЫХ УСЛУГ

В статье определен один из главных факторов, который влияет на конкурентоспособность предприятий ресторанного хозяйства – спрос. Выделены объективные и субъективные факторы, которые стимулируют или снижают спрос. Разработано иерархию направлений обеспечения конкурентоспособности предприятий по предоставлению кейтеринговых услуг. В основе, которой лежит эффективное управление предприятием, а вершиной (при обеспечении всех других направлений) – является расширение рынка кейтеринговых услуг. Рассмотрены основные стратегии обеспечения конкурентоспособности. Даны рекомендации по увеличению спроса на кейтеринговые услуги, предоставляемые предприятиями ресторанного хозяйства г. Полтавы.

Ключевые слова: концептуальные основы, конкурентоспособность, спрос, факторы обеспечения конкурентоспособности, иерархия направлений обеспечения конкурентоспособности, кейтеринговые услуги.

Стаття надійшла до редколегії 01.06.2017

УДК 658.114

НАТАЛЯ КОРНЕВА, ІННА РУДЬ

м. Миколаїв

natKorneva@rambler.ru

АДАПТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ ВИДАТКАМИ БЮДЖЕТУ В УКРАЇНІ

На підставі результатів порівняльного аналізу структури видатків країн ЄС запропоновано напрями адаптації зарубіжного досвіду управління видатками бюджету в Україні.

Ключові слова: видатки, бюджет, децентралізація, дефіцит, профіцит, досвід, Європейський Союз.

Видатки бюджету віддзеркалюють соціальну й економічну політику держави. Через видатки бюджету держава бере участь у розподільчих процесах, встановлюючи певні пропорції розподілу, що можуть породжувати суперечності між суб'єктами цих відносин. Для збереження у країні стабільної ситуації потрібна дієва система управління видатками бюджету. Зважаючи на обмеженість фінансових ресурсів в Україні, це питання є досить актуальним на сучасному етапі її розвитку.

У сучасній економічній літературі аналіз управління видатками бюджету України досліджували Й. М. Бескид, С. А. Буковинський, С. О. Булгакова, О. Д. Василик, М. М. Єрмошенко, О. П. Кириленко, В. І. Міщенко, Ц. Г. Огонь, В. М. Опарін, К. В. Павлюк, Ю. В. Пасічник, В. М. Федосов, І. Я. Чугунов, С. І. Юрій та ін.

Недостатнє дослідження теоретичних засад, неузгодженість між чинними нормативно-правовими актами та низький рівень використання бюджетних коштів зумовлюють потребу в поглиблених дослідженнях управління видатками бюджету як цілісної системи та практичного застосування на прикладі зарубіжного досвіду.

Метою статті є обґрунтування напрямів адаптації зарубіжного досвіду управління видатками бюджету в Україні на прикладі країн Європейського Союзу та Польщі.

Спільним для ЄС, Польщі та України є те, що зафіксовано однотипні принципи стосовно специфікації характеру видатків державного бюджетів за відповідними статтями, виняток становить лише охорона здоров'я (таблиця 1). В ЄС і Польщі в порівнянні з Україною передбачені вищі видатки держав-

ного бюджету на загальнодержавні функції, житлово-комунальне господарство, освіту, соціальний захист і соціальне забезпечення. У той час як в Україні на аналогічні види видатків припадала більша частка видатків місцевих бюджетів. Частка видатків державного бюджету на національну оборону в ЄС і Польщі залишалась практично без істотних змін, в Україні відзначаємо тенденцію до скорочення, причому у 2006–2015 роках фіксовано відмінності в підходах. За майже однакових кумулятивних часток видатків на громадський порядок, безпеку і судову владу в ЄС і Польщі вони були частково децентралізованими, в Україні — централізованими, що свідчить про бажання національного уряду краще контролювати ці органи влади. В Україні була чіткою тенденція до скорочення частки видатків на економічну діяльність на субнаціональному та її зростання на національному рівні; в ЄС і Польщі збільшували ці частки видатків і в державному, і місцевому бюджетах (рисунки 1).

Підґрунтям цьому були фіскальні реформи з децентралізації, що передбачали передачу на субнаціональний рівень нових відповідальностей, насамперед у сфері економічної діяльності і соціального добробуту і активізацію інвестування в модернізацію локальної інфраструктури в Польщі.

У перспективі, в Україні менші частки видатків на економічну діяльність можуть стати чинником посилення відставання як для виробництва суспільних благ, так і суспільного добробуту загалом [2].

Також в ЄС і Польщі більшу увагу, ніж в Україні, на національному і субнаціонально-

му рівнях приділяли охороні навколишнього природного середовища. Загальною закономірністю стало те, що в ЄС і Польщі за цією статтею більша частка ВВП припала на місцеві бюджети, коли в Україні перевагу надано державному бюджету. Аналогічний підхід простежується і для формування видатків національного і субнаціонального урядів на духовний та фізичний розвиток. Це пов'язане з тим, що в ЄС на нижчий рівень перенесено відповідальність за сферу охорони здоров'я, освіти, транспорт, охорону навколишнього природного середовища, а для Польщі – з реформуванням бюджетної системи і участю субнаціональних урядів у програмах, фінансованих зі структурних фондів і Фонду Злагоди.

Результати порівняльного аналізу засвідчують, що у зв'язку з вступом Польщі до ЄС відбулася поступова гармонізація принципів розподілу акумульованих на виробництво бюджетних ресурсів між національним і субнаціональним урядами. Зважаючи на існування дорожньої карти інтеграції України до ЄС, така узгодженість мала часткову природу, оскільки бюджетні видатки не були достатньо децентралізованими. Для відтворення суспільних благ у вітчизняній економіці такий стан справ спричинений багаторічними традиціями централізації та недостатньою політичною підтримкою процесів автономізації субнаціональних урядів.

Тому, беручи до уваги досвід ЄС і Польщі, при структуруванні видатків між рівнями урядування необхідно чітко окреслити функціональні повноваження субнаціональних урядів, створити умови для розбудови територіальної демократії і запровадити прозорість у сфері просторової взаємодії при задоволенні попиту на державні послуги.

Актуалізується питання збалансованості бюджетів різних рівнів як важливого індикатора спроможності держави надавати послуги згідно із встановленими мінімальними стандартами. В ЄС і Польщі структурування бюджетних доходів і видатків між рівнями урядування мало ознаки сталості та гармонізації (табл. 2), що пов'язане із застосуванням фіскальних правил під час формування доходів і видатків в межах бюджетної системи. В Україні бюджетне структурування не відзна-

чалось узгодженістю, оскільки частки доходів і видатків державного бюджету дещо зросли; натомість частку доходів місцевих бюджетів скоротили, а видатків – збільшували. До головних причин належать відсутність цілісного розуміння концепції децентралізації бюджетної системи, а також наочних доказів її ефективності на практичному рівні; недосконалість або невідповідність окремих положень стану міжбюджетних відносин та внутрішньополітичної ситуації в країні. Беручи до уваги практику міжурядової взаємодії в ЄС і Польщі Україні доречно упорядкувати розподільчі процеси у сфері виробництва суспільних благ на підставі гармонізації доходної і видаткової частин місцевих бюджетів. У 2000–2014 роках наявні пропорції розподілу повноважень з розподілу видатків між рівнями урядування детермінували відповідну специфіку формування дефіциту/профіциту державного і місцевого бюджетів в ЄС, Польщі та Україні. В основі вітчизняної моделі розподілу бюджетних ресурсів для відтворення суспільних благ були профіцитний державний бюджет і дефіцитні місцеві бюджети. Така практика розподілу видатків в економіці України містить низку загроз, серед яких: поглиблення залежності від «центру» і надання послуг; провокування «фіскальних війн» і корупції в розподілі та напрямках використання обмежених бюджетних коштів; розгортання інфляційних процесів.

Особливістю розподілу видатків в ЄС і Польщі була орієнтація на низький рівень дефіцитності місцевих бюджетів і дещо вищий – державного бюджету. Це пов'язане з удосконаленням механізму координації фіскальної політики держав-членів ЄС, запровадженням з 2013 р. нового фіскального правила і орієнтацією на жорсткі бюджетні обмеження для субнаціональних урядів. Такий підхід є ознакою того, що на субнаціональному рівні розподіл видатків є менш залежним від «центру», місцеві юрисдикції мають чітко визначені повноваження, відповідальність і контроль у сфері надання розмежування видатків. Тому для розподілу видатків євроінтеграція України повинна передбачити послаблення перерозподільних функцій державного бюджету і запровадження жорсткіших бюджетних обмежень на локальному рівні.

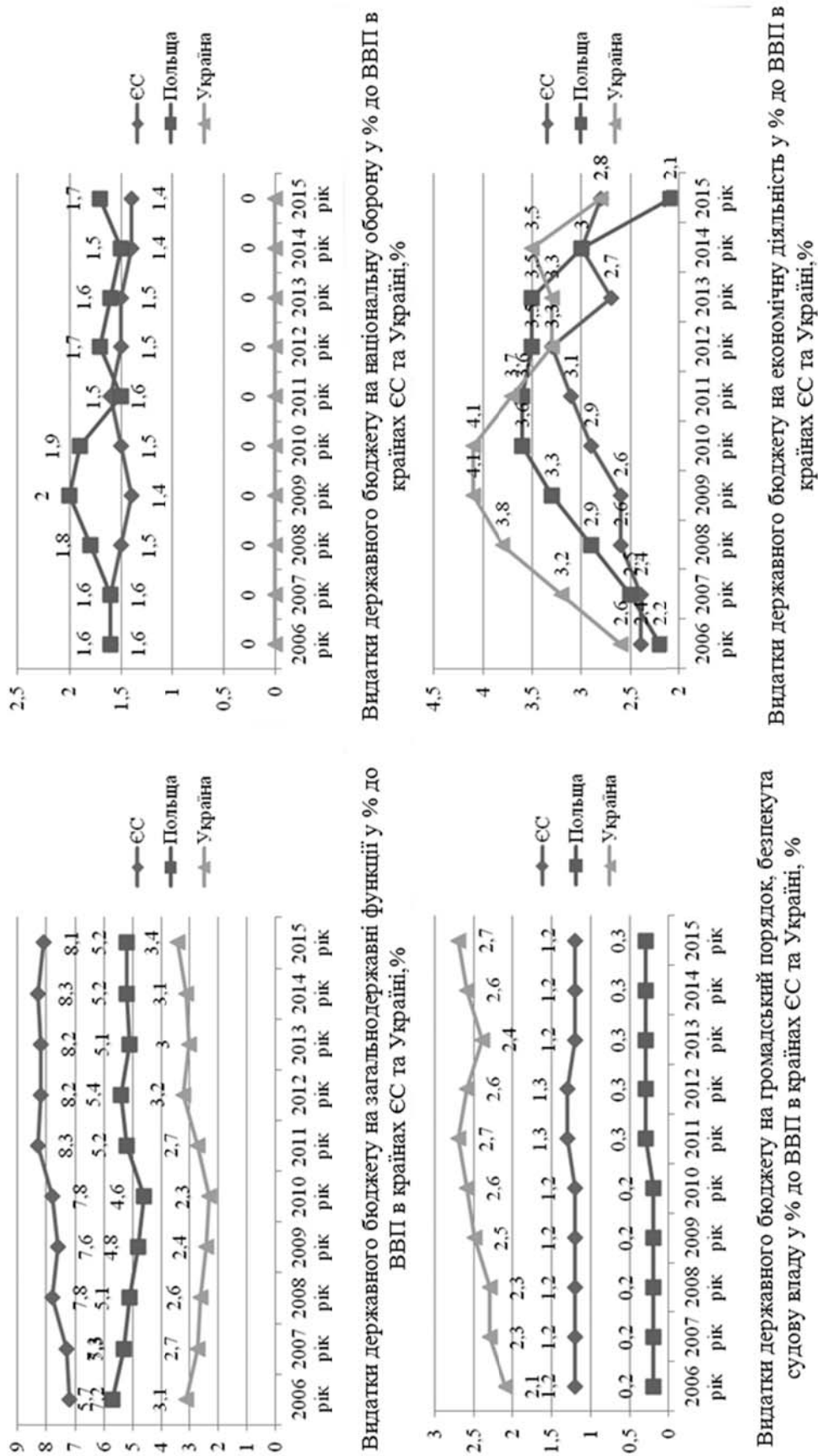


Рис. 1. Частка видатків державного бюджету у структурі ВВП в країнах ЄС та Україні, %

Джерело: складено автором на основі [1].

Диференціація базових умов розмежування видатків обумовлена соціальними, економічними, політичними та культурними відмінностями розвитку країн ЄС. Згладжування нерівномірностей розподілу видатків в ЄС є важливим стратегічним завданням, підставами для якого є чинники переборювання таких викликів децентралізації, як неповнота інформації, корупція, якість місцевих бюрократів, технологічні зміни і зростання мобільності, система управління суспільними видатками та орієнтованість ЄС на близькість до громадян, що досягається завдяки зв'язкам із суб-

національним урядом. Процес є повільним, оскільки він пов'язаний з інституційними змінами каркасу фіскальних відносин, інструментарієм вирівнювання соціально-економічних умов. Одним з чинників активізації бюджетної політики є комплекс заходів, пов'язаний з набуттям Україною асоційованого членства в ЄС, що передбачає стандартизацію базових умов розмежування видатків на субнаціональному рівні. До позитивів у цій сфері зарахуємо реформування системи соціальних стандартів, підписання угоди про асоціацію, низку національних і галузевих стратегій.

Таблиця 1

Частка видатків державного і місцевих бюджетів у ВВП країн ЄС та України, %

| Вид видатків | Країна | Вид бюджету | Роки | | | | | | | | | |
|--|---------|-------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | | | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Житлово-комунальне господарство | ЄС | ДБ | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,5 | 0,5 | 0,4 | 0,5 | 0,4 |
| | | МБ | 0,7 | 0,8 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,7 | 0,6 | 0,5 | 0,7 | 0,5 |
| | Польща | ДБ | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,2 | 0,2 | 0,1 | 0,3 | 0,2 | 0,2 |
| | | МБ | 1,1 | 1,1 | 0,9 | 0,9 | 0,9 | 1 | 0,8 | 0,7 | 0,7 | 0,6 |
| | Україна | ДБ | 0 | 0 | 0 | 0,1 | 0,1 | 0 | 0,1 | 0 | 0 | 0 |
| | | МБ | 0,6 | 0,9 | 1,4 | 0,7 | 0,9 | 0,8 | 0,4 | 0,6 | 1,4 | 0,5 |
| Охорона здоров'я | ЄС | ДБ | 2,1 | 2,2 | 1,9 | 2,2 | 2,2 | 2,5 | 2,6 | 2,3 | 2,3 | 2,3 |
| | | МБ | 1,4 | 1,4 | 1,4 | 1,4 | 1,5 | 1,6 | 1,6 | 1,6 | 1,5 | 1,5 |
| | Польща | ДБ | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,1 | 1,2 | 1,1 | 1,2 | 1,1 | 1,2 | 1,2 |
| | | МБ | 1,8 | 1,9 | 2,1 | 2,1 | 2,3 | 2,4 | 2,3 | 2,3 | 2,1 | 2 |
| | Україна | ДБ | 0,7 | 0,8 | 0,8 | 0,9 | 0,8 | 0,8 | 0,8 | 0,8 | 0,8 | 0,9 |
| | | МБ | 2,6 | 2,7 | 2,9 | 2,8 | 2,8 | 3,2 | 3,3 | 2,9 | 3,4 | 3,3 |
| Духовний та фізичний розвиток | ЄС | ДБ | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,3 |
| | | МБ | 0,7 | 0,7 | 0,6 | 0,6 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 |
| | Польща | ДБ | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,2 | 0,2 |
| | | МБ | 0,9 | 0,8 | 0,8 | 0,9 | 1 | 1,1 | 1,1 | 1 | 0,9 | 0,9 |
| | Україна | ДБ | 0,2 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,4 | 0,5 | 0,3 | 0,4 | 0,4 |
| | | МБ | 0,4 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,6 | 0,6 | 0,5 | 0,6 | 0,6 |
| Освіта | ЄС | ДБ | 3 | 3 | 2,9 | 2,8 | 2,8 | 3 | 2,9 | 2,8 | 2,8 | 2,7 |
| | | МБ | 2,1 | 2,1 | 2,1 | 2 | 2,1 | 2,1 | 2,1 | 2,1 | 2 | 2 |
| | Польща | ДБ | 5,3 | 5,1 | 5,2 | 4,9 | 4,9 | 4 | 4,1 | 4,2 | 4,1 | 4 |
| | | МБ | 4,5 | 4 | 3,9 | 3,8 | 3,8 | 3,8 | 3,9 | 3,7 | 3,8 | 3,7 |
| | Україна | ДБ | 2,2 | 2,3 | 2,2 | 2,1 | 2,3 | 2,6 | 2,7 | 2 | 2,2 | 2,1 |
| | | МБ | 3,2 | 3,8 | 4 | 4,1 | 4,2 | 4,7 | 4,7 | 4,4 | 5,1 | 5,1 |
| Соціальний захист і соціальне забезпечення | ЄС | ДБ | 7 | 7 | 6,9 | 6,8 | 6,7 | 7,4 | 7,7 | 7,4 | 7,6 | 7,4 |
| | | МБ | 2,2 | 2,3 | 2,3 | 2,3 | 2,3 | 2,5 | 2,6 | 2,6 | 2,6 | 2,6 |
| | Польща | ДБ | 8 | 7 | 6,8 | 6,7 | 7,2 | 7,8 | 8,8 | 7,5 | 6,9 | 6,7 |
| | | МБ | 1,3 | 1,7 | 1,9 | 1,7 | 1,7 | 1,7 | 1,8 | 1,7 | 1,7 | 1,7 |
| | Україна | ДБ | 3,2 | 7,2 | 5,6 | 4,1 | 5,4 | 5,6 | 6,4 | 4,7 | 5,4 | 6 |
| | | МБ | 2,4 | 1,9 | 2,1 | 2,7 | 2,5 | 3 | 3,3 | 3,1 | 3,6 | 3,9 |

Джерело: складено автором на основі [1].

Найважливішими закономірностями взаємодії при розмежуванні видатків в ЄС, Польщі та України стали розширення функціональних зобов'язань з надання таких благ для нижчого рівня урядування; детермінація спроможності локальної влади забезпечити продукування видатків; способи розв'язання проблеми дефіцитності місцевих бюджетів. Найголовніші відмінності полягали у тому, що для ЄС і Польщі притаманними були поступова імплементація принципів фіскальної децентралізації для розподілу видатків та їх убудованість у процеси соціально-економічного розвитку, для України вони відзначалися дуалізмом, а їх впровадження не мало ознак системності. Доречно виокремити такі найважливіші напрями адаптації зарубіжного досвіду фіскальної децентралізації в систему розподілу видатків в Україні: чітке окреслення пропорцій функціональних повноважень національного і субнаціонального урядів у сфері розмежування видатків; забезпечення низької дефіцитності місцевих бюджетів, підставами для чого є збільшення податкової спроможності субнаціонального

уряду і перехід до практики застосування жорстких бюджетних обмежень; орієнтація на довгострокові горизонти бюджетування і зменшення волатильності макроекономічного середовища.

Порівняльний аналіз виявив, що у зв'язку з вступом Польщі до ЄС відбулася поступова гармонізація принципів розподілу акумульованих на виробництво бюджетних ресурсів між національним і субнаціональним урядами. Зважаючи на існування дорожньої карти інтеграції України до ЄС, така узгодженість мала часткову природу, оскільки бюджетні видатки не були достатньо децентралізованими. Тому, беручи до уваги досвід ЄС і Польщі, при структуруванні видатків між рівнями урядування необхідно чітко окреслити функціональні повноваження субнаціональних урядів, створити умови для розбудови територіальної демократії і запровадити прозорість у сфері просторової взаємодії при задоволенні попиту на державні послуги.

Беручи до уваги практику міжурядової взаємодії в ЄС і Польщі Україні доречно упорядкувати структуру видатків державного

Таблиця 2

Основні індикатори державного і місцевого бюджетів України та ЄС, % до ВВП

| Показник | Країна | Вид бюджету | Роки | | | | | | | | | | | |
|------------------|---------|-------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | | | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Всього доходів | ЄС | ДБ | 24,1 | 24,0 | 23,2 | 23,9 | 24,1 | 23,6 | 22,6 | 23,2 | 23,3 | 23,8 | 24,0 | 24,0 |
| | | МБ | 10,5 | 10,5 | 10,9 | 10,9 | 10,9 | 11,1 | 11,7 | 11,6 | 11,4 | 11,5 | 11,4 | 11,3 |
| | Польща | ДБ | 22,2 | 21,8 | 21,4 | 21,9 | 22,6 | 22,5 | 20,7 | 21,3 | 21,7 | 21 | 20,2 | 20,4 |
| | | МБ | 12,9 | 14 | 13,1 | 13,3 | 13,3 | 13,9 | 13,5 | 13,7 | 13,2 | 12,9 | 13 | 13,3 |
| | Україна | ДБ | 20,5 | 18,2 | 23,5 | 24,3 | 22,4 | 23,6 | 22,1 | 21,6 | 23,1 | 24,5 | 23 | 22,7 |
| | | МБ | 8,4 | 8,7 | 6,9 | 7,3 | 8,1 | 7,8 | 7,8 | 7,4 | 6,4 | 7,2 | 7,2 | 6,5 |
| Всього видатків | ЄС | ДБ | 24,4 | 25,4 | 25,8 | 25,6 | 25,4 | 26,1 | 28,2 | 28,7 | 27,1 | 27,8 | 26,9 | 26,7 |
| | | МБ | 10,6 | 10,7 | 11,1 | 11,1 | 11 | 11,3 | 12,2 | 12 | 11,6 | 11,6 | 11,4 | 11,3 |
| | Польща | ДБ | 23,9 | 26,2 | 25,5 | 25,9 | 25,6 | 26,3 | 26,1 | 27,4 | 25,7 | 24,6 | 23,8 | 22,5 |
| | | МБ | 13,3 | 14,1 | 13,2 | 13,6 | 13,3 | 14,1 | 14,6 | 14,9 | 13,9 | 13,2 | 13,2 | 13,5 |
| | Україна | ДБ | 18,3 | 16,2 | 20,3 | 18,9 | 18 | 19,2 | 19,7 | 20,9 | 17,7 | 19,3 | 19 | 19,1 |
| | | МБ | 10 | 11 | 12 | 13,3 | 13,4 | 13,4 | 13,9 | 14 | 13,2 | 15,8 | 14,9 | 14,3 |
| Дефіцит/профіцит | ЄС | ДБ | -0,1 | -1,2 | -2,2 | -1,6 | -1,3 | -2,5 | -5,6 | -5,5 | -3,8 | -4 | -3 | -2,7 |
| | | МБ | -0,1 | -0,2 | -0,3 | -0,2 | -0,1 | -0,2 | -0,4 | -0,3 | -0,2 | -0,1 | 0 | 0 |
| | Польща | ДБ | -1,7 | -4,4 | -4,1 | -4 | -2,9 | -3,8 | -5,3 | -6,1 | -4 | -3,6 | -3,6 | -2,1 |
| | | МБ | -0,4 | -0,1 | -0,1 | -0,3 | 0 | -0,2 | -1,1 | -1,2 | -0,7 | -0,3 | -0,2 | -0,2 |
| | Україна | ДБ | 2,2 | 2 | 3,2 | 5,3 | 4,4 | 4,4 | 2,4 | 0,8 | 5,4 | 5,2 | 4 | 3,5 |
| | | МБ | -1,6 | -2,3 | -5,2 | -6 | -5,3 | -5,6 | -6,1 | -6,6 | -6,8 | -8,6 | -7,7 | -7,8 |

Джерело: складено автором на основі [3].

бюджету, пропонуємо оптимізувати структуру видатків державного бюджету України наступним чином:

- 1) визначити середнє значення питомої ваги по статтям видатків бюджету у обсязі ВВП країни ЄС;
- 2) дослідити частку загальних видатків бюджету у обсязі ВВП країн ЄС та визначити середнє їх значення;
- 3) використовуючи математичні пропорції визначити оптимальну структуру видатків державного бюджету на основі отриманих даних.

NATALIA KORNIEVA, INNA RUD
Mykolaiv

ADAPTATION AND FOREIGN EXPERIENCE CONTROL RASHODAMY BBUDGETS IN UKRAINE

Based on a comparative analysis of the structure of spending EU Directions adaptation of international experience managing budget expenditures in Ukraine.

Keywords: expenditure budget, decentralization, deficit, surplus, experience, the European Union.

НАТАЛЬЯ КОРНЕВА, ИННА РУДЬ
г. Николаев

АДАПТАЦИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ БЮДЖЕТА В УКРАИНЕ

На основании результатов сравнительного анализа структуры расходов стран ЕС предложены направления адаптации зарубежного опыта управления расходов бюджета в Украине.

Ключевые слова: расходы, бюджет, децентрализация, дефицит, профицит, опыт, Европейский Союз.

Стаття надійшла о редколегії 20.05.2017

Список використаних джерел

1. Eurostat / European Commission [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>. — 05.03.2013. — Назва з екрана. — Дата перегляду : 24.11.2016.
2. Кіщак І. Т. Державне та регіональне управління: навч. — метод. посіб. для самостійного вивчення дисципліни / І. Т. Кіщак, В. В. Лагодієнко, Ю. І. Кіщак. — Миколаїв : Ліон, 2014. — 288 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 658.14

ІРИНА ПАРАСІЙ-ВЕРГУНЕНКО

м. Київ

Parasiy_vergunenko@bigmir.net

АНАЛІЗ ДІЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА: МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ

У статті обґрунтована необхідність аналізу ділового партнерства з урахуванням сучасних вимог до розвитку бізнес-середовища. Уточнено економічну сутність поняття «ділове партнерство» та виокремлено основні аспекти його аналізу. Систематизовано найважливіші завдання та етапи аналізу ділового партнерства. Розроблено систему якісних та кількісних аналітичних показників для оцінки ефективності співпраці з потенційними бізнес-партнерами. Запропоновано систему аналітичних показників для оцінки результативності роботи з контрагентами підприємства в розрізі таких напрямів дослідження: оцінка ступеня завоювання ринку та партнерського ризику; аналіз динаміки та структури контрагентів; визначення рівня розвитку та збереження партнерських відносин; аналіз лояльності партнерів; оцінка ефективності роботи з діловими партнерами.

Ключові слова: аналіз; ділове партнерство; управління; ефективність; бізнес-партнери; маркетинговий аналіз; партнерський ризик.

Важливою умовою поступального розвитку національної економіки, в основі якої покладено удосконалення ринкових умов господарювання, є розширення та вдосконалення суспільно-економічних відносин між учасниками системи ділового партнерства. Нестабільність та ризикованість вітчизняної економіки висуває нові вимоги до аналітичного забезпечення управління діловим партнерством суб'єктів господарювання, що підтверджує актуальність даної проблематики.

Важливість удосконалення аналізу ділового партнерства в системі управління зумовлені тим, що ділові зв'язки є не тільки невід'ємною умовою функціонування будь-якого суб'єкта господарювання у бізнес-середовищі, але і є унікальним нематеріальним ресурсом, який формує внутрішній гудвіл компанії і збільшує її ринкову вартість. Ефективне управління діловим партнерством залежить від правильної систематизації інформації про бізнес-партнерів та дієвої методики їх аналізу, що створює інформаційне підґрунтя для управлінців при розробленні оптимальної маркетингової стратегії підприємства.

Теоретичні аспекти управління партнерськими відносинами та механізму вибору бізнес-партнерів досліджувалися у працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів: А. Балабанець, С. Балашов, А. Бусигін,

Д. Вілсон, В. Гетьман, Я. Гордон, П. Друкер, С. Кардел, Ф. Котлер, Р. Коуз, Майданчик, Я. Отто, М. Портер, Б. Райзберг, А. Томсон, Р. Уоллес, Й. Шумпетер. Теоретико-методичні засади аналізу та аудиту партнерських зв'язків є предметом дослідження таких вчених як: А. Загородній, А. Коваль, Є. Мних, Н. Струк, Н. Чухрай, А. Шавлюк, О. Шубін та ін. Водночас методологічні та методичні аспекти аналітичного забезпечення управління діловим партнерством висвітлені в економічній літературі недостатньо.

Метою даного дослідження є розроблення теоретичних положень методики аналізу ділового партнерства, конкретизація етапів та завдань аналізу, розроблення системи показників для аналізу ефективності співпраці з реальними та потенційними партнерами по бізнесу.

На господарську діяльність економічних суб'єктів суттєво впливають партнерські відносини між підприємствами, організаціями, установами, яких називають діловими партнерами, або контрагентами. В загальноприйнятому розумінні партнерство розглядається як форма організації бізнесу, за якої окремі юридичні або фізичні особи вступають у ділові взаємовідносини [7, 280].

Сучасні погляди на сутність партнерських відносин різняться як за визначеннями,

так і напрямами досліджень залежно від інтересів суб'єктів, що вступають у ці відносини. Зокрема, С. В. Балашов, П. Л. Седов, Б. А. Райзберг вважають партнерські відносини одним із найвагоміших «принципів економічної системи, яка називається ринковою, принципом довірливих, контрактних відносин, що прийшли на зміну відносинам підлеглості» [1, 7; 9, 232]. М. Портер під партнерством розуміє «комерційні зв'язки», «легальні правила конкуренції», наголошуючи, що майбутній розвиток економіки полягає у «посиленні ролі контрактів і договорів» [8, 92]. Б. И. Майданчик, М. Г. Карпунін, Я. Г. Любинецький трактують партнерські відносини як «горизонтальні взаємовідносини партнерів у господарській діяльності» [6, 26]. В. Г. Гетьман вважає, що партнерські відносини проявляються, в першу чергу, у вигляді інтеграційних зв'язків між підприємствами, і трактує їх як інтеграцію сучасного промислового виробництва [3, 472]. Фахівець у галузі юриспруденції І. Спасибо-Фатеева вважає партнерство однією з найважливіших юридичних форм організації підприємництва, яке потрібно розглядати з кількох точок зору, зокрема: 1) як юридичну форму відносин між сторонами; 2) як особистий зв'язок між учасниками; 3) як плідну взаємодію, співробітництво між кількома суб'єктами господарювання [10, 5].

Сферою ділового партнерства вважаються будь-які відносини різних суб'єктів господарювання, наслідком яких є отримання певної соціально-економічної вигоди [13, 239]. У

своїй монографії Н. Чухрай та Я. Криворучко зазначають, що при встановленні партнерських взаємовідносин, крім постачальників, виробників, посередників та споживачів, слід звертати увагу на відносини підприємства з іншими інституціями. На думку вчених всі основні зони встановлення партнерських відносин слід поділити на п'ять сфер, серед яких найважливішими є взаємовідносини підприємства з суб'єктами внутрішнього та зовнішнього середовища. При цьому взаємовідносини з суб'єктами внутрішнього середовища передбачають встановлення відносин з персоналом підприємства, організаційними підрозділами і акціонерами. Взаємовідносини із зовнішнім середовищем передбачають ділове партнерство з відповідними посередниками, кінцевими споживачами, клієнтами, впливовими інституціями, з постачальниками ресурсів і надавачами послуг [12, 77]. розвиваючи цю ідею угорський науковець М. Ваш виокремлює чотири основних типи партнерства: співпрацю зі споживачем, постачальником, внутрішнє та супутнє партнерство. До першого типу партнерських відносин (зі споживачами) він відносить проміжних та кінцевих споживачів продукції даного підприємства; до другого типу (відносини з постачальниками) науковець відносить постачальників товарів та послуг для даного підприємства; до третього типу (внутрішні партнерські відносини) відносить бізнес-одиноці, функціональні департаменти, працівників даного підприємства; до четвертого

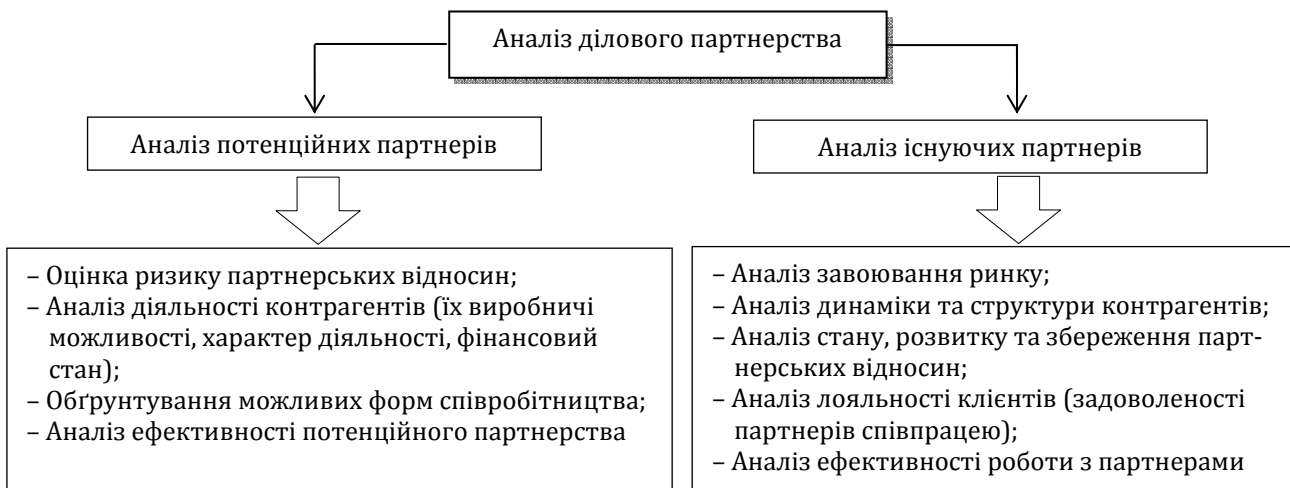


Рис. 1. Загальна модель економічного аналізу партнерських відносин підприємства

(супутні, або відносні) належать відносини компанії з конкурентами, владою, неприбутковими організаціями та іншими інституціями [2].

Дослідження економічної сутності партнерських відносин дають підстави для виокремлення їх спільних рис, серед яких головними є такі: добровільний та договірний характер відносин, спільна мета діяльності, єдність інтересів, відповідальності та ризиків. Виходячи з цього, ділове партнерство слід розглядати як сукупність різних видів відносин, що відбуваються на добровільних договірних засадах з приводу здійснення певної діяльності на основі об'єднання чи розподілу ресурсів, відповідальності і ризиків з метою захищення та зміцнення конкурентних позицій на ринку і забезпечення позитивного результату діяльності [5, 24].

Встановленню ділових партнерських відносин має передувати чітке визначення мети та доцільності встановлення цих відносин [11, 134]. Партнерство передбачає дотримання певних прав та обов'язків, пов'язаних із спільними цілями підприємництва або зі специфікою співучасті у певних ділових стосунках (компанйонство), а отже воно може реалізовуватися як співпраця на договірних засадах об'єднаних загальною метою кількох контрагентів. Формами такої співпраці підприємств можуть бути контрактні відносини, надання фінансових і комерційних послуг на постійній основі, оренда, у т.ч. франчайзинг, участь у капіталі, кредитування, підприємницькі мережі тощо.

Аналіз ділового партнерства пропонуємо здійснювати за двома напрямками: аналіз і пошук потенційних партнерів по бізнесу і аналіз ефективності роботи з вже існуючими бізнес-партнерами (рис. 1).

Ефективність ділової взаємодії та розвиток партнерських відносин між економічними суб'єктами залежить від результативності економічного аналізу цього процесу. Позитивний результат можна одержати тільки за умови комплексності й системності проведення такого аналізу.

При вивченні потенційних партнерів та оцінюванні ефективності майбутньої співпраці економічних суб'єктів серед науковців

немає однозначної позиції щодо напрямів та методики їх аналізу. Одні автори акцентують увагу тільки на фінансових аналітичних показниках, як найважливіших оціночних характеристиках ефективності потенційного партнера, інші – вважають за доцільне враховувати й якісні параметри, що характеризують його ділову репутацію та ринкову позицію. При цьому практично відсутня методика комплексної оцінки привабливості певного контрагента як потенційного суб'єкта ділового партнерства компанії [4, 28].

Слід зазначити, що попередній пошук можливих партнерів доцільно проводити в кілька етапів:

- аналіз фірмової структури галузі або ринку через визначення основних виробників, експортерів, імпортерів певного товару;
- виявлення найбільш авторитетних фірм на ринку;
- виділення окремих фірм, які могли би стати потенційними партнерами підприємств;
- визначення характеру ставлення відібраних партнерів до даного підприємства;
- оцінка партнерського ризику.

Після завершення попереднього відбору бізнес-партнерів і збирання інформації про них здійснюється аналіз перспективності та ефективності співпраці з ними з урахуванням галузевих особливостей, масштабів діяльності, фінансового стану партнера, місця його розташування тощо.

Аналітичне дослідження потенційних бізнес-партнерів, здебільшого, ґрунтується на кількісних показниках і здійснюється в межах маркетингового аналізу. При цьому не виключається можливість використання й якісних індикаторів, зокрема таких як: ділова репутація та імідж потенційного партнера, наявність реєстрації у відповідних офіційних реєстрах, наявність власності всередині країни, кількість представництв, період функціонування та роль компанії на ринку даного виду товару (її конкурентна позиція), її торговельні зв'язки, вид діяльності, номенклатура виробництва і торгівлі (асортимент продукції), взаємодія компанії з іншими підприємствами і державними органами тощо. Отже, в процесі попереднього аналізу доцільності

співпраці з окремими контрагентами потрібно враховувати різні аспекти діяльності передбачуваного партнера: техніко-технологічний, економічний, науково-технічний, організаційний, правовий, соціальний, політичний тощо.

В цьому контексті до найважливіших завдань економічного аналізу партнерських відносин з потенційними контрагентами можна віднести такі:

- об'єктивна оцінка власного виробничого потенціалу підприємства та його стану на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- аналіз і оцінка ризику партнерських відносин;

- аналіз діяльності контрагентів, який охоплює оцінку їх виробничих можливостей, характеру діяльності та вірогідної інтеграції;
- комплексний аналіз фінансової та операційної діяльності ділового партнера;
- багатокритеріальний аналіз ефективності виробництва потенційного партнера;
- оцінка іміджу ділового співробітництва потенційного партнера у різних аспектах виробничо-господарської, фінансової та інших видів діяльності.

При проведенні аналітичної оцінки економічної ефективності ділового партнерства підприємств передбачається вирішення двох

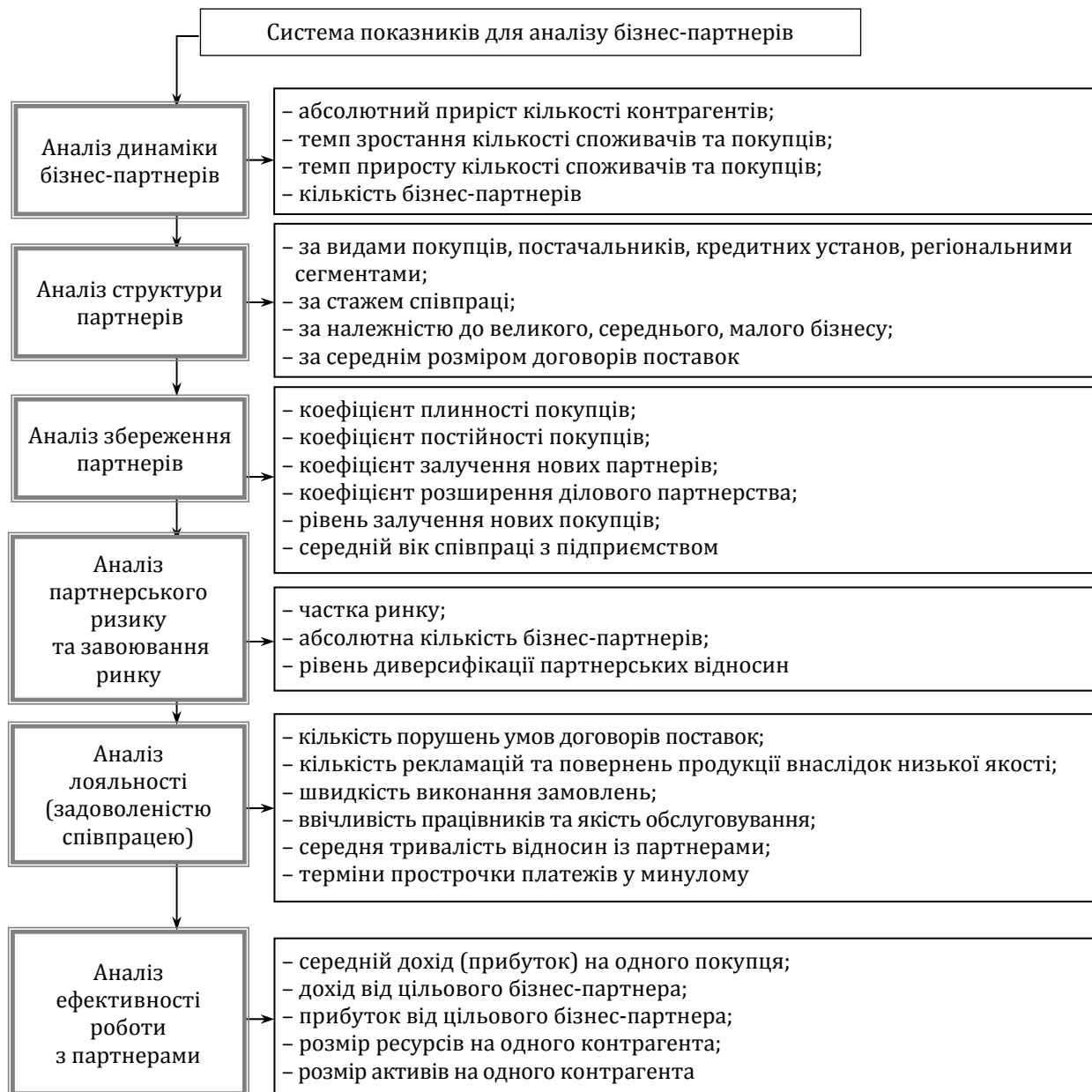


Рис. 2. Система показників для аналізу бізнес-партнерів

найважливіших завдань: аналіз фінансової ефективності проекту майбутнього співробітництва; оцінювання фактичної ефективності підприємницької діяльності при реалізації ділового партнерства підприємств. Втім, особливу увагу доцільно звернути на розроблення показників, що узагальнюють кінцеві результати ділової взаємодії, тобто визначення інтегрального показника, на основі розрахунку якого можна оцінити загальну ефективність управлінських рішень відносно встановлення ділового партнерства з відповідним контрагентом.

Інформаційну базу аналізу партнерських відносин становлять фінансова звітність компаній, фірмові довідники, публікації підприємств (річні звіти, каталоги, проспекти, рекламні видання тощо), матеріали спеціалізованих інформаційних компаній та організацій, довідки банків, матеріали періодики. З інформації, яку надає фірма, найважливішою є та, що міститься у річних звітах, основну частину яких складає фінансова звітність.

Важливим напрямом досліджень є аналіз партнерських відносин з вже існуючими партнерами по бізнесу. Це стосується як партнерів, що забезпечують процес матеріально-технічного постачання, так і партнерів – споживачів продукції підприємства: покупців, клієнтів, отримувачів послуг кредитних установ. Відповідно до кожної групи бізнес-партнерів визначаються конкретні завдання аналізу та розробляються відповідні аналітичні показники.

Аналіз стану партнерських відносин з вже існуючими контрагентами (бізнес-партнерами) пропонуємо проводити за такими напрямками (рис. 2):

- оцінка ступеня завоювання ринку та партнерського ризику;
- аналіз динаміки та структури контрагентів;
- визначення рівня розвитку та збереження партнерських відносин;
- аналіз лояльності партнерів (задоволеності співпрацею);
- оцінка ефективності роботи з діловими партнерами.

Першочерговим напрямом аналізу бізнес-партнерів підприємства є аналіз динаміки їх кількості як у цілому по підприємству, так і в

розрізі окремих їх видів (фізичних та юридичних осіб, ринків збуту, географічних сегментів, масштабів діяльності партнерів). Для дослідження тенденцій розвитку партнерських відносин використовуються стандартні показники динаміки: абсолютний приріст, темп зростання та темп приросту кількості бізнес-партнерів. При цьому темпи зростання кількості партнерів слід порівнювати з темпами зростання масштабів діяльності аналізованого підприємства. З іншого боку абсолютний розмір кількості клієнтів характеризує партнерський ризик. Зі збільшенням кількості бізнес-партнерів партнерський ризик зменшується.

Структурний аналіз складу бізнес-партнерів дає змогу визначити стратегічних партнерів підприємства і передбачає їх групування за різними класифікаційними ознаками, а саме:

- за видами ринків (вітчизняні, іноземні);
- за належністю до великого, середнього, малого бізнесу;
- за видами розрахунків (за передоплатою, на основі товарного кредиту, вексельна форма розрахунків, бартер);
- за видами контрагентів (юридичні особи, фізичні особи);
- за стажем співпраці (до одного року, від одного до трьох років, від трьох до п'яти років, від п'яти до десяти років, понад десять років).

Структуризація бізнес-партнерів за масштабами закупівель продукції підприємства дає змогу провести АВС-аналіз, який передбачає ранжирування клієнтів та споживачів за ступенем їх важливості для компанії. Структурний аналіз контрагентів за стажем співпраці з підприємством тісно пов'язаний з аналізом збереження та розвитку партнерських відносин, який, у свою чергу, залежить від стану задоволеності партнерів співпрацею з даним підприємством.

Важливим напрямом аналізу партнерських відносин є вивчення показників збереження та розвитку клієнтської бази, до яких включають показники: динаміки кількості партнерських зв'язків, приросту (або скорочення) клієнтської бази, середній стаж співпраці з партнером, ступінь «відданості» партнера компанії.

Одним із напрямів аналізу клієнтської бази є вивчення динаміки кількості покупців та замовників, аналіз їх збереження та приросту (або скорочення). Для аналізу збереження та розвитку партнерських відносин використовуються такі показники:

- коефіцієнт плинності контрагентів (відношення кількості партнерів, що розірвали договори до їх середньої кількості);
- коефіцієнт постійності клієнтів (різниця між одиницею та коефіцієнтом плинності партнерів);
- коефіцієнт залучення нових партнерів (відношення кількості нових контрагентів до їх середньої кількості);
- коефіцієнт закріплення партнерів (відношення різниці між кількістю нових партнерів та кількістю партнерів, що припинили співпрацю, до їх середньої кількості);
- абсолютний розмір залучених нових бізнес-партнерів за їх видами;
- абсолютна кількість партнерів, що припинили співпрацю, за їх видами;
- середній стаж співпраці партнерів з підприємством;
- частка бізнес-партнерів, що постійно співпрацюють з підприємством з моменту своєї реєстрації як суб'єкта господарювання в загальній кількості клієнтів.

Аналіз кількості втрачених бізнес-партнерів має супроводжуватися з'ясуванням причин припинення співпраці з ними та розрахунком фінансових наслідків таких подій. При втраті великих контрагентів або при потенційній загрозі їх втрати менеджери підприємства мають розробити стратегічний план заходів щодо виправлення ситуації.

Для оцінювання стану задоволення партнерів співпрацю з підприємством доцільно порівнювати середній стаж співпраці партнерів по бізнесу із середнім віком існування підприємства. При цьому середній стаж розраховується як середньозважена арифметична. Слід ураховувати, що зі збільшенням терміну функціонування підприємства це співвідношення закономірно буде знижуватися внаслідок об'єктивних причин.

Ще одним напрямом дослідження клієнтської бази є оцінювання якості обслуговування клієнтів та стану їх задоволення співпра-

цею з підприємством. При цьому в системі показників даного напрямку аналізу клієнтської бази превалюють якісні параметри, які зазвичай не характеризуються вартісними показниками, а іноді взагалі не мають кількісного виміру. До них належать:

- кількість порушень умов договорів поставок;
- кількість рекламацій та повернень продукції внаслідок низької якості;
- швидкість виконання замовлень;
- ввічливість працівників та якість обслуговування;
- середня тривалість відносин із партнерами;
- після продажний сервіс.

Основними умовами задоволення бізнес-партнерів співпрацю з підприємством можуть бути: висока якість продукції; нижчі ціни на продукцію порівняно з конкурентами; швидкість обслуговування та виконання замовлень; ритмічність поставок; дотримання умов договорів тощо. Якісні показники стану задоволення клієнтів в аналітичних дослідженнях врешті-решт відбиваються на показниках стабільності та постійності клієнтської бази.

Завершальним етапом аналізу є оцінювання результативності співпраці з бізнес-партнерами. Для цих цілей використовуються такі відносні показники: середній дохід на одного бізнес-партнера; дохід від конкретного покупця; прибуток на одного бізнес-партнера; прибуток від конкретного покупця (клієнта); розмір активів на одного бізнес-партнера. Зростання значень цих показників поряд із показниками динаміки розвитку партнерських відносин є непрямим свідченням правильної та ефективної політики ділового партнерства.

Отже, запропоновані етапи, завдання аналітичного дослідження та система аналітичних показників створюють методологічне підґрунтя розроблення стратегії ділового партнерства, що в свою чергу формує інформаційно-аналітичне поле для ефективного управління ним з метою оптимізації прибутковості діяльності підприємства і мінімізації підприємницького ризику.

Список використаних джерел

1. Балашов С. В. Равноправное сотрудничество и тупики зависимости : монография / С. В. Балашов, П. Л. Седов. — М. : Мысль, 1986. — 203 с.
2. Ваш М. Маркетинг отношений и сетевая экономика [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru>.
3. Гетман В. Г. Финансовый учет : учебник [для студентов ВУЗов] / В. Г. Гетман, Л. З. Шнейдман, В. А. Терехова. — [4-е изд., перераб. и доп.]. — М. : Финансы и статистика, 2011. — 816 с.
4. Дороніна М. С. Культура ділового спілкування і партнерства: навч. посібн. / М. С. Дороніна, А. В. Доронін. — Харків : ХНЕУ, 2008. — 55 с.
5. Крихівська Н. О. Аналіз наукових підходів до дефініції поняття «партнерські відносини» / Н. О. Крихівська // Економічна теорія та історія економічної думки. — 2014. — Вип. 1(53), — С. 19—25.
6. Майданчик Б. И. Анализ и обоснование хозяйственных решений / Б. И. Майданчик, М. Г. Карпунин, Я. Г. Любинецкий. — М. : Финансы и статистика, 1991. — 136 с.
7. Мних Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст]: підручник / Є. В. Мних; Київський національний торговельно-економічний ун-т. — К., 2011. — 513 с.
8. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер ; [пер. с англ.] под ред. Е. Калининой. — [2-е изд.]. — М. : Альпина Бизнес Бук, 2008. — 715 с.
9. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — [2-е изд., испр.]. — М. : ИНФРА-М, 1999. — 479 с.
10. Спасибо-Фатеева І. Цивілістичний погляд на поняття партнерства / І. Спасибо-Фатеева // Цивільне право України. — 2010. — № 12. — С. 4—10.
11. Струк Н. С. Економічний аналіз ділового партнерства підприємств : монографія / Н. С. Струк. — Львів : Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2009. — 442 с.
12. Чухрай Н. І. Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами : монографія / Н. І. Чухрай, Я. Ю. Криворучко; за наук. ред. Н. Чухрай. — Львів : Видавництво «Растр-7», 2008. — 360 с.
13. Шавлюк А. О. Методика аудиту ефективності ділового партнерства на підприємствах торгівлі / А. О. Шавлюк // Інноваційна економіка. — 2015. — № 1. — С. 239—245.

IRYNA PARASIY-VERGUNENKO

Kyiv

BUSINESS PARTNERSHIP ANALYSIS: METHODOLOGICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

The article proves the necessity of the business partnership analysis taking into account the current requirements of the business environment. The economic essence of the «business partnership» concept and the main aspects of its analysis have been specified. The major tasks and milestones of the business partnership analysis have been systematized. The system of qualitative and quantitative analytical indicators for the effectiveness evaluation of cooperation with potential business partners has been developed. Author suggests the analytical indicators system for the performance evaluation of the company cooperation with partners in the context of the following research areas: assessment of the market penetration and partner risk; analysis of the competitors' dynamics and structure; determination of the development level and partnerships conservation; partners' loyalty analysis; efficiency evaluation of the cooperation with business partners.

Keywords: analysis; business partnership; management; efficiency; business partners; companion; marketing analysis; partnership risk.

ИРИНА ПАРАСИЙ-ВЕРГУНЕНКО

г. Киев

АНАЛИЗ ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В статье обоснована необходимость проведения анализа делового партнерства с учетом требований к развитию бизнес-среды. Уточнена экономическая сущность понятия «деловое партнерство» и определены основные аспекты его анализа. Систематизированы наиболее важные задачи и этапы анализа делового партнерства. Разработана система качественных и количественных аналитических показателей для оценки эффективности сотрудничества с потенциальными бизнес-партнерами. Предложена система аналитических показателей для оценки результативности работы с контрагентами предприятия в разрезе таких направлений исследования: оценка степени завоевания рынка и партнерского риска; анализ динамики и структуры контрагентов; определение уровня развития и сохранения партнерских отношений; анализ лояльности партнеров; оценка эффективности работы с деловыми партнерами.

Ключевые слова: анализ; деловое партнерство; управление, эффективность; бизнес-партнеры; маркетинговый анализ; партнерский риск.

Стаття надійшла до редколегії 03.04.2017

УДК 657

АНЖЕЛІКА РАСТОРГУЄВА

м. Миколаїв

happy555angel@ukr.net

ПОДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ ЗА МІЖНАРОДНИМ СТАНДАРТАМИ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМОК ВИХОДУ НА МІЖНАРОДНИЙ РІВЕНЬ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто теоретичні засади щодо вдосконалення методики складання фінансової звітності сільськогосподарських підприємств України у контексті гармонізації з міжнародними стандартами фінансової звітності. Запропоновано подання фінансової звітності сільськогосподарськими підприємствами України відповідно до міжнародних стандартів для розширення економічних зв'язків з іншими країнами, а також з метою залучення іноземних інвесторів. Обґрунтовано методи переведення фінансової звітності на Міжнародні стандарти, а також У частині трансформаційних процедур визначено основні етапи переходу на МСФЗ.

Ключові слова: стандартизація бухгалтерського обліку, фінансова звітність, міжнародні стандарти фінансової звітності, консолідована фінансова звітність, аналітична інформація.

Однією із основних умов участі України, як аграрної країни в світовому економічному просторі можна назвати удосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності сільськогосподарських підприємств. Постійно зростаюча роль економічного життя на рівні транснаціональних корпорацій вимагає відповідності макроекономічної політики як на державному, так і міжнародному рівнях. Стандартизація бухгалтерського обліку та фінансової звітності є одним з основних інструментів удосконалення. Це питання залишається актуальним для країн які тісно пов'язані між собою торгівельно-економічними зв'язками, зокрема України, оскільки бухгалтерський облік є необхідним засобом ведення міжнародного бізнесу, а також формування сучасної економічної політики.

Теоретичним, методичним та прикладним питанням удосконалення бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами приділяють увагу такі вітчизняні вчені і практики, як М. П. Войнаренко, Ю. В. Панченкова, Л. А. Сахно, Д. М. Трачова, П. Хомин.

Проте, деякі питання щодо вдосконалення методики складання Звіту про сукупний дохід підприємства згідно вимог МСФЗ в сучасних умовах розвитку української економі-

ки вивчені недостатньо, що і зумовило вивчення даної теми.

Метою статті є поглиблення теоретичних засад щодо вдосконалення методики складання Звіту про сукупний дохід сільськогосподарських підприємств України у контексті гармонізації з міжнародними стандартами фінансової звітності.

Поступовий перехід України в міжнародні економічні об'єднання призводить до необхідності вдосконалення галузей економіки, а також удосконалення бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів. В останній час в Україні відбуваються складні процеси реформування системи бухгалтерського обліку, зумовлені зміною економічної системи та входом до Європейського Союзу. Тому й виникає необхідність запровадження стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, які стануть єдиними для усіх країн перешкоди, ініціювати приплив іноземних інвестицій, вийти на світові ринки капіталу та сформувати конкурентне економічне середовище. Ця проблема є актуальною для всіх країн світу та особливо для нашої країни, оскільки бухгалтерський облік є необхідним засобом ведення міжнародного бізнесу й формування сучасної економічної політики. Незважаючи на активний розвиток гармонізації

бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні, прийняту Програму реформування бухгалтерського обліку в Україні не втілено в практичне життя [5, 145].

Слід зазначити, що на сьогодні в Україні лише банківські структури готують фінансову звітність за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Проте, значна кількість українських підприємств та організацій продовжують оприлюднювати фінансову звітність, складену за національними стандартами, незважаючи на рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) від № 126 02.06.02 р. та розпорядження Кабінету Міністрів України № 25-р. від 18.01.03 р. щодо підготовки акціонерними товариствами звітності за міжнародними стандартами. За експертними оцінками, вітчизняні підприємства готують фінансову звітність за МСФЗ лише на вимогу банків з метою отримання кредиту, для задоволення потреб іноземного інвестора або на вимогу материнського підприємства, яке працює за системою МСФЗ.

Такі науковці як Д. М. Трачова та Л. А. Сахно дійшли висновку, що: «Для залучення інвестицій у вітчизняну економіку потрібно підвищувати прозорість українського бізнесу, у тому числі впроваджуючи стандарти, зрозумілі західним інвесторам. Необхідність складати фінансову звітність за міжнародними стандартами виникає в першу чергу у підприємств, що працюють з іноземними банками й інвесторами. Такі компанії можуть розраховувати на зниження процентної ставки під час залучення фінансування з-за кордону, оскільки інвестор у цьому випадку здатний об'єктивно оцінити ризики, що закладаються в ставку по кредиту» [3, 212].

Фінансова звітність підприємств різних країн має значні відмінності, що зумовлені соціальними, економічними і політичними факторами. Відмінності під час складання фінансових звітів значно ускладнювали аналіз інформації та прийняття рішень в умовах розвитку міжнародної торгівлі, транснаціональних корпорацій, глобалізації фінансових ринків.

Варто також зауважити, що між вимогами до складання звітності про фінансові ре-

зультати за Міжнародними та Національним стандартами є певні відмінності. Розбіжності, які виникають на практиці, призводять до неможливості порівняння звітності, що складається відповідно до вимог різних нормативних документів. На сьогодні на рівні законодавства визначено перелік суб'єктів господарювання, які зобов'язані складати звітність за міжнародними стандартами. Згідно зі змінами, внесеними до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» у 2012 р., визначено, що публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за Міжнародними стандартами, фінансової звітності (МСФЗ) [4, 10].

Прозорість і відкритість фінансової звітності за МСФЗ показує реальний стан справ у компанії, а також дозволяє проаналізувати її інвестиційну привабливість. Такі зміни позитивно впливають на інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств, але негативно позначаються на нормативному забезпеченні українського законодавства.

На сьогодні вирішити питання про введення фінансової звітності на Міжнародні стандарти можна двома методами:

1) стандартизація бухгалтерської звітності, складеної відповідно до П(С)БО, на звітність, яка відповідає МСФЗ. При цьому на основі даних звітності за П(С)БО формуються дані, скориговані на величину відмінностей в обліку і звітності відповідно до МСФЗ;

2) ведення обліку паралельно з Національними стандартами бухгалтерського обліку відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності. Відповідно, чим більш подібні правила обліку і звітності відповідно до П(С)БО до обліку за МСФЗ, тим менше коригувань необхідно буде здійснити під час стандартизації звітності.

Можна стверджувати, що в цілому з введенням в Україні Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» відбувалося максимальне наближення до норм МСФЗ в частині змісту фінансової звітності.

У частині трансформаційних процедур при переході на МСФЗ необхідно запровадити такі етапи [2, 114]:

1) підготовка оборотно-сальдової відомості за синтетичними і аналітичними рахунками, а також аналітичні відомості до кожної статті фінансової звітності для встановлення правильності перенесення залишків у відповідні статті звітності;

2) складання фінансової або консолідованої звітності, яка б повністю відповідала нормам національних стандартів, станом на дату переходу на застосування МСФЗ, оскільки чітка відповідність фінансової звітності вимогам П(С)БО полегшить процес трансформації та дозволить уникнути помилок. У разі порушення норм національних стандартів та виявлення відхилень у звітності необхідно здійснити коригування, пов'язані з виправленням помилок у фінансової звітності, у тому числі і за попередні звітні періоди;

3) розробка облікової політики, аналіз її на предмет відповідності вимогам міжнародних стандартів;

4) проведення детального аналізу активів, капіталу та зобов'язань на предмет відповідності застосовуваних підходів до їх оцінки та визнання відповідності вимогам міжнародних стандартів;

5) підготовка аналітичної інформації за рахунками бухгалтерського обліку в розрізі окремих об'єктів – активів, капіталу та зобов'язань, інформація про які підлягає трансформації в зв'язку з невідповідністю вимог національних стандартів вимогам міжнародних, щодо їх визнання та оцінки;

6) перегрупування статей звітності, складеної відповідно до національних стандартів, у статті звітності, розкриття яких передбачене МСФЗ. Оскільки на сьогодні в Україні затверджено єдиний формат фінансової звітності як для суб'єктів, що складають звітність за національними стандартами, так і для суб'єктів, що складають звітність за МСФЗ, зауважимо, що цей етап буде доцільним, якщо формат звітності за МСФЗ буде відрізнятися від формату, установленого НП(С)БО 1.

7) складання коригуючих записів у зв'язку з виявленими в процесі трансформації відмінностями між вимогами національних та

міжнародних стандартів. Залежно від специфіки діяльності такі записи можуть бути пов'язані з необхідністю:

- припинення визнання окремих об'єктів бухгалтерського обліку, які не визнаються такими об'єктами відповідно до МСФЗ або не відповідають критеріям визнання за МСФЗ;
- визнання нових об'єктів бухгалтерського обліку, які відповідають критеріям визнання, встановлених МСФЗ;
- перекласифікації статей звітності – перенесення сум з однієї статті звітності до іншої через те, що окремі статті звітності, які визнаються за національними стандартами, інакше класифікуються за МСФЗ;
- застосування до оцінки вимог, передбачених МСФЗ (міжнародні стандарти на відміну від національних вимагають відображати кредиторську заборгованість у фінансовій звітності за теперішньою вартістю, що обумовлює необхідність приведення вартості, за якою обліковується така заборгованість у балансі, складеному за національними стандартами, до теперішньої вартості такої заборгованості.

Вказані вище коригуючі записи підлягають відображенню у відповідному реєстрі трансформаційних коригувань шляхом складання трьох видів бухгалтерських проведення [2, 113]:

1) рекласифікаційні проведення, за допомогою яких вводяться нові об'єкти бухгалтерського обліку чи статті фінансової звітності або виключаються об'єкти (статті), які не відповідають вимогам МСФЗ;

2) перекласифікаційні проведення, за допомогою яких одні статті фінансової звітності перекласифікуються в інші або частково переносяться до складу інших статей;

3) оціночні проведення, пов'язані з коригуванням вартості елементів звітності, за допомогою яких оцінка об'єкта бухгалтерського обліку доводиться до вартості, яка визначена МСФЗ.

Оскільки у фінансових звітах слід наводити зіставну інформацію принаймні за один попередній період, за який надається така зіставна інформація доцільно перерахувати інформацію на початок року.

Отже, звіт про сукупний дохід містить інформацію про діяльність підприємства за

певний період, зокрема, про його рентабельність, що необхідно для оцінки потенційних змін у складі економічних ресурсів та прогнозування здатності підприємства генерувати грошові потоки від тієї ресурсної бази, що є в наявності. Даний звіт дає змогу сформулювати інформацію про ефективність, з якою підприємство може використовувати додаткові ресурси [1, 31].

Переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами є беззаперечними для більшості користувачів фінансової звітності, оскільки МСФЗ можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки і світових господарських зв'язків. Принципи, закладені в порядок формування звітності згідно МСФЗ, роблять її адекватнішою і здатною відобразити істинний майновий стан та результати діяльності організації. У зв'язку з цим цінність МСФЗ важлива не лише для іноземних, але й для національних інвесторів. Це неодноразово підтверджує необхідність і корисність процесу впровадження МСФЗ для всіх галузей економіки України.

Стандартизація фінансової звітності відповідно до вимог Європейського Союзу зростає і є досить актуальною в наш час, оскільки Україна має можливість найближчим часом стати членом ЄС. Українські підприємства складають фінансову звітність за уніфікованими формами, передбаченими відповідними стандартами бухгалтерського обліку. Використання уніфікованих форм звітності призводить до того, що більшість підприємств та

організацій надають звітність, яка не забезпечує прозорість інформації для акціонерів та інших користувачів звітності. Усі суб'єкти господарської діяльності повинні застосовувати єдині принципи оцінки та визнання елементів звітності, але обсяг інформації, яка підлягає розкриттю, повинна визначатися винятково потребами користувачів. На законодавчому рівні варто встановити передбачені Директивами ЄС мінімальні вимоги до складу фінансової звітності суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Войнаренко М. П. Сутність та значення звіту про фінансові результати в умовах трансформації фінансової звітності / М. П. Войнаренко, В. Г. Лопатовський, О. В. Тарашевська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2015. — № 4(2). — С. 30—35.
2. Панченкова Ю. В. Економічна сутність доходів основної діяльності промислового підприємства / Ю. В. Панченкова, О. Г. Зеленська // Науковий вісник НЛТУ України. — 2011. — № 21(10). — С. 239.
3. Трачова Д. М. Перехід на Міжнародні стандарти обліку і звітності: проблеми і перспективи / Д. М. Трачова, Л. А. Сахно // Публікація студ. УДК 657.4:657.633; Таврійський державний агротехнічний університет. — С. 248.
4. Хомин П. Облікове забезпечення звітності про фінансові результати має бути методологічно обґрунтованим / П. Хомин // Бухгалтерський облік і аудит. — 2004. — № 6. — С. 9—15.
5. Шипіна С. Б. Зарубіжний досвід розкриття інформації про фінансові результати у фінансовій звітності за МСФЗ С. Б. Шипіна. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки. — 2016. — Вип. 17 (4). — С. 147—150.

ANZHELIKA RASTORGUEVA
Mykolaiv

PRESENTATION OF FINANCIAL STATEMENTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN UKRAINE ACCORDING TO INTERNATIONAL STANDARDS AS A PERSPECTIVE DIRECTION OF THE INTERNATIONAL ECONOMY

In the article the theoretical basis for improving financial reporting methods farms Ukraine in the context of harmonization with international financial reporting standards. A presentation of the financial statements of agricultural enterprises of Ukraine in accordance with international standards for expansion of economic ties with other countries and to attract foreign investors. Based methods transfer to International Financial Reporting Standards, as well as a transformation of the basic procedures stages of transition to IFRS.

Keywords: standardization of accounting, financial reporting, international financial reporting standards, consolidated financial statements, analytical information.

АНЖЕЛИКА РАСТОРГУЕВА
г. Николаев

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ВЫХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ УРОВЕНЬ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрены теоретические основы по совершенствованию методики составления финансовой отчетности сельскохозяйственных предприятий Украины в контексте гармонизации с международными стандартами финансовой отчетности. Предложено представление финансовой отчетности сельскохозяйственными предприятиями Украины в соответствии с международными стандартами для расширения экономических связей с другими странами, а также с целью привлечения иностранных инвесторов. Обоснованы методы перевода финансовой отчетности на Международные стандарты, а также в части трансформационных процедур определены основные этапы перехода на МСФО.

Ключевые слова: стандартизация бухгалтерского учета, финансовая отчетность, международные стандарты финансовой отчетности, консолидированная финансовая отчетность, аналитическая информация.

Стаття надійшла до редколегії 01.06.2017

УДК 33.021:336.71(477)

ОКСАНА ЯРЕМЕНКО
jaremenko.or@gmail.com

ОЛЬГА ВОДОЛАЗКО
olyavodolazko26@gmail.com
м. Харків

ТЕОРЕТИЧНЕ ФОРМУВАННЯ ТА АНАЛІЗ БАНКІВСЬКОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто основні елементи формування банківської політики, у т.ч. формування кредитної, депозитної, інвестиційної і цінової політики банку, а також проведено аналіз діяльності українських банків протягом останніх кількох років.

Ключові слова: банк, банківська політика, кредит, депозит, платоспроможність, ліквідність.

Питання про існування та діяльність банківських організацій і банківської системи в цілому є нині важливою складовою політичного, економічного та соціального життя країни. Банківська система є найважливішим елементом системи національної економіки всієї країни, адже банки виконують посередницькі функції, які полягають в тому, щоб акумулювати потоки грошових коштів і перерозподіляти їх між секторами економіки.

Банки обслуговують інтереси як виробників, так і населення країни, опосередковують зв'язки з промисловістю і торгівлею,

сільським господарством та населенням. Банки вносять свій внесок у створення ВВП, є важливою частиною всього народного господарства, а також провідниками стабілізаційної економічної політики України.

Один з основних атрибутів всієї ринкової економіки країни – банківська система, яка є постачальником фінансових коштів, відповідно, обрана нами тема є актуальною.

Метою даної статті є розгляд основних особливостей формування банківської політики, а також проведення аналізу діяльності українських банків за останні кілька років.

Вивченням даної теми займалися такі вчені: О. Лаврушина, А. Мороз, Г. Таскі, О. Куценко, С. Івасів, В. Галасюка, В. Костюченко, А. Веселовський, А. Епіфанов, В. Міщенко, В. Усоскін та ін.

Банк – юридична особа, яка на підставі банківської ліцензії має виключне право надавати банківські послуги, відомості про яку внесені до Державного реєстру банків [4].

Банківська ліцензія – документ, який видається Національним банком України в порядку і на умовах, визначених у цьому Законі, на підставі якого банки та філії іноземних банків мають право здійснювати банківську діяльність [3].

Банківська діяльність – залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб [3].

У банківській політиці слід розрізняти банківську політику на рівні держави і банківську політику на рівні окремого банку або банківської організації. Якщо розглядати банківську політику на рівні держави, то її можна вважати складовою економічної політики.

Для того, щоб розробити банківську політику необхідно визначити, насамперед, мета діяльності банку та стратегії її розвитку, як на найближче майбутнє, так і для майбутнього розвитку, керуючись при цьому можливостями і ресурсами банку.

Стратегія банку передбачає розробку обґрунтованих заходів і заходів для досягнення намічених цілей, в яких повинні бути враховані всі потенційні можливості банку.

Визначення мети – це більш конкретний рівень прийняття рішень, який вимагає вироблення відповідних стратегічних завдань. Стратегія для одних цілей не може бути використана для досягнення інших.

Стратегія, розроблена правлінням банку, може стати метою і орієнтиром для окремих його підрозділів. Тому розрізняють загальні цілі (глобальні), які розробляються в цілому для банку, і специфічні цілі – в основному для різних підрозділів банку.

Цілі банку тісно пов'язані з концепцією його розвитку, яка враховує:

1. Розміри конкретного банку.
2. Сфери та напрямки діяльності.
3. Характер діяльності.

Кожен банк повинен визначити свій розмір, який залежить від наступних показників:

1. Обсягу його активів.
2. Розміру власного капіталу.
3. Депозитної бази банку.

Сьогодні в Україні функціонують банки великі, середні і дрібні. Кожен з них здійснює свою специфічну діяльність, спрямовану на розвиток бізнесу, залучення клієнтів, отримання прибутку, кредитування своїх клієнтів і т. д. Природно, великі підприємства потребують обслуговування великих банків, а дрібний та середній бізнес, населення обслуговуються дрібними і середніми банками. Деякі великі банки, наприклад, «ПриватБанк», «ОщадБанк» можуть будувати свою діяльність за міжнародними стандартами і в майбутньому увійти в міжнародну банківську систему.

Розробка політики банку є прерогативою вищого керівництва банку, так як вона відноситься до числа стратегічних планів комерційного банку. Основні питання, на які повинні відповідати положення політики банку – це навіщо повинні бути здійснені певні дії; які саме дії треба виробляти; хто саме повинен брати участь у виконанні конкретних операцій банку; за якими схемами повинні виконуватися різноманітні операції в даному банку.

Отже, банківська політика – це концентрований вираз виявлених і врахованих вимог клієнтів, а також потреб і можливостей самого банку.

Як правило, банківська політика включає в себе:

- 1) постановку головних завдань;
- 2) виділення основної мети існування банку;
- 3) аналіз сильних і слабких сторін банку;
- 4) оцінку діючих і перспективних напрямків банківської діяльності;
- 5) аналіз зовнішнього оточення і його впливу на функціонування банку;
- 6) розроблення комплексних програм і проектів, що забезпечують досягнення основних цілей існування банку;
- 7) розробку методології управління діяльністю банку;
- 8) розроблення організаційної структури банку та її вдосконалення відповідно до обраної політики банку;

- 9) стратегію управління персоналом банку в області роботи з персоналом, його мотивації, розвитку та визначення ефективності цієї роботи;
- 10) складання щорічного балансу банку в цілому і його підрозділів;
- 11) внутрішню і зовнішню аудиторську перевірку банку.

Структура самої політики окремого банку залежить від обраної структури керівництвом цього банку, але зазвичай ця структура включає в себе:

- 1) депозитну політику;
- 2) кредитну політику;
- 3) цінову політику;
- 4) інвестиційну політику;
- 5) політику санкцій;
- 6) політику застав;
- 7) структурування і політика диверсифікації;
- 8) політика дотримання ліквідності;
- 9) роботу з проблемними клієнтами;
- 10) політику ризиків.

Структура банківської політики може змінюватися в залежності від ситуації, однак, основними її частинами є кредитна, депозитна, цінова і інвестиційна політики.

Кредитна політика комерційного банку – це сукупність факторів, документів і дій, які визначають розвиток комерційного банку в області кредитування своїх клієнтів. Кредитна політика включає в себе певні цілі і процедури, на яких покладається кредитний комітет при видачі кредитів і при контролі за кредитуванням. Вона також враховує той рівень ризику, який певний банк в змозі взяти на себе при наявних у нього ресурсах та можливостях діяльності банку.

Банківський кредит – це економічні відносини між юридичними та фізичними особами і державами з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення і, як правило, з виплатою відсотка [1, 314].

Перед тим, як визначити кредитну політику банку необхідно дослідити наступні показники:

1. Розмір власного капіталу банку.
2. Якість систем оцінки ризикованості та прибутковості різноманітних видів кредитів.
3. Стабільність депозитів.
4. Стан економіки країни, фіскальна та грошово-кредитна політика держави.
5. Кваліфікацію та досвід працюючого в банку персоналу.

У кредитній політиці банку є поняття «овердрафту», який виникає у випадку, коли клієнт використовує зі свого рахунку суму, що перевищує залишок коштів на цьому рахунку. Овердрафт – це кредит банку, який надається платоспроможним позичальникам, які мають постійні надходження на розрахункові рахунки [2].

Мета кредитно-грошової політики свідчить про кінцевий результат діяльності банку, адже призначення банку – задовольняти потреби своїх клієнтів у кредитуванні грошових коштів. Банки не можуть порушувати встановлені правила кредитування або нехтувати економічними і юридичними нормами, так як це може призвести до негативних наслідків.

Банки користуються різними методами кредитування, який кожний банк обирає самостійно.

Метод кредитування – це сукупність прийомів, за допомогою яких здійснюється одержання і погашення кредиту. Існують три основних методи кредитування:

1. Метод кредитування по залишку, при якому позичка видається під залишки вже накопичених товарно-матеріальних цінностей, а сама позика погашається за мірою та в сумі зміни залишку цих товарно-матеріальних цінностей.

2. Метод кредитування по обороту, при якому позичка видається одразу при купівлі товарно-матеріальних цінностей і погашається в процесі їх витрачання.

3. Зворотно-сальдовий метод, при якому позика видається в міру виникнення потреби в певній кількості грошових засобів, а погашається в строго зазначені договором строки.

Вивчення кредитоспроможності клієнта дозволяє банкам знизити кредитні ризики, а також успішно проводити кредитно-банківську політику, оскільки саме аналіз кредитоспроможності потенційного позичальника грошових коштів допомагає уникнути необґрунтовані ризики ще на етапі розгляду заявки про видачу кредиту.

Існують методи управління кредитними ризиками, які можна поділити на такі групи: методи уникнення банківських ризиків; методи їх зниження; методи самостійного протистояння їм; методи їх передачі [7, 20–22].

Існують також інші методи зниження кредитних ризиків, серед яких можна виділити: диверсифікацію кредитного портфеля; обмеження розміру кредиту видаваного одному позичальнику грошових коштів; залучення достатнього забезпечення.

Видача кредитів банком здійснюється на протязі наступних етапів:

1. Попередня робота по наданню кредиту (склад потенційних позичальників, вид кредиту, кількісні розміри кредитування, оцінка кредитоспроможності позичальників, стандарти оцінки позик, процентні ставки, способи забезпечення повернення кредиту, контроль за дотримання процедури видачі кредиту).

2. Оформлення кредиту (форми необхідних документів, технологічна процедура видачі кредиту, контроль за точністю оформлення документів).

3. Управління кредитом (управління кредитним портфелем, контроль за виконанням кредитних договорів, умови продовження або поновлення прострочених кредитів, порядок покриття збитків, контроль за управлінням самого кредиту).

Існує кількість різних факторів, які можуть впливати на кредитну політику банку. Серед них можна виділити внутрішні і зовнішні:

- зовнішні фактори (стійкість макроекономічної ситуації, інфляція, дефіцит державного бюджету, зовнішній борг країни, рівень життя в країні, загальний стан кредитного ринку, а також політика банків-конкурентів);
- внутрішні фактори (рівень кваліфікації працюючого персоналу, наявна клієнтська база, процес схвалення кредитів, обсяг коштів, що спрямовуються на кредитування).

Надання банківського кредиту Національним банком України регламентується законом про цей банк [6, 13–16].

При формуванні кредитної політики банкам необхідно вибирати ті сфери діяльності, які можуть забезпечити максимальний ефект, поліпшити стан кредитного портфеля і поліпшити роботу банку в цілому.

Депозитна політика банку. Депозитна політика банку – це політика, яка дозволяє банкам раціонально організувати і регулю-

вати взаємовідносини з клієнтами для управління процесом залучення коштів на депозитні рахунки.

Вклад (депозит) – це кошти в готівковій або у безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору [4].

При розробці депозитної політики банку необхідно враховувати інтереси всіх груп клієнтів, а також максимально орієнтуватись на задоволення потреб клієнтів в банківських послугах, при цьому задовольняючи інтереси банку.

Реалізувати комплекс послуг для проведення депозитної політики банку може лише той банк, який постійно працює над розширенням списку своїх послуг, знижує витрати, надає пільги при обслуговуванні клієнтів, покращує якість обслуговування і т. д.

З розвитком банківської системи фахівці все більше говорять про нові види вкладів, однак, існує найбільш поширена класифікація вкладів:

1. Класифікація за терміном дії («короткі» і «довгі» депозити), при яких чим більше термін депозиту, тим більша відсоткова ставка за нього.

2. Класифікація по можливості поповнення (поповнювані і непоповнювані депозити).

3. Класифікація по можливості зняття грошових коштів (депозити до запитання, строкові депозити з мінімальним незнімаємим залишком).

Станом на березень 2016 року середня річна ставка вкладів у національній валюті становила 20,57%, вкладів у доларах – 7,4%, а в євро – 6,45%. На даний момент банки зацікавлені у «довгих грошах», тобто, в тих грошах, якими банк має право користуватися тривалий термін без термінового повернення, відповідно у таких вкладів вище прибутковість для вкладника. На сьогодні максимальний розмір строкових вкладів у національній валюті – 26,5%, а максимальна прибутковість термінових доларових вкладів – 11,5% річних.

За підрахунками НБУ, у 2016 року населення України почало активно нести свої гроші в банки, адже з початку року обсяг вкладів фізичних осіб зріс на 4,9%.

Цінова політика банку. Цінова політика банку припускає встановлення цін на різноманітні банківські продукти, а також їх зміну у відповідність ринковій ситуації.

Зазвичай в економічній літературі прийнято виділяти три головні підходи банківського ціноутворення:

1. Ціноутворення, яке орієнтоване на витрати.
2. Ціноутворення, яке орієнтоване на ринок.
3. Цільове ціноутворення.

Довгострокова мета цінової політики будь-якого банку – мінімізація витрат і максимізація прибутку. Не дивлячись на те, що банки приділяють достатню увагу обліку всіх витрат, виявляється, що більшість банків не може точно сказати, що їм варто надання тієї чи іншої послуги.

Інвестиційна політика банку. Взаємодія банків і клієнтів відбувається безперервно. У деяких компаніях іноді настає такий етап розвитку, коли їй необхідно залучити великий обсяг інвестиції на ринку, перейти на новий рівень виробництва, збільшити обсяг виробництва, запровадити нові технології, розширити сферу діяльності, тоді в цій ситуації фінансовими посередниками стають інвестиційні банки.

Інвестиційні банки займаються мобілізацією довгострокового позичкового капіталу і надання його позичальникам за допомогою випуску і розміщення акцій, облігацій і інших видів позикових зобов'язань.

У відповідності з Законом України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, спрямовані на отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Інвестиційний банк спеціалізується на організації самого фінансування, а цілі фінансування пов'язані з якісною зміною компаній клієнтів банку.

Інвестиційна діяльність банків дуже різноманітна, вона знаходиться в постійному розвитку, так як пропонує ринку нові можливості та інструменти.

Зазвичай прийнято виділяти три основні напрями інвестиційної діяльності банків:

1. Діяльність на ринку цінних паперів.
2. Корпоративне фінансування
3. Проектне фінансування.

Природно, перш, ніж вкласти свої гроші в інвестування різних проектів банки визначають ступінь ризику. Адже, чим нижче ризику, тим більш сприятливі умови для інвестування. Для того, щоб зменшити ризики банки застосовують різні методи, серед яких можна виділити: диверсифікації, лімітування, страхування або створення резервного фонду.

Та ситуація, яка зараз складається на фондовому ринку пояснюється його недостатнім розвитком і страхом керівництва банків до вкладень. Активізація банків повинна призвести до збільшення кількості активних операцій, які приносять банкам дохід, а значить, це поліпшить фінансовий стан банку.

Саме обрана політика банку безпосередньо впливає на стійкість банку до різних ситуацій. Під стійкістю банку слід розуміти такий його динамічний стан, що забезпечує необхідну ступінь захисту від несприятливого впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Стійкість банку також можна розглядати як один із чинників його прогресуючого розвитку. Економічна стійкість банку визначається фінансовими результатами його діяльності, рівнем прийнятих банком ризиків у поєднанні з його ліквідністю і прибутковістю. Саме показники ліквідності і платоспроможності банку підтверджують його стабільність і надійність.

Під ліквідністю банку розуміється можливість банку вчасно і в повній мірі виконувати свої зобов'язання перед клієнтами. В зобов'язання банку включаються реальні та умовні зобов'язання. В реальні зобов'язання входять, як правило, кошти кредиторів, залучені міжбанківські ресурси, депозити як термінові, так і до запитання. А під умовними зобов'язаннями розуміється видача банком поруки та надання гарантій, виставлення акредитивів і невикористаних кредитних ліній.

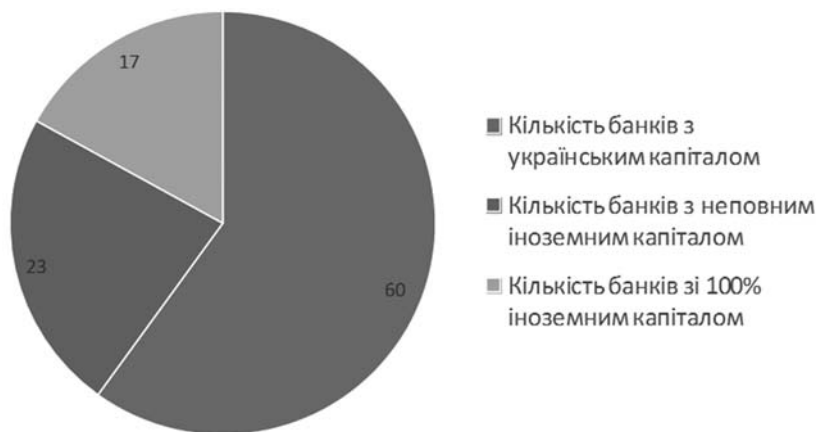


Рис. 1. Кількість діючих банків в Україні з українським та іноземним капіталами

Ліквідністю зобов'язань можна показати можливості швидкого їх погашення та рівень відновлюваності банку. Підвищення ліквідності банку робить його більш привабливим і стабільним для клієнтів, так як це показник того, що клієнту доступний кредит в цьому банку і гарантоване повернення коштів з рахунка при необхідності.

Під платоспроможністю банку розуміють здатність банку виконувати зобов'язання перед клієнтами та проводити розрахунки у повному обсязі у визначений момент часу; його вважають статистичним показником комерційної діяльності банку. Поняття ліквідності банку та платоспроможності банку є

різними поняттями через те, що залишаючись ліквідним, банк іноді може бути неплатоспроможним деякий час.

Для того, щоб підтримувати ліквідність та платоспроможність банку вищому керівництву треба розроблювати плани щодо максимальної мінімізації витрат при реалізації активів та залученні пасивів. Управлінням ризиком ліквідності та прагненням до мінімізації втрат у процесі збереження ліквідності та платоспроможності банку займається банківський менеджмент.

Аналіз стану кредитування і дебетування в Україні. Аналітиками Форіншурера був складений рейтинг найнадійніших

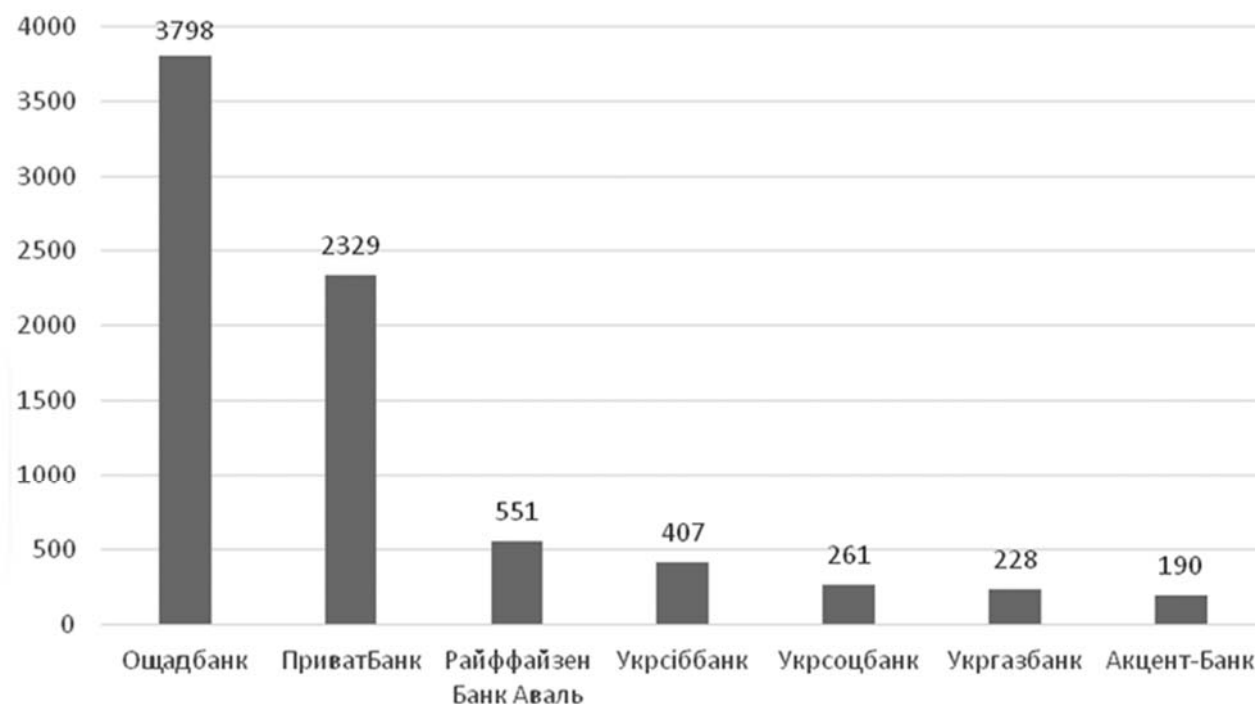


Рис. 2. Кількість діючих структурних підрозділів банків України

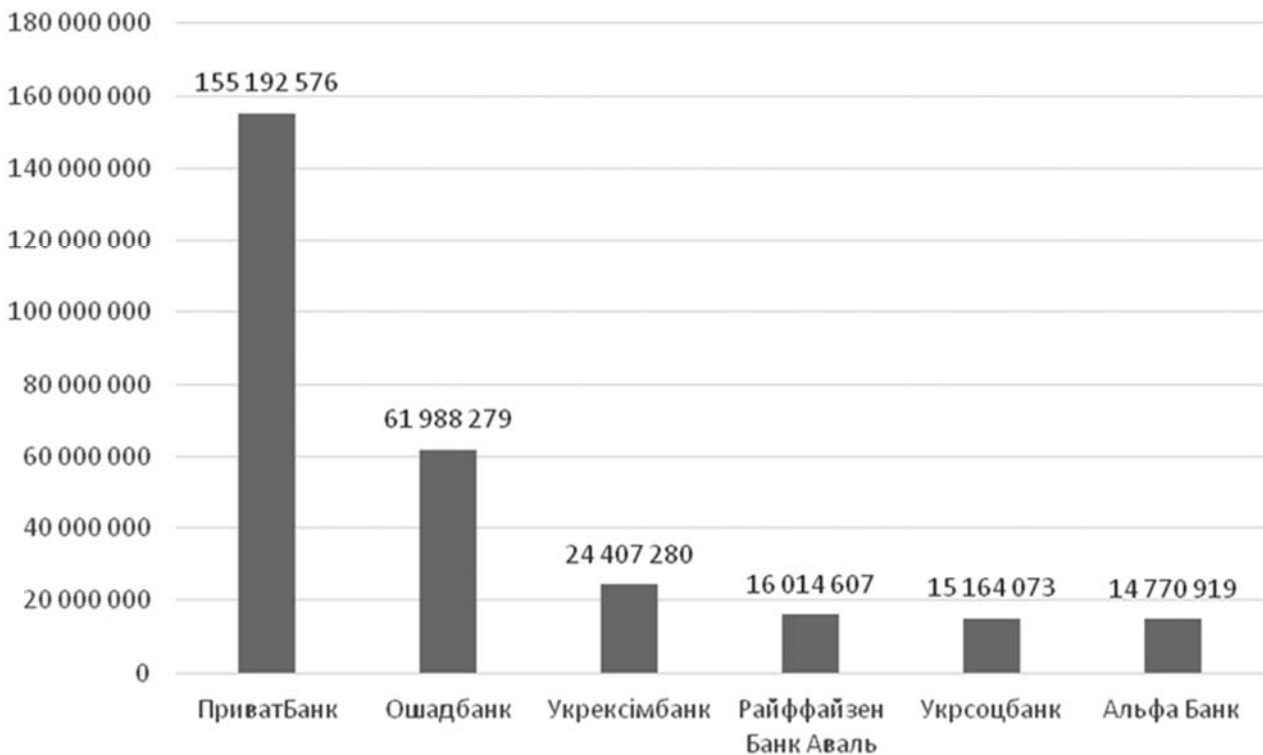


Рис. 3. Рейтинг українських банків за депозитами фізичних осіб, тис. грн

банків України у 2016 році за статистикою НБУ, у якому мала питому вагу здібність банка без затримання повернути депозити у випадку фінансових труднощів або труднощів з погашення кредитів та зростанні заборгова-

ності клієнтів, а також рівень підтримки акціонерів та держави [5].

Вагомими критеріями є розмір активів, зобов'язань, взаємозв'язків у банківській сфері а також об'ємів кредитування.

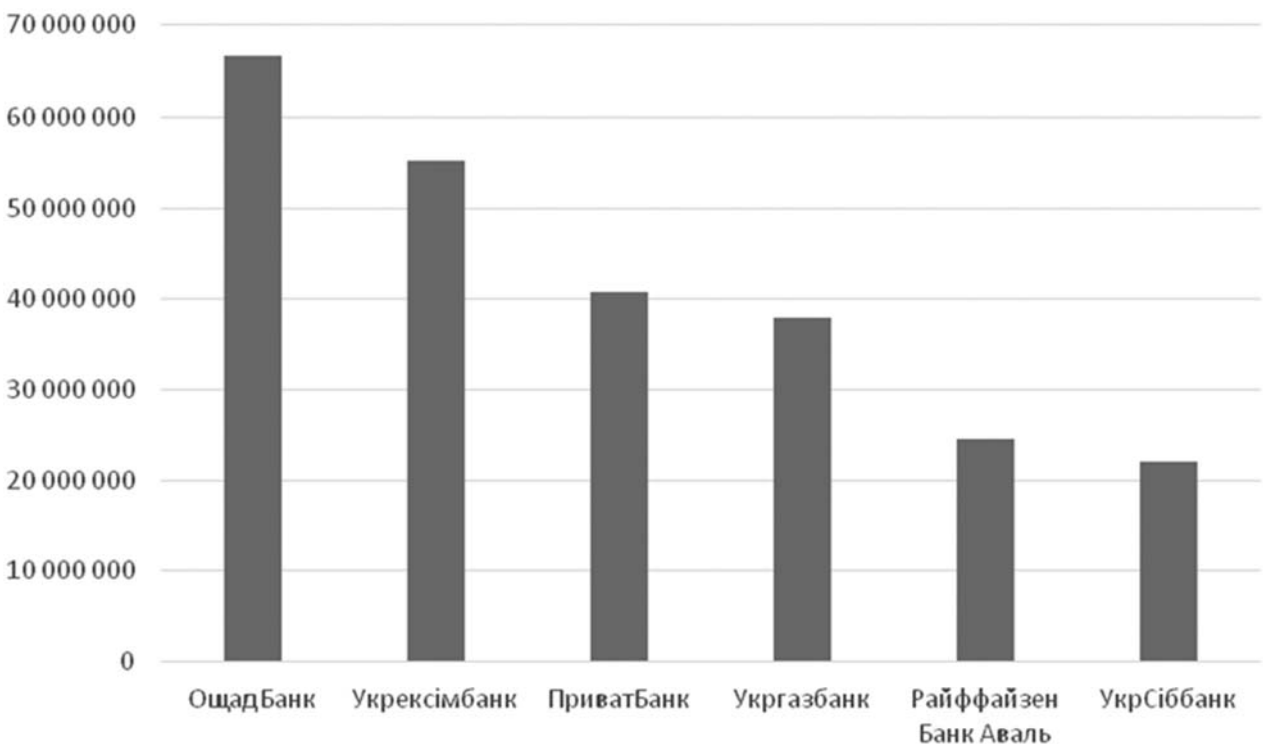


Рис. 4. Рейтинг українських банків за депозитами юридичних осіб, тис. грн.

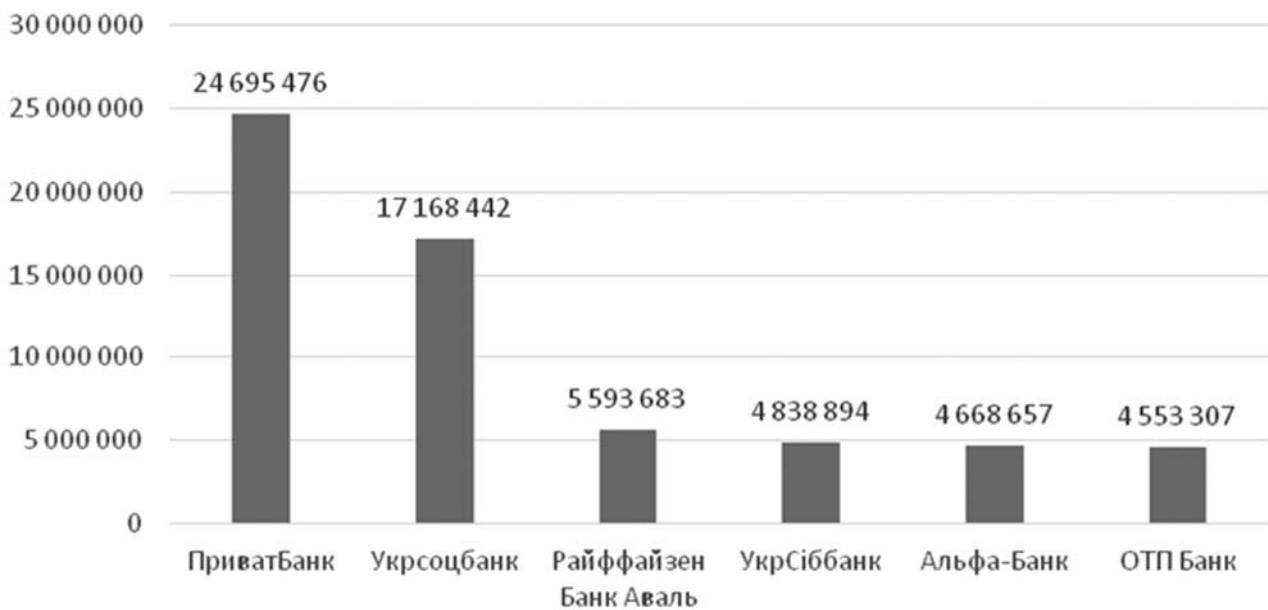


Рис. 5. Рейтинг українських банків за кредитами фізичних осіб, тис. грн.

Під надійністю банку мається на увазі здібність фінансового інституту чинити опір несприятливим факторам. Банк, який має низький рівень надійності, може зіштовхнутися зі впливом негативних та малопередбачуваних факторів, які здібні привести його до банкрутства.

На 1 жовтня 2016 року в Україні діє 100 банків (рис. 1), з яких 40 — банки з інозем-

ним капіталом (17 з них зі 100% іноземним капіталом).

Нижче на діаграмі (рис. 2) приведено 8 українських банків з найбільшою кількістю структурних підрозділів станом на 1 жовтня 2016 року.

Активи українських банків перевищили 1,276 трлн грн., а загальні активи – 1,603 трлн грн, рентабельність яких складає 1,23%.

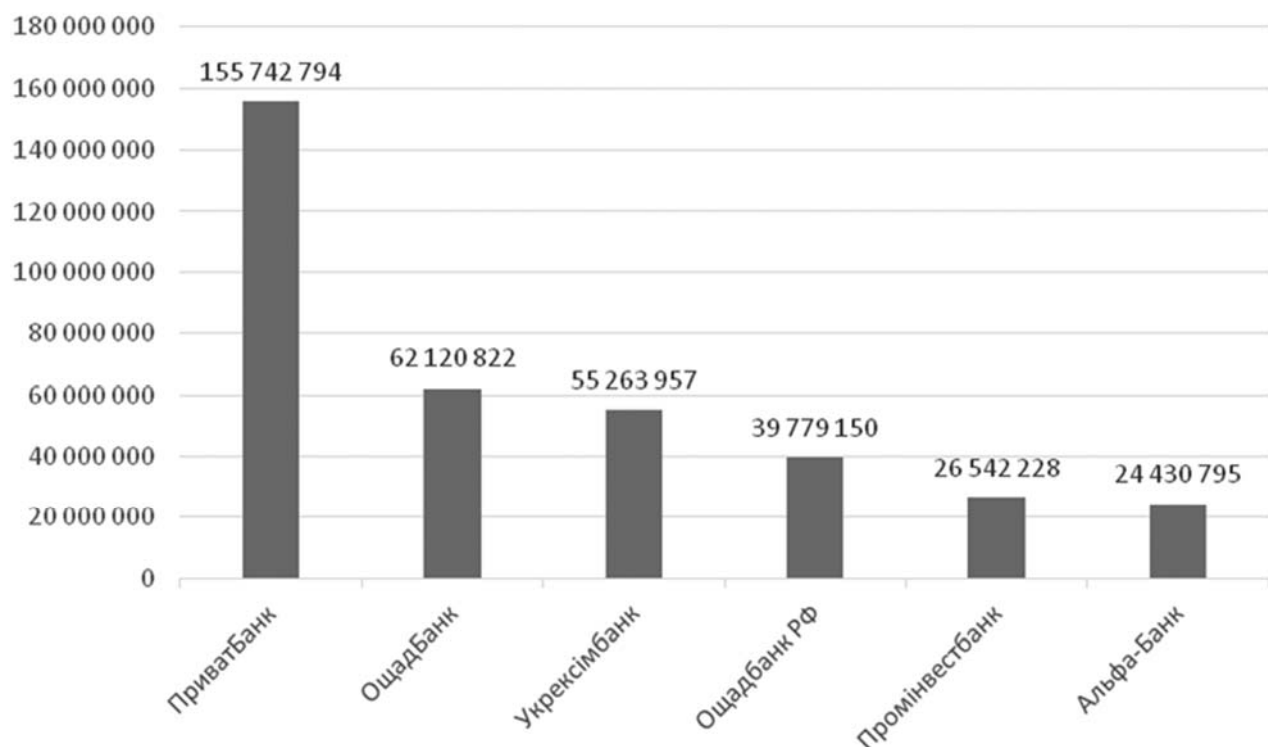


Рис. 6. Рейтинг українських банків за кредитами юридичних осіб, тис. грн.

Загальний капітал банків складає 151 млрд грн., а рентабельність капіталу – 11,54%.

Депозитні зобов'язання українських банків перевищили 1,125 трлн грн., з яких депозити юридичних осіб складають 328,9 млрд грн., а депозити фізичних осіб – 410,6 млрд грн.

Нижче (рис. 3, 4) приведено рейтинги українських банків за депозитами фізичних та юридичних осіб станом на 1 жовтня 2016 року.

Станом на 1 жовтня 2016 року українські банки видали кредитів на 942,1 млрд грн, з яких кредити, які надані суб'єктам господарювання складають 775,7 млрд грн., а кредити, які надані фізичним особам – 139,6 млрд грн (рис. 5 та 6).

Через банкрутство 50 українських банків у 2014–2015 роках банківська система Украї-

ни втратила 230 млрд. грн., що складає 9% ВВП України [5].

Список використаних джерел

1. Банківська справа : навч. посіб. / за ред. проф. Р. І. Тиркала. — Тернопіль : Карт-бланш, 2001. — 314 с.
2. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т. 1. — К. : Ника-центр, 1999. — 592 с.
3. Закон України від 07.12.2000 р. «О банках і банківській діяльності». Термін із змінами, внесені згідно із Законом № 358-V від 16.11.2006.
4. Закон України від 07.12.2000 р. «О банках і банківській діяльності». Визначення терміна в редакції Закону № 3024-VI від 15.02.2011.
5. Офіційний сайт НКЦПФР [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://forinsurer.com/>.
6. Панченко Е., Селезнева Е. Контроль кредитного портфеля как составляющая часть банковского менеджмента // Экономика Украины. — 2002. — № 6.
7. Патрикац Л., Компанієць. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України // Вісник НБУ. — 2002. — № 12. — С. 20–22.

OKSANA JAREMENKO, OLHA VODOLAZKO
Kharkiv

THE THEORETICAL FORMATION AND THE ANALYSIS OF BANKING POLICY IN UKRAINE

The article describes the main elements of formation of banking policy, including the formation of credit, Deposit, investment and pricing policies of the Bank and performed an analysis of activities of Ukrainian banks in the last few years.

Key words: bank, banking policy, credit, deposit, solvency, liquidity.

ОКСАНА ЯРЕМЕНКО, ОЛЬГА ВОДОЛАЗКО
г. Харьков

ТЕОРИТИЧЕСКОЕ ФОРМИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ БАНКОВСКОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены основные элементы формирования банковской политики, в т.ч. формирование кредитной, депозитной, инвестиционной и ценовой политики банка, а также произведен анализ деятельности украинских банков в течении последних несколько лет.

Ключевые слова: банк, банковская политика, кредит, депозит, платежеспособность, ликвидность.

Стаття надійшла до редколегії 30.05.17

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

БЕКЕТОВА Олена Анатоліївна, кандидат технічних наук, доцент кафедри інформаційних технологій та систем управління Одеського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України.

БОЖОК Олександр Вікторович, магістр напрямку підготовки «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

БУРОВА Тетяна Андріївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ВОДОЛАЗКО Ольга Євгенівна, студентка спеціальності «Облік і аудит» Харківського національного економічного університету імені С. Кузнеця.

ГНАТЕНКО Євгенія Петрівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ГЛУБОЧЕНКО Катерина Олександрівна, кандидат наук з державного управління, старший викладач Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

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

ЗАМУЛА Ірина Валеріївна, доктор економічних наук, професор Житомирського державного технологічного університету.

ЗАРОСИЛО Аркадій Петрович, старший викладач кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу Державного вищого навчального закладу «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

КАРАЩУК Лариса Миколаївна, кандидат педагогічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та маркетингу Миколаївського національного аграрного університету.

КИРНІС Наталія Іванівна, старший лаборант, асистент кафедри готельно-ресторанної та курортної справи Полтавського університету економіки і торгівлі.

КІЩАК Іван Теодорович, доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

КОВАЛЬ Любов Віталіївна, кандидат економічних наук, доцент Вінницького національного аграрного університету.

КОРНЄВА Наталя Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

КОСІНСЬКИЙ Петро Миколайович, аспірант Луцького національного технічного університету.

КРАЙНИЙ Володимир Олексійович, кандидат економічних наук, доцент економіки та міжнародних економічних відносин факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

МАЗУР Наталія Анатоліївна, доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємства Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка.

МИХАЛЬЧУК Влада Сергіївна, магістрант факультету педагогіки та психології спеціальності «Соціальна робота» Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

МІКРЮКОВА Людмила Василівна, старший викладач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

МЛІНЦОВА Олена Сергіївна, викладач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ОСАДЧА Тетяна Станіславівна, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Херсонського економічно-правового інституту.

ПАРАСІЙ-ВЕРГУНЕНКО Ірина Михайлівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку в кредитних та бюджетних установах та економічного аналізу Державного вищого навчального закладу «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

ПАЦАР Ольга Григорівна, магістр Вінницького національного аграрного університету.

ПЕТРИЧЕНКО Павло Анатолійович, кандидат економічних наук, доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу Одеського національного економічного університету.

ПОРУДЄВА Тетяна Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

РАСТОРГУЄВА Анжеліка Сергіївна, магістрант кафедри фінансів, банківської справи та страхування Миколаївського національного аграрного університету.

РЕХТЕТА Олександр Миколайович, кандидат економічних наук, доцент Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

РУДЬ Інна Юріївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

СЛЮСАРЕНКО Андрій Вікторович, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

СОБОЛЕВА Ірина Валеріївна, викладач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ТАРАНОВ Микола Андрійович, студент факультету менеджменту (менеджмент зовнішньоекономічної діяльності) Миколаївського національного аграрного університету.

ТКАЛІЧ Тетяна Іванівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ТРАВІН Віталій Вікторович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва Житомирського державного технологічного університету.

УЖВА Алла Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ЧЕЧОТКІНА Ганна Олександрівна, студентка спеціальності «Облік і аудит» Харківського національного економічного університету імені С. Кузнеця.

ШАСТУН Світлана Вікторівна, аспірант кафедри економіки підприємства Житомирського державного технологічного університету.

ЯРЕМЕНКО Оксана Романівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Харківського національного економічного університету імені С. Кузнеця.

ЯРОМІЧ Світлана Анатоліївна, кандидат економічних наук, професор кафедри менеджменту організацій Одеського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентіві України.

В сборнике научных трудов собраны статьи, посвященные актуальным проблемам современной экономической науки. В частности рассмотрены вопросы государственного регулирования экономики, стратегий экономического развития регионов и предприятий Украины, экономических инноваций, международной и национальной экономической безопасности.

Издание адресовано ученым, практикам, преподавателям, а также студентам высших учебных заведений экономических специальностей.

The collection of scientific works contains the articles, which are devoted to the actual problems of economics. In particular the attention of scientists is focused on problems of state regulation of the economy, economic development strategies of regions and enterprises of Ukraine, economic innovation and international and national economic security.

The edition is addressed to scientists, practitioners, teachers and students of higher educational economic institutions.

Наукове видання

НАУКОВИЙ ВІСНИК

**МИКОЛАЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
імені В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО**

НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК

**НИКОЛАЕВСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА
имени В. А. СУХОМЛИНСКОГО**

WISSENSCHAFTS BULLETIN

NATIONALE V. O. SUKHOMLYNSKYI UNIVERSITÄT MYKOLAYIW

SCIENTIFIC BULLETIN

MYKOLAIV V. O. SUKHOMLYNSKYI NATIONAL UNIVERSITY

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

№ 1 (6), червень 2017

Відповідальність за цитування та зміст статей несуть автори.

Відповідальний за випуск Л. В. Степчик

Формат 60×84 1/8. Ум. друк. арк. 18,4.

Тираж 100 пр.

Свідоцтво про реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21000-10800Р від 25.09.2014 р.

Адреса редакції та видавця:

Видавництво МНУ імені В. О. Сухомлинського

54030, м. Миколаїв, вул. Нікольська, 24

тел. (0512) 37-88-38, т/ф 37-88-15

e-mail: publish.mnu@i.ua

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 3375 від 27.01.2009 р.