

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКА ДЕРЖАВНА ІНЖЕНЕРНА АКАДЕМІЯ

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ
ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 5 (11) 2017

Частина 2

ЗАПОРІЖЖЯ

2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

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

Електронна сторінка видання – <http://e-visnyk.zdia.zp.ua/>

Видання входить до «Переліку друкованих фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 11 липня 2016 № 820.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Запорізької державної інженерної академії
(протокол № 12 від 26.10.2017 р.)**

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

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Нєчева Н.В., Анікіна М.Ю. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	7
Повержук У.-Ю.М. ПОБУДОВА МОДЕЛІ ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛЕЖНО ВІД РИНКОВИХ ФАКТОРІВ.....	10
Голомб В.В., Попов М.А. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА МАЛОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	15
Коваленко О.В., Примаченко Т.А. ЕФЕКТИВНА ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДНИК УСПІХУ СУЧАСНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	18
Єлець О.П., Присяжнюк С.В. РОЗВИТОК АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ.....	21
Михайленко О.В., Ренчка В.В. СТРАТЕГІЯ ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ.....	25
Севастьянов Р.В., Чеботасва Ю.С. СВІТОВИЙ ДОСВІД ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	28
Сердюков К.Г. РОЗРОБЛЕННЯ АРХІТЕКТУРИ РОЗПОДІЛУ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ В ІНТЕГРОВАНОМУ АКЦІОНЕРНОМУ ТОВАРИСТВІ.....	35
Коваленко О.В., Ставновський М.В. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	41
Телішевська О.Б., Овчарук В.В., Гончар М.Ф. АДМІНІСТРУВАННЯ ВИТРАТ НА ЛОГІСТИЧНО-ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ІДЕНТИФІКУВАННЯ ЗАГРОЗ ЦІЄЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	46
Тюхтій М.П., Садова А.В. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	52
Тюхтій М.П., Голомб В.В., Федорова А.С. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ.....	56
Голомб В.В., Чорна І.О., БІЗНЕС-ІНКУБАТОР ЯК ФОРМА ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....	59
Чукурна О.П. РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНОГО ФАКТОРУ В КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГОВОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ.....	63
Шляга О.В., Пастернак В.О. ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	69

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Ліба Н.С. МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ.....	78
Петренко Н.О. ПРИНЦИПИ РЕГІОНАЛЬНОГО СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.....	85
Сурай А.С. ІННОВАЦІЙНІ УМОВИ ЯК ТРИГЕР РОЗВИТКУ ДІЛОВОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНУ.....	91

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Лебега О.В.

КЛАСИФІКАЦІЯ ГЕОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ЦІННІСТЬ РОДОВИЩ
ПРИРОДНОГО ГАЗУ У СЛАНЦЕВИХ ПОРОДАХ..... 96

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Латкіна С.А., Стегалюк Є.С.

BADANIA CECI MIĘDZYNARODOWEGO RYNKU PRACY.....101

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Зайцев О.В., Нікітін Д.В.

АНАЛІЗ ЧИННОГО В УКРАЇНІ МЕХАНІЗМУ БАНКРУТСТВА.....105

Коломієць В.Л.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ:
ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ЇХ ВИРІШЕННЯ.....109

Любчик О.К.

ПІДХОДИ ДО СТРУКТУРИЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ.....114

Нєсєтов О.О., Нєсєтова С.В.

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ
У ПІДПРИЄМСТВАХ АГРАРНОЇ СФЕРИ.....118

Поліщук Н.В.

РИЗИКИ ЯК ЗАПОРУКА СТРАХУВАННЯ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ
СИЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....123

Полчанов А.Ю.

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВИ.....127

Сороківська З.К., Метлушко О.В.

СУЧАСНІ ВЕКТОРИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ
АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ.....132

Юдіна (Каламбет) С.В., Лазько Т.Ф.

СИСТЕМА ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....138

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Атамас П.Й., Міллер В.М.

ОБГРУНТУВАННЯ НОРМАТИВНИХ ЗМІН
В ОФОРМЛЕННІ ПЕРВИННИХ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ДОКУМЕНТІВ.....143

Колєснїченко А.С.

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНІ Й ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ
В ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ
ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ.....147

Харченко Н.В., Колодієвська В.В.

ПРИНЦИПИ І МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ РОЗМІРУ ВИНАГОРОДИ ПРАЦІВНИКАМ
ЗА АУДИТОРСЬКУ ПЕРЕВІРКУ.....153

Нікітіна Я.В.

АНАЛІЗ СТАВОК ВІДРАХУВАНЬ НА СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ
ТА ДЕЯКИХ КРАЇНАХ – ЧЛЕНАХ ЄС.....157

Радевич Т.В.

АНАЛІЗ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ТА МЕТОДОЛІГІЧНІ ПРОБЛЕМИ.....162

Фальченко О.О., Мардус Н.Ю.

ПРОЦЕС ПОДАННЯ ТА ОПРИЛЮДНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....167

CONTENTS

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Niecheva N.V., Anikina M.Y. THEORETICAL ASPECTS OF QUALITY MANAGEMENT OF ENTERPRISES OF HOTEL ECONOMY	7
Poverzhuk U.-Y.M. CONSTRUCTION OF A MODEL FOR ASSESSING THE FINANCIAL AND ECONOMIC POTENTIAL OF AN ENTERPRISE DEPENDING ON MARKET FACTORS.....	10
Golomb V.V., Popov M.A. WAYS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE USE OF MATERIAL RESOURCES AT A SMALL ENTERPRISE.....	15
Kovalenko E.V., Prymachenko T.A. EFFECTIVE OPERATIONAL ACTIVITIES AS A COMPONENT OF THE SUCCESS OF A MODERN INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	18
Yelets O.P., Prisyazhnyuk S.V. THE DEVELOPMENT OF OUTSOURCING IN UKRAINE.....	21
Mykhailenko O.V., Renchka V.V. STRATEGY TO ACHIEVE COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE ENTERPRISE USING INFORMATION SYSTEMS.....	25
Sevast'yanov R.V., Chebotaeva Y.S. WORLD EXPERIENCE OF EFFECTIVE ORGANIZATION AND REMUNERATION AT THE ENTERPRISE....	28
Serdyukov K.G. THE ARCHITECTURE DEVELOPMENT FOR THE INTEGRATED JOINT STOCK COMPANY CORPORATE CONTROL DISTRIBUTION.....	35
Kovalenko O.V., Stavnovsky M.V. WAYS TO IMPROVE THE PROFITABILITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....	41
Telishevska O.B., Ovcharuk V.B., Honchar M.F. ADMINISTRATION OF ENTERPRISES LOGISTIC AND SUPPLYING ACTIVITY COSTS, BASED ON THE PRIOR THREATS OF THIS ACTIVITY IDENTIFICATION.....	46
Tiukhtii M.P., Sadova A.V. DIRECTIONS IMPROVING THE SYSTEM OF MOTIVATION OF LABOR IN ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS OF MANAGEMENT.....	52
Tiukhtii M.P., Holomb V.V., Fedorova A.S. FEATURES OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN THE COUNTRYSIDE.....	56
Holomb V.V., Chorna I.O. BUSINESS-INCUBATOR AS A FORM OF SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES.....	59
Chukurna O.P. THE ROLE OF THE ENVIRONMENTAL FACTOR IN THE CONCEPT OF MARKETING.....	63
Shliaga O.V., Pasternak V.O. PROSPECTS FOR IMPLEMENTATION OF THE ENERGY MANAGEMENT SYSTEM FOR THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	69

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Liba N.S. METHODOLOGY FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF REGIONAL INDUSTRIAL POLICY.....	78
Petrenko N.A. THE PRINCIPLES OF REGIONAL STRATEGIC PLANNING AND FORECASTING THE DEVELOPMENT OF THE AGRARIAN SECTOR TO THE ECONOMY.....	85
Suray A.S. INNOVATIVE CONDITIONS AS A TRIGGER FOR THE DEVELOPMENT OF THE BUSINESS ENVIRONMENT OF THE REGION.....	91

ECONOMY OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT AND ENVIRONMENTAL DEFENCE

Lebega O.V.

GEOLOGICAL AND ECONOMIC FEATURES AND FACTORS THAT HAVE INFLUENCE
ON THE COST FORMATION OF NATURAL GAS EXTRACTION FROM SHALE ROCK.....96

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

Latkina S.A., Stehaliuk Y.S.

STUDY OF THE FEATURES OF THE INTERNATIONAL LABOR MARKET.....101

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Zaitsev O.V., Nikitin D.V.

ANALYSIS OF BANKRUPTCY MECHANISM ACTIVE IN UKRAINE.....105

Kolomiyets V.L.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE: PROBLEMS OF FINANCIAL SUPPORT
AND THEIR SOLUTION.....109

Lyubchik A.K.

APPROACHES TO STRUCTURING THE TAX MECHANISM.....114

Niesvetov O.A., Niesvietova S.V.

FINANCIAL INSTRUMENTS FOR THE IMPLEMENTATION OF INNOVATIONS
IN AGRARIAN ENTERPRISES.....118

Polishchuk N.V.

RISKS AS A PLEDGE OF INSURANCE OF MORTGAGE LENDING TO AGRICULTURE.....123

Polchanov A.Yu.

A SYSTEM OF INDICATORS TO MEASURE FINANCIAL POTENTIAL OF THE COUNTRY.....127

Sorokivska Z.K., Metlushko O.V.

MODERN VECTORS OF BANK LENDING TO THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX.....132

Yudina (Kalambet) S.V., Lazko T.F.

THE SYSTEM OF TAX MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE.....138

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Atamas P.Y., Miller V.M.

THE RATIONALE OF NORMATIVE CHANGES IN THE PREPARATION
OF PRIMARY ACCOUNTING DOCUMENTS.....143

Koliesnichenko A.S.

INFORMATIONAL, ANALYTICAL AND ORGANIZATIONAL BASIS OF REPORTING
IN THE MANAGEMENT PROCESS BY ENTERPRISES OF THE HOTEL-RESTAURANT COMPLEX.....147

Kolodiiivska V.V., Kharchenko N.V.

SPECIAL ASPECTS OF CALCULATING EMPLOYEE REMUNERATION FOR AN EXTERNAL AUDIT.....153

Nikitina Y.V.

ANALYSIS OF RATES OF DEDUCTIONS FOR SOCIAL INSURANCE IN UKRAINE
AND SOME EU MEMBER STATES.....157

Radevich T.V.

CAPITAL INVESTMENT ANALYSIS: MODERN APPROACHES
AND METHODOLOGICAL PROBLEMS.....162

Falchenko E.A., Mardus N.Yu.

PROCESS OF PRESENTATION AND PROMULGATION
OF THE FINANCIAL REPORTING OF ENTERPRISE.....167

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.48:640.4

Нечева Н.В., к.е.н., викладач,
викладач кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний університет

Анікіна М.Ю., студентка
Одеський національний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Нечева Н.В., Анікіна М.Ю. Теоретичні аспекти управління якістю послуг підприємств готельного господарства. У статті проаналізовано проблеми управління якістю послуг підприємств готельного господарства. Проаналізовано, а також досліджено процес постійної перевірки якості готельних послуг. Запропоновано політику у сфері якості у вигляді принципів діяльності готелю. Досліджено процес контролю якості готельних послуг. Проведено аналіз оцінки якості готельного обслуговування.

Ключові слова: якість послуг, готельне господарство, оцінка якості, управління якістю, готельна послуга.

Нечева Н.В., Аникина М.Ю. Теоретические аспекты управления качеством услуг предприятий гостиничного хозяйства. В статье проанализированы проблемы управления качеством услуг предприятий гостиничного хозяйства. Проанализирован, а также исследован процесс постоянной проверки качества гостиничных услуг. Предложена политика в области качества в виде принципов деятельности гостиницы. Исследован процесс контроля качества гостиничных услуг. Проведен анализ оценки качества гостиничного обслуживания.

Ключевые слова: качество услуг, гостиничное хозяйство, оценка качества, управление качеством, гостиничная услуга.

Nicheva N.V., Anikina M.Y. Theoretical aspects of quality management of enterprises of hotel economy. The article analyzes the problems of quality management of enterprises of hotel economy. Analysis and study of the process of continuous quality control of hotel services. The proposed policy in the field of quality in the form of the principle activities of the hotel. The process of quality control of hotel services. The analysis of the evaluation of the quality of hotel service.

Key words: service quality, hotel industry, quality assessment, quality management, hospitality service.

Постановка проблеми. Сьогодні галузь готельного господарства набуває швидких темпів розвитку. Щоб встояти на ринку та втримати наявні позиції, потрібно шукати нові шляхи поліпшення фінансово-економічного стану. Постійно виникає необхідність знаходити нові варіанти вдосконалення процесу обслуговування споживачів готельних підприємств і надання послуг для успішного існування на ринку готельних послуг та підвищення прибутку. Якість обслуговування – невід’ємна складова ефективності роботи закладу готельного господарства, завдяки якій можна втримати споживача.

Сучасний стан господарювання вітчизняних підприємств готельного господарства характеризується нестійкими тенденціями розвитку, що переважно обумовлюється сезонними коливаннями попиту і неможливістю створення запасів специфічного продукту, а саме готельної послуги, зростанням цін на послуги та недостатнім рівнем якості обслуговування

за невисокої еластичності попиту за ціною, організаційним консерватизмом процесу управління.

В сучасному періоді науково-практичні питання управління якістю готельних послуг вивчені недостатньо, що не дає змогу забезпечити їх максимальну ефективність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зв’язку зі зростаючим значенням управління якістю готельних послуг розширюються наукові дослідження у сфері створення теоретичних і методичних основ у роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема в працях Ф. Котлера, Х.Й. Роглева, Т.І. Ткаченко, Л.Ф. Ходоркова, М.І. Шаповал, М.П. Мальської, І.Г. Пандяк.

В сучасний період не вистачає цілісного дослідження названої проблеми на підставі вивчення думок як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зведення воедино окремих положень з теми. Ця проблема вимагає дослідження організаційно-мето-

дичних положень щодо підвищення ефективності управління якістю готельних послуг, а також передбачає визначення розвинутої системи управління якістю, логічно послідовних дій з урахуванням специфіки підприємств готельного господарства.

Постановка завдання. Завданнями цього дослідження є визначення та обґрунтування організаційно-методичних положень, спрямованих на покращення якості послуг підприємств готельного господарства.

Виклад основних результатів. Основною діяльністю готелю є надання готельних послуг. Готельні послуги (послуги) – дії (операції) готелю з розміщення споживача в об'єкті розміщення, а також інша діяльність, пов'язана з розміщенням та тимчасовим проживанням, котра включає в себе основні і додаткові послуги, що надаються споживачу під час тимчасового розміщення та тимчасового проживання в об'єкті розміщення [4].

Перелік послуг залежить від категорії готелю. Не в усіх готелях є можливість організації побутового обслуговування гостей та надання їм повного переліку послуг. Але всюди повинні прагнути до того, щоб набір послуг повністю відповідав запитам гостей [3].

Вся робота щодо організації послуг повинна бути добре продумана й організована. Підприємства, які надають послуги, повинні розміщуватися в доступному місці (найчастіше на першому поверсі). У вестибюлі, на поверхах, у номерах повинна бути інформація про те, як і де отримати послуги, години роботи повинні бути зручними для гостей [2].

Послуги готелів, якими користується незначна частка суспільства, загалом прийнято вважати послугами вищого стандарту незалежно від їхньої реальної ціни і якості, це послуги, якими населення користується епізодично. У кожному випадку гість обирає готельні послуги, які оптимально відповідають його критеріям якості. Найбільші можливості реалізувати послуги має готельне підприємство, яке:

- спроможне згідно з попитом клієнта задовольнити у найбільш повному обсязі їхні потреби;
- пропонує послуги в оптимальному співвідношенні «ціна – якість»;
- реалізує новий рівень якості, що стає вагомою мотивацією для прибуття постійних і залучення нових клієнтів [5, с. 79].

Готельне підприємство, діючи в складних умовах ринку, має уважно ставитися до питань, кого і як обслуговувати. Будь-який ринок складається зі споживачів, що відрізняються один від одного своїми смаками, бажаннями, потребами і купують готельні послуги з різних мотивацій. Тому здійснення успішної маркетингової діяльності передбачає врахування індивідуальних переваг різних категорій споживачів. Особливість готельного маркетингу впливає з особливостей готельного продукту, його фіксованості в часі й просторі [8, с. 76].

Управління якістю послуг у готельних підприємствах здійснюється у формі зовнішнього і внутріш-

нього контролю. Зовнішній контроль пов'язується з державними стандартами, відображеними у законодавчій, нормативно-технічній базі, а також міжнародними стандартами щодо діяльності у сфері готельного бізнесу, які в певному обсязі враховуються державними стандартами, процесом реалізації стандартів у формі сертифікації, ліцензування, а також здійснюється недержавними профільними організаціями, союзами, асоціаціями, корпораціями, підприємствами, що співпрацюють з готелями у створенні готельного і туристичного продукту. Найбільший зовнішній контроль якості здійснюється споживачами готельних послуг [5, с. 56].

Політика у сфері якості може бути сформульована у вигляді принципу діяльності готелю або довгострокової мети і включати:

- поліпшення економічного стану готелю;
- розширення ринку послуг;
- досягнення світового рівня надання послуг;
- орієнтацію на задоволення вимог споживачів з певних регіонів;
- освоєння послуг, функціональні можливості яких реалізуються на нових принципах;
- поліпшення найважливіших показників якості послуг;
- викорінення випадків надання споживачам неякісних послуг;
- розвиток сервісу.

Контроль якості послуг незалежно від досконалості застосовуваних для цього методик передбачає насамперед відмежування якісних послуг від неякісних. Природно, що якість послуги не підвищується за рахунок вибракування неякісних. Сучасні готелі зосереджують увагу не на виявленні браку, а на його попередженні, на ретельному контролюванні процесу надання послуг і здійснюють свою діяльність відповідно до концепції «регулювання якості» [7, с. 45].

Необхідно ввести в практику готелю постійне проведення процесів перевірки якості готельних послуг з метою визначення та активного використання можливостей, що забезпечують її підвищення. Для реалізації таких оцінок керівництво повинне створити і забезпечити функціонування системи збирання та поширення даних з усіх відповідних джерел. Керівництво повинне призначити осіб, відповідальних за систему інформації і підвищення якості послуг.

Одержання даних вимірів і функціонування послуг забезпечується за допомогою:

- оцінки, що проводиться готелем (включаючи управління якістю);
- оцінки, що проводиться споживачем (включаючи реакцію споживача, скарги споживачів, необхідність зв'язку);
- перевірок якості.

Аналіз цих даних дасть змогу оцінити ступінь достатності вимог до послуг, визначить можливості



Рис. 1. Класифікація показників якості

підвищення їх якості, а також їхню результативність та ефективність.

З метою забезпечення результативності та ефективності збирання та аналіз даних повинні бути цілеспрямованою, упорядкованою і спланованою операцією без будь-якого ризику або випадковості [7, с. 52].

Оцінка якості є усвідомленням того, якою мірою ті чи інші продукти праці можуть задовольняти певні потреби людини і суспільства. Однак якщо відірватися від змістовної сторони оцінки і розглядати її з формальних процедурних позицій, то її можна визначити як сукупність операцій, що включає вибір номенклатури показників якості, визначення їх числових значень, а також значень базових і відносних показників з метою обґрунтування найкращих рішень, що реалізуються під час управління якістю продукції. Іншими словами, оцінка рівня якості буде складатися з таких операцій: вибір системи показників якості; вимірювання, тобто зіставлення з відомими величинами деякої шкали та отримання чисельних значень; оцінка отриманих результатів. Класифікація показників якості представлена на рис. 1 [6, с. 13].

Оцінка споживачем якості готельного обслуговування ґрунтується на його сприйнятті і полягає у формуванні в свідомості споживача позитивного або негативного емоційного настрою по відношенню до готельного підприємства, характеризує ступінь (загальний рівень) відповідності отриманого обслуговування очікуванням споживача. Кількісна характеристика цього емоційного настрою – його сила, виражена позитивним чи негативним числом відповідно до певної шкали, – це і є оцінка гостя якості отриманого ним обслуговування. Це поняття оцінки якості обслуговування поширюється на все одержане гостем обслуговування протягом його перебування в готелі – як на весь процес, так і на окремих структурний елемент процесу обслуговування.

Під час проведення аналізу якості необхідно керуватися принципом, згідно з яким думка клієнта про якість наданих готельних послуг є основною. Отже, основним методом збору даних, необхідних для проведення аналізу якості, повинен стати анкетний метод. Можна виділити низку критеріїв якості готельних послуг:

1) компетентність, яка виражається в тому, що персонал готелю володіє необхідними знаннями і навичками, а також достатнім рівнем професіоналізму для надання тих чи інших послуг;

2) надійність, яка визначається стабільністю роботи готелю, а також тривалістю його існування на ринку;

3) чуйність – персонал готелю прагне по можливості задовольнити всі побажання своїх клієнтів, надаючи нетипові для даного готелю послуги;

4) доступність – персонал готелю повинен бути контактним і доступним, клієнт не повинен шукати працівника відповідної служби по всьому готелю;

5) розуміння – один з головних елементів гостинності, який заснований на розумінні всіх специфічних потреб клієнтів та їх подальшому задоволенні;

6) комунікація – персонал готелю повинен бути максимально відкритим для клієнта і надавати доступ до необхідної йому інформації;

7) довіра – показник якості, що виражається в тому, що задоволений обслуговуванням клієнт обере цей готель у майбутньому, пропонуючи його послуги своїм близьким, друзям, знайомим і підвищуючи тим самим репутацію готелю;

8) безпека – основна властивість готельної послуги, що відбиває головну потребу будь-якого клієнта;

9) ввічливість – персонал готелю повинен бути ввічливим, доброзичливим, уважним;

10) відчутність – клієнт повинен не тільки споживати, але й відчувати надані послуги, що досягається за рахунок оформлення приміщень і будівлі готелю, а також уніформи персоналу [6, с. 17].

Висновки. У роботі наведені положення управління якістю послуг у готельних підприємствах, а також узагальнені теоретично-методичні положення цього напрямку.

Для покращення якості готельних послуг доцільно використовувати запропоновану систему принципів діяльності готелів та структурно-логічну послідовність дій в управлінні якістю готельних послуг. Запропоновані положення дадуть змогу приймати більш обґрунтовані управлінські рішення в управлінні якістю готельних послуг.

Список літератури:

1. Про туризм : Закон України.
2. ДСТУ 4268-2003 «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Загальні вимоги».
3. ДСТУ 4269-2003 «Послуги туристичні. Класифікація готелів».
4. ДСТУ 4527-2006 «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення».
5. Мальська М.П. Готельний бізнес: теорія та практика : [підручник] / М.П. Мальська, І.Г. Пандяк. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 472 с.
6. Муртазалиев З.Р. Совершенствование системы управления качеством услуг на предприятиях гостиничного бизнеса : автореф. дисс. ... канд. экон. наук / З.Р. Муртазалиев ; РГБ. – М., 2011. – 26 с.
7. Роглев Х.Й. Основы готельного менеджменту / Х.Й. Роглев. – К., 2005.
8. Чорненька Н.В. Організація туристичної індустрії : [навчальний посібник] / Н.В. Чорненька. – К. : Атіка, 2006. – 264 с.

УДК 338.45

Повержук У.-Ю.М., аспірант
*Чернівецький національний університет
 імені Юрія Федьковича*

ПОБУДОВА МОДЕЛІ ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛЕЖНО ВІД РИНКОВИХ ФАКТОРІВ

Повержук У.-Ю.М. Побудова моделі оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства залежно від ринкових факторів. У статті проведено дослідження ринкових факторів та середніх показників, які впливають на витрати хлібопекарських підприємств. Розроблено модель оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства залежно від ринкових факторів. Проведено оцінку впливу зовнішніх ринкових факторів за сформованим алгоритмом на прикладі показників діяльності хлібопекарського підприємства.

Ключові слова: модель, потенціал, фінансово-економічний потенціал, підприємство, ринкові фактори.

Повержук У.-Ю.М. Построение модели оценки финансово-экономического потенциала предприятия в зависимости от рыночных факторов. В статье проведено исследование рыночных факторов и средних показателей, влияющих на расходы хлебопекарных предприятий. Разработана модель оценки финансово-экономического потенциала предприятия в зависимости от рыночных факторов. Проведена оценка влияния внешних рыночных факторов по сложившемуся алгоритму на примере показателей деятельности хлебопекарного предприятия.

Ключевые слова: модель, потенциал, финансово-экономический потенциал, предприятие, рыночные факторы

Poverzhuk U.-Y.M. Construction of a model for assessing the financial and economic potential of an enterprise depending on market factors. The article analyzes market factors and averages that affect the costs of bakery enterprises. The model of estimation of financial and economic potential of the enterprise depending on market factors is developed. An estimation of influence of external market factors on the generated algorithm on an example of indicators of activity of the baking enterprise is carried out.

Key words: model, potential, financial and economic potential, enterprise, market factors

Постановка проблеми. Фінансово-економічний потенціал підприємства поєднує у собі можливості підприємств до розвитку та зростання. Для забезпечення прибутковості діяльності у довгостроковій перспективі підприємствам потрібно здійснювати аналіз зовнішньої кон'юнктури ринку, а також упровадження необхідних змін у внутрішні господарські рішення.

Нині головними проблемами, з якими стикаються вітчизняні підприємства, є економічна нестабільність, невизначеність ринку та непостійність законодавства.

Підвищення розміру середньої заробітної плати, зростання цін на борошно та тарифів на комунальні послуги зумовлюють здорожчання вартості споживчих продуктів, а також хлібу та хлібопекарських виробів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням науково-методичних підходів до оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства займалися такі автори, як Б.В. Артем'єв, Б.С. Бачевський, О.І. Гопкало, О.М. Денисюк, Т.М. Кібук, Г.С. Макарова, Р.О. Толпежников, В.В. Турчак, А.Л. Сабадирьова, О.С. Федонін, А. Ющенко, які

у своїх роботах відобразили наявність значного інструментарію, що може бути застосований для оцінки потенціалу підприємства. Проте науковцями досі не розглядався підхід до оцінки фінансово-економічного потенціалу залежно від ринкових факторів.

Ураховуючи нестабільність вітчизняної економіки, для забезпечення конкурентоспроможності та власного потенціалу в довгостроковій перспективі підприємства в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності повинні проводити оцінку впливу на неї ринкових факторів.

Постановка завдання. Мета статті – розроблення моделі оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства залежно від ринкових факторів.

Виклад основних результатів. На хлібопекарські підприємства у процесі їх фінансово-господарської діяльності впливає низка зовнішніх факторів, що залежать від постачальників борошна, законодавства та загального стану економіки держави. Самі підприємства не мають змоги здійснювати вплив на вказані фактори, однак вони прямо вплива-

ють на собівартість готової продукції – хлібу. Здійснимо розрахунок значень показників по Україні, що впливають на витрати хлібопекарських підприємств у табл. 1.

Із результатів проведеного аналізу бачимо, що ціни на хліб у 2016 р. порівняно з 2015 р. у середньому зросли на 20,5%, тоді як у 2017 р. порівняно з 2016 р. – на 36,9%. Зростання відбулося щодо цін на борошно – один з основних інгредієнтів хлібопекарських виробів, середню заробітну плату в галузі, на вартість комунальних послуг та курс валют.

Позитивним є скасування у 2017 р. [2] впливу одного з політичних факторів – державного цінового регулювання на хліб, що дало можливість хлібопекарським підприємствам привести ціни до економічно обґрунтованого рівня.

Представимо відсоткову динаміку змін значень показників, які впливають на витрати хлібопекарських підприємств (рис. 1).

Ураховуючи зазначене, бачимо наявність взаємозв'язку між наведеними складниками витрат та вартістю ціни реалізації хліба на ринку.

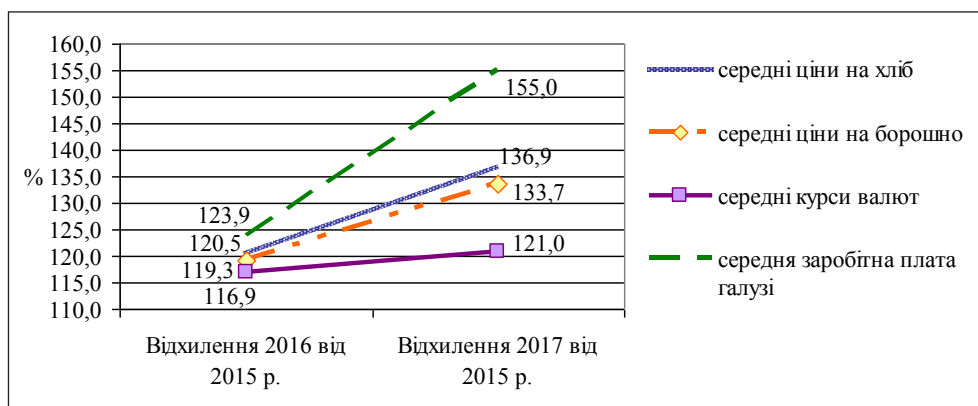


Рис. 1. Динаміка відхилень основних показників, які впливають на витрати хлібопекарських підприємств, 2015–2017 рр.

Таблиця 1

Середні значення показників, які впливають на витрати хлібопекарських підприємств у 2015–2017 рр.

	2015 р.	2016 р.	2017 р. (8 місяців)	Відхилення	
				2016 від 2015 р.	2017 від 2015 р.
Середні ціни на хліб, грн.	7,5	9,0	10,2	20,5	36,9
Хліб житній	7,8	9,7	10,8	23,8	37,8
Хліб пшеничний	7,3	9,0	10,4	22,7	41,3
Хліб житньо-пшеничний і пшенично-житній	7,2	8,3	9,5	14,6	31,5
Середні ціни на борошно, грн.	3,6	4,3	4,8	19,3	33,7
Борошно пшеничне чи пшенично-житнє	4,1	4,6	5,2	12,8	28,4
Борошно житнє	3,1	3,9	4,3	27,8	40,8
Середня заробітна плата галузі виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, грн.	4184,0	5182,0	6487,0	23,9	55,0
Середні курси валют	23,0	26,9	27,9	16,9	21,0
Офіційний курс гривні щодо долара	21,8	25,6	26,5	17,0	21,4
Офіційний курс гривні щодо євро	24,2	28,3	29,2	16,8	20,6

Джерело: складено за [2; 3]

Як бачимо, значна кількість факторів впливає на діяльність підприємств. Аналогічно від зовнішніх факторів залежить і фінансово-економічний потенціал підприємства.

Визначимо основні показники, що дають змогу оцінити рівень фінансово-економічного потенціалу залежно від загальноринкових показників (табл. 2). Модель нормалізована шляхом мінімізації впливу розміру підприємства на фінансовий результат. Це досягається шляхом розподілу показників на чисельність працюючих.

Продуктивність праці вважається одним із найважливіших факторів у сфері створення якісної продукції, ефективності суб'єкта господарювання та перспектив розвитку його діяльності. Саме тому узагальнюючим показником для моделі визначено продуктивність праці працівників підприємства.

Внаслідок інфляційних процесів важко об'єктивно оцінити зростання потенціалу розвитку визначеного підприємства, тому узагальнюючий показник визначено у валюті, що нині є більш стабільною та дає змогу об'єктивно оцінити розвиток підприємства впродовж аналізованого періоду.

Розрахункові показники вітчизняних хлібопекарських підприємств за 2013–2016 рр. та відповідність коефіцієнтам x_1 , x_2 , x_3 , Y наведено в табл. 3.

Знайдемо значення точкових незміщених статистичних оцінок a_0 , a_1 , a_2 , a_3 для параметрів лінійної множинної регресії за допомогою функції ЛИНЕЙН у програмі Microsoft Office Excel.

$$Y_i = a_0 + a_1 x_{i1} + a_2 x_{i2} + a_3 x_{i3} \quad (1)$$

За результатами розрахунків на основі даних показника у і факторів x_1 , x_2 , x_3 оцінка параметрів а для моделі множинної лінійної регресії така: $a_0=14,1148$; $a_1=-2,5488$; $a_2=22,5967$; $a_3=0,74538$.

Отже, рівняння регресії моделі оцінки коефіцієнта фінансово-економічного потенціалу підприємства залежно від ринкових факторів виглядає так:

$$y_i = 14,1148 - 2,5488 \cdot x_{i1} + 22,5967 \cdot x_{i2} + 0,74538 \cdot x_{i3} \quad (2)$$

Коефіцієнт кореляції $r = 0,8$, що свідчить про тісний зв'язок між показником у і факторами. Оскільки параметр $a_0=14,1148 > 0$ і $r=0,8 > 0$, то між величинами x та y існує прямий зв'язок. Близькість r до 1 говорить про тісний лінійний зв'язок показника та фактора з надійністю $P=0,95$, що підтверджується t -критерієм Стюдента, оскільки $t_{\text{розрах.}} > t_{\text{крит.}}$ ($6,27 > 2,508$) ($\gamma = 0,99$, $k=26-3-1=22$).

Оскільки $F_{\text{розрах.}} > F_{\text{крит.}}$ ($13,11 > 3,1$) ($f_1=3$, $f_2=26-3-1=22$), то з надійністю $p=0,95$ економетричну модель можна вважати адекватною статистичним даним і на її підставі проводити економічний аналіз.

Аналіз за розробленою моделлю оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства залежно від ринкових факторів показав, що:

- за збільшення споживчого фактору «ринкові ціни на хліб» на 1%, значення результативного показника зменшується від 0,3% до 2,0%;
- за збільшення виробничого фактору «ринкові ціни на борошно» на 1%, значення результуючого показника зменшується в діапазоні від 0% до 0,2%;
- за збільшення соціального фактору «заробітна плата працівників галузі» на 1%, значення

Таблиця 2

Система показників моделі оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства залежно від ринкових факторів

Показник	Методика розрахунку	Умовні позначення, джерело інформації
СС – розрахункова середня собівартість продукції підприємства залежно від середньої ринкової ціни на хліб	$CC = \frac{Ц_x \cdot C}{ЧП + C} : 1000$	$Ц_x$ – середньорічна середня ринкова ціна хліба (дані: Держкомстат [2]); C – собівартість реалізованої продукції (дані: форма 2, код рядка 2050); $ЧП$ – чистий фінансовий результат (дані: форма 2, код рядка 2350 (2355)).
$D(\$)$ – продуктивність праці працівників підприємства у доларах США (тис. дол. / ос. за рік)	$D(\$) = \frac{D(\text{грн.})}{Ч} : K_s$	K_s – офіційний курс гривні до долару США (дані: Нацбанк України [3]); $D(\text{грн.})$ – чистий дохід від реалізації продукції (дані: форма 2, код рядка 2000); $Ч$ – чисельність працівників (дані: форма 1)
$K_{\text{опл}}$ – коефіцієнт співвідношення рівня оплати праці підприємства з ринковим	$K_{\text{опл}} = \frac{ОП}{ЗП}$	$ОП$ – витрати на оплату праці одного працівника за рік, (дані: форма 2, код рядка 2505); $ЗП$ – середня річна заробітна плата працівників галузі виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (дані: Держкомстат [2])
T – залежність коефіцієнта оборотності запасів від середніх цін виробників на борошно	$T = \frac{K_{\text{об}}}{Ц_6}$	$K_{\text{об}}$ – коефіцієнт оборотності запасів (співвідношення між чистим доходом від реалізації продукції (дані: форма 2, код рядка 2000) та середньорічною вартістю запасів (дані: форма 1, код рядка 1100); $Ц_6$ – середньорічна середня ринкова ціна борошна (дані: Держкомстат [2])

результуючого показника зменшується в діапазоні від 0,6% до 1,9%.

Представимо схему залежностей даної моделі на рис. 2.

Відповідно до результатів аналізу, найвище значення коефіцієнта фінансово-економічного потенціалу підприємства було досягнуто ПАТ «Київхліб» у 2013 р. – 50,1, найнижче – ТОВ «Сарненський хлібо-завод» у 2015 р. – 9,6.

Проведемо аналіз впливу зовнішніх ринкових факторів на прикладі показників діяльності ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» у 2016 р. за допомогою розробленої моделі оцінки коефіцієнта фінансово-економічного потенціалу підприємства шляхом коригування одного з ринкових факторів та незмінних вихідних показників діяльності підприємства.

У разі зростання середньої заробітної плати працівників галузі на 10% коефіцієнт фінансово-економічного потенціалу підприємства зменшився на

1,921 і становить 12,6, тоді як за умови зменшення ринкових цін на борошно на 20% коефіцієнт фінансово-економічного потенціалу підприємства зріс на 0,347 та становить 14,9. Варто також відзначити те, що економічний фактор коригування цін на ринку знаходиться у взаємовпливі з валютним фактором, тому коефіцієнт фінансово-економічного потенціалу варто сприймати як значення, що не має вартісних одиниць вимірювання, тобто незалежно від показника продуктивності праці працівників підприємства.

Отже, алгоритм моделі оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства залежно від ринкових факторів такий:

1) визначення середніх значень ринкових факторів, наведених у табл. 2 на базі офіційної державної статистичної інформації;

2) отримання даних фінансової звітності аналізованих підприємств;

Таблиця 3

Вихідні дані моделі оцінки коефіцієнта фінансово-економічного потенціалу підприємства залежно від ринкових факторів

		Розрахункова середня собівартість продукції підприємства залежно від середньої ринкової ціни на хліб	Коефіцієнт співвідношення рівня оплати праці підприємства з ринковим	Залежність коефіцієнта оборотності запасів від середніх цін виробників на борошно	Продуктивність праці працівників підприємства у доларах США
		x_1	x_2	x_3	Y
ПАТ «Київхліб»	2013	4,3	1,473	5,886	50,1
	2014	5,0	1,470	5,348	34,0
	2015	7,6	1,323	1,598	20,0
	2016	8,9	1,327	1,618	25,9
ПАТ «Концерн Хлібпром»	2013	4,4	0,772	1,732	19,9
	2014	7,7	0,785	2,366	15,9
	2015	8,9	0,933	1,538	12,9
	2016	9,0	1,125	1,629	11,9
ПАТ «Херсонський хлібокомбінат»	2013	4,4	0,566	5,886	16,0
	2014	5,0	0,615	3,813	11,5
	2015	7,3	0,572	3,274	10,6
	2016	8,7	0,595	2,337	10,6
ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат»	2013	4,3	0,905	3,078	30,1
	2014	4,9	0,767	3,568	20,1
	2015	7,2	0,821	2,559	18,2
	2016	8,7	0,935	1,860	14,2
ТОВ «Сарненський хлібозавод»	2013	4,1	0,879	9,437	24,7
	2014	4,7	0,892	4,422	14,6
	2015	8,5	0,804	1,331	9,6
	2016	8,5	0,788	1,245	13,2
ПАТ «Запорізький хлібокомбінат №1»	2013	4,4	0,752	5,176	41,7
	2014	4,8	0,943	4,356	30,8
	2015	7,5	0,759	2,308	22,9
ПАТ «Оріхівський хлібокомбінат»	2013	4,7	0,801	1,760	22,1
	2014	5,0	0,793	2,432	14,7
	2015	7,3	0,795	2,175	13,7

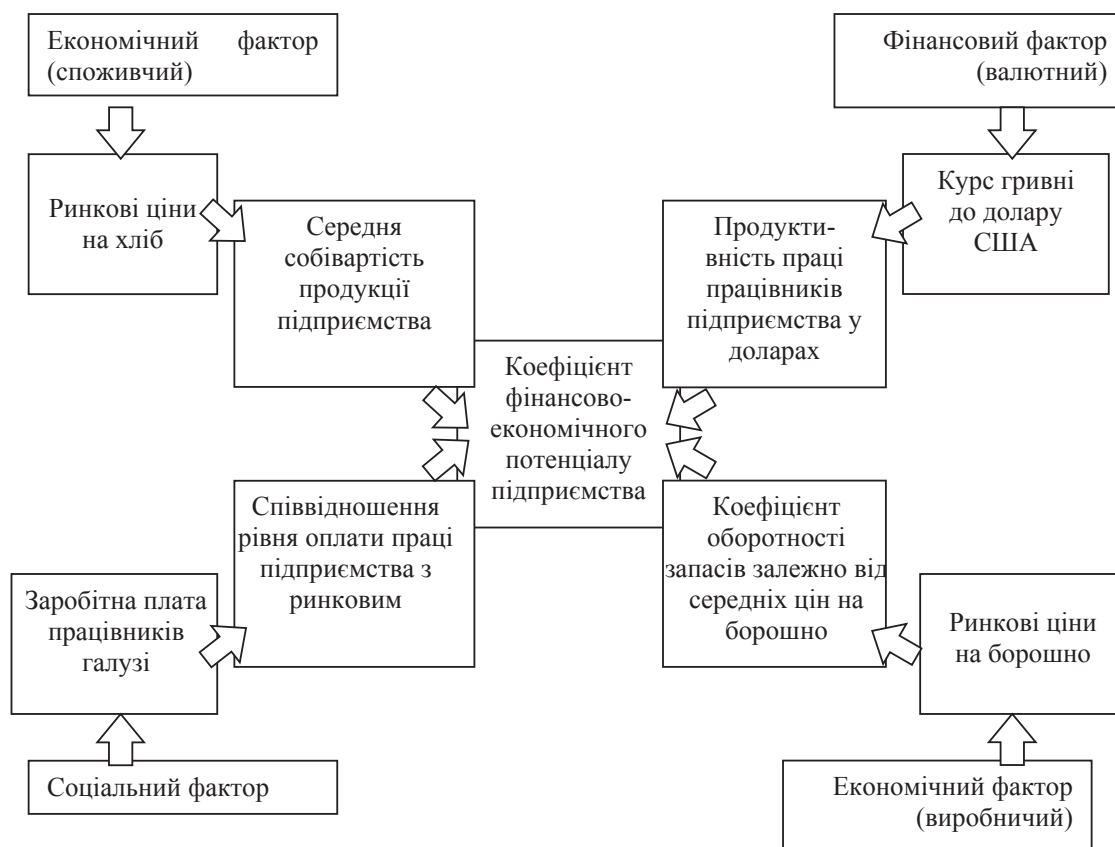


Рис. 2. Блок-схема взаємодії ринкових факторів моделі оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства

3) розрахунок показників моделі оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства залежно від ринкових факторів згідно з формулами, наведених у табл. 2;

4) визначення коефіцієнта фінансово-економічного потенціалу підприємства залежно від ринкових факторів за допомогою формули 2;

5) проведення порівняння результатів аналізу між визначеними підприємствами або між різними періодами діяльності одного підприємства;

6) прогнозування зміни фінансово-економічного потенціалу підприємства за умови зростання чи зменшення значень ринкових факторів.

Висновки. Визначений за допомогою моделі коефіцієнта фінансово-економічного потенціалу підприємства дає змогу порівняти рівень розвитку як окремих підприємств, а також динаміку розви-

тку потенціалу впродовж різних періодів діяльності одного підприємства.

Зв'язок між показниками, які впливають на витрати підприємств, та значенням коефіцієнта фінансово-економічного потенціалу підприємства є обернено пропорційним.

Перевагою розробленої моделі та системи показників, що входять до неї, є те, що їх розрахунок базується на базі офіційної державної статистичної інформації та обов'язковій фінансовій звітності, які повинні вести всі суб'єкти господарської діяльності.

Отже, отримана модель оцінки коефіцієнта фінансово-економічного потенціалу підприємства дає змогу якісно спрогнозувати перспективи діяльності підприємства залежно від динаміки розвитку ринкових факторів.

Список літератури:

1. Про внесення змін у додаток до Постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548 та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=250050387>.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/>.

Голомб В.В., к.е.н.,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Попов М.А., магістр
Запорізька державна інженерна академія

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА МАЛОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Голомб В.В., Попов М.А. Шляхи підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів на малому підприємстві. У статті висвітлено основні поняття ефективності використання матеріальних ресурсів. Розглянуто групи показників системи економічної ефективності використання матеріальних ресурсів. Визначено основні шляхи підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів на вибраному підприємстві.

Ключові слова: матеріальні ресурси, рентабельність, ефективність, конкурентоспроможність, розвиток підприємства.

Голомб В.В., Попов М.А. Пути повышения эффективности использования материальных ресурсов на малом предприятии. В статье освещены основные понятия эффективности использования материальных ресурсов. Рассмотрены группы показателей системы использования материальных ресурсов. Определены основные пути повышения эффективности использования материальных ресурсов на выбранном предприятии.

Ключевые слова: материальные ресурсы, рентабельность, эффективность, конкурентоспособность, развитие предприятия.

Holomb V.V., Popov M.A. Ways to improve the efficiency of the use of material resources at a small enterprise. The article highlights the basic concepts of the effectiveness of the use of material resources. The groups of indicators of the system of using material resources are considered and the main ways of increasing the efficiency of the use of material resources in the enterprise are determined.

Key words: material resources, profitability, efficiency, competitiveness, enterprise development.

Постановка проблеми. Останні роки Української внутрішньої економіки були ознаменовані концепцією підтримки малого і середнього бізнесу в рамках інноваційної стратегії «Україна – 2020», затвердженої Президентом України 12 січня 2015 року [1]. Згідно з цією концепцією відбулася і надалі відбувається низка економічних, адміністративних і юридичних змін та модернізацій, які приводять до збільшення відсотку малих та середніх підприємств у сукупності приватних бізнесів України. Через той факт, що малий бізнес в середньому не має можливості тримати великий кризовий резерв для подолання форс-мажорних ситуацій, згідно з рекомендаціями провідних європейських аналітичних структур, для українських підприємств важливим принципом виживання є створення динамічної стратегії безперервного збільшення обсягу ліквідних активів. Підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів є одним з найефективніших напрямів роботи за цією стратегією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічним фундаментом здійснення дослідження вибраної тематики стали праці провідних вчених, фахівців, науковців, зокрема дослідженням показників підвищення ефективності роботи під-

приємства займалися І.М. Бойчик, О.О. Гетьман, І.В. Ковальчук, С.Ф. Покропивний, Ю.В. Пономарьова, В.А. Сідун, В.М. Шаповал. Однак нестабільність та невизначеність сучасних економічних умов функціонування підприємств потребують подальшого дослідження і визначення адекватних вимогам сучасності шляхів стабілізації та можливого підвищення ефективності їх роботи.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження показників системи ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві для подальшого визначення основних шляхів підвищення ефективності в сучасних умовах господарювання.

Виклад основних результатів. Сучасні умови господарювання, які ґрунтуються на дії законів ринку, тобто законів попиту і пропозицій та конкурентної боротьби, примушують українські підприємства швидко адаптуватись до змін ринкового середовища та уникати необґрунтованого ризику, приймаючи управлінські рішення щодо використання всіх наявних виробничих ресурсів загалом і матеріальних зокрема.

Будь-яке господарське рішення оцінюється за його кінцевими результатами, тобто прибутком.

Одним з головних факторів, що впливає на величину прибутку, є рівень матеріальних запасів. Виручка від реалізації та прибуток з'являться лише тоді, коли предмети праці, використані в процесі виробництва, перенесуть свою вартість на вартість виготовленого продукту та знайдуть кінцевого споживача. Тому стабільна забезпеченість матеріальними ресурсами є необхідною умовою функціонування та розвитку будь-якого підприємства.

У загальному русі матеріалів за стадіями виробничого процесу матеріальні ресурси слід класифікувати як запаси предметів праці, що вже придбані, але ще не брали участі у виробництві продукції.

Відповідно до п. 6 положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси» матеріальними ресурсами треба вважати запаси предметів праці, які включають сировину, основні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріали, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних потреб, а наявність яких є необхідною умовою ритмічної роботи підприємства.

Зрозуміло, що запаси матеріальних ресурсів треба постійно поповнювати. Нині підприємство самостійно визначає доцільність створення різних виробничих запасів і, оцінюючи структуру попиту і пропозиції щодо окремих груп матеріалів у поточному періоді, придбання матеріальних ресурсів. Джерелами надходження матеріальних ресурсів можуть бути товарно-сировинні біржі, інші підприємства, а також власне виробництво та використання відходів.

Згідно з планом рахунків бухгалтерського обліку підприємств, організацій та установ об'єктами аналізу матеріальних ресурсів є надходження та використання цінностей, які обліковуються на синтетичному рахунку 20: сировина та матеріали, покупні напівфабрикати та комплектуючі, паливо, тара й тарні матеріали, будівельні матеріали, матеріали, що їх передано в переробку, запасні частини, матеріали сільськогосподарського призначення тощо. В аналізі матеріальних ресурсів велике значення має визначення межі, далі якої не треба дрібнити дослідження цілого для того, щоб не було втрачено його специфіки. У зв'язку з цим межа аналізу ефективного використання матеріальних ресурсів зазвичай визначається його цілями й завданнями, а програма та зміст аналізу – особливостями досліджуваного об'єкта та його цільовою орієнтацією.

Цілі аналізу ефективного використання матеріальних ресурсів полягають в одержанні найбільш інформативних ключових параметрів, які дають об'єктивну й точну оцінку наявності в підприємства різних видів матеріальних ресурсів з погляду забезпечення його конкурентоспроможності, уможливають оцінку ефективності управлінських рішень щодо формування портфеля замовлень на матеріальні ресурси, виявлення резервів підвищення ефек-

тивності використання ресурсів, розробку заходів для їх мобілізації.

Після аналізу підприємства і визначення оптимального обсягу запасів підприємством здійснюється розробка стратегії з підвищення їх використання або ж використання коштів, що на них витрачаються. Проблему більш ефективного використання матеріальних ресурсів не можна розглядати тільки з позиції скорочення їх витрат на одиницю продукту. Це завдання має розглядатися на підприємствах комплексно, з урахуванням впливу організаційних заходів, що сприяють прискоренню оборотності матеріальних ресурсів. Вплив сировини та матеріалів, що перебувають у виробничих запасах, на ефективність виробничого процесу розпочинається ще задовго до того, як здійснюється перша операція їх переробки. Беручи до уваги те, що виробничий цикл має дві складові, а саме час перебування предметів праці у запасах і час перебування їх у процесі виробництва, можна стверджувати, що з точки зору необхідності скорочення тривалості виробничого циклу виготовлення виробів немає значення, яку складову зменшувати. Водночас з позиції економічного стану підприємства доцільно насамперед зменшити тривалість перебування матеріальних ресурсів у запасах.

Для більшості виробничих підприємств можлива також система розширення виробництва до стану комплексу, яка буде включати в себе алгоритм зі зменшення кількості посередників між початковою сировиною і кінцевим продуктом, тобто запуск власного виробництва матеріалів і напівфабрикатів. Дуже часто подібне виробництво може бути вигідним тільки через ефект масштабу, але в наш час автоматизації та універсального обладнання відчутного економічного ефекту можна досягнути. Яскравим прикладом подібного заміщення є план діяльності малого підприємства з виробництва верстатів з ЧПУ, створене на базі бізнес-інкубатору ЗДІА.

Для розрахунку витрат на складові та матеріали використані роздрібні ціни без урахування можливого подорожчання.

Спочатку розрахуємо базовий варіант за умови закупки всіх комплектуючих матеріалів для виробництва верстатів (табл. 1). Згідно з ризиковою політикою передбачається два альтернативні прогнози: оптимістичний (к непередбачених витрат – 10%; песимістичний (к непередбачених витрат – 30%). Собівартість окремих робочих модулів буде знаходитися в діапазоні:

- від 1 000 грн. (фрезувальний, свердлильний);
- до 2 000 грн. (лазерний, 3D-принтер).

Відповідно до запланованої цінової політики верстат як товар матиме дві складові:

1) робоча станція з плановою ціною 15 000 грн. (за стандартну комплектацію); за планом буде створена низка можливих комплектацій, критеріїв: робоча площа, матеріал виготовлення; також мож-

Таблиця 1

Основні показники: базовий варіант

Показники	Песимістичний сценарій (виробництво 48 шт. на рік)	Оптимістичний сценарій (виробництво 96 шт. на рік)
Собівартість виробу, грн.	7 656,8	5 932,15
Собівартість виробу з урахуванням подорожчання, грн.	9 953,8	6 525,4
Прибуток на одиницю виробу, грн.	5 546,2	8 974,6
Рентабельність, %	50,6	119,25

Таблиця 2

Основні показники: стратегічний варіант

Показники	Песимістичний сценарій (виробництво 48 шт. на рік)	Оптимістичний сценарій (виробництво 96 шт. на рік)
Собівартість виробу, грн.	5 836	4 647
Прибуток на одиницю виробу, грн.	7 913	10 388
Рентабельність, %	92	169,9

лива націнка у разі взаємодії з посередником на дилінговій основі;

2) робочі модулі з плановим діапазоном цін від 1 500 до 3 000 залежно від типу обробки, потужності, наявності додаткових витратних матеріалів (свердла, пластик для 3D-друку тощо).

Згідно з наведеними даними була розрахована планова рентабельність за двома сценаріями.

Висновок: рентабельність проекту знаходиться в діапазоні 50,6–119%.

Після введення системи заміщення за такими категоріями матеріалів, як шарики-винтова передача, розпил листа ДСП, виготовлення радіоелектронних частин, за додаткових інвестицій в обсязі 19 950 грн. рентабельність підвищилася (табл. 2).

Отже, завдяки стратегії з підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів рентабельність проекту збільшиться в середньому на 46%.

Висновки. В наш час, в епоху прогресу і розвинутої конкуренції на ринку, найменші відхилення в обсязі собівартості визначають, чи буде підприємство прибутковим. Аж надто це впливає на невелике підприємство, яке може зруйнуватися від найменшої зміни на ринку, тому що прибутковість підпри-

ємства зараз впливає на розмір резервів в критичний момент і визначає, чи виживе воно. Саме тому однією з найважливіших ланок стратегічного планування на підприємстві є пошук шляхів підвищення ефективності використання матеріальних засобів.

У статті розглянуто особливості аналізу матеріальних ресурсів і шляхів їх підвищення на малому підприємстві, а також систему заміщення покупних матеріалів на деталі власного виробництва, що за результатами розрахунків привело до відчутної економії і, відповідно, до майбутнього підвищення рентабельності основної продукції на 46 відсотків.

Настільки сильним підвищення ефективності використання матеріальних засобів стало можливим завдяки особливостям даного виробництва, адже основний продукт (верстат з ЧПУ) за докладання певних дослідницьких зусиль може бути ефективним у виробництві цілої низки простих деталей.

Основне завдання стратегії з підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів на малому підприємстві полягає в динамічному, постійному відслідковуванні можливостей і резервів, бо це може бути критично важливим для вірогідності виживання й економічного успіху такого підприємства.

Список літератури:

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015.
2. Шляга О.В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства / О.В. Шляга, М.В. Гальцев. – Запоріжжя, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia>.
3. Економіка підприємства : [підручник] / за заг. ред. С.Ф. Покропивного. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2011. – 528 с.
4. Шляга О.В. Управління оновленням техніко-технологічної бази промислового підприємства / О.В. Шляга, Б.В. Масилук // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка. – 2014. – № 10/1. – Т. 22. – Вип. 8 (3).
5. Урманов Ф.Ш. Особливості підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства / Ф.Ш. Урманов. – Житомир : Житомирський державний технологічний університет, 2014. – 276 с.
6. Цілі сталого розвитку 2016–2030 // Сайт співпраці України з ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org.ua>.

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

Примаченко Т.А., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

ЕФЕКТИВНА ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДНИК УСПІХУ СУЧАСНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Коваленко О.В., Примаченко Т.А. Ефективна операційна діяльність як складник успіху сучасного промислового підприємства. У статті визначено поняття операційної діяльності та ефективності. Досліджено фактори, що впливають на ефективність основної діяльності підприємства. Виявлено та обґрунтовано найбільш перспективні з них. Запропоновано шляхи підвищення ефективності операційної діяльності.

Ключові слова: операційна діяльність, ефективність, ресурси, витрати.

Коваленко А.В., Примаченко Т.А. Эффективная операционная деятельность как составляющая успеха современного промышленного предприятия. В статье определено понятие операционной деятельности и эффективности. Исследованы факторы, влияющие на эффективность основной деятельности предприятия. Выявлены и обоснованы наиболее перспективные из них. Предложены пути повышения эффективности операционной деятельности.

Ключевые слова: операционная деятельность, эффективность, ресурсы, затраты.

Kovalenko E.V., Prymachenko T.A. Effective operational activities as a component of the success of a modern industrial enterprise. The article defines the concept of operational activity and efficiency. The factors influencing the efficiency of the main activity of the enterprise were investigated. The most promising of them have been identified and justified. Ways of increasing the efficiency of operational activities are suggested.

Key words: operational activities, efficiency, resources, costs.

Постановка проблеми. Успішність стратегії розвитку і підвищення конкурентоспроможності підприємства вимагають не лише результативної, а й ефективної господарської діяльності.

Свою чергою, управління виробництвом потребує реалізації широкого кола заходів: постійного пошуку внутрішніх резервів, усунення «вузьких місць», підвищення ефективності залучення усіх видів ресурсів, спрямованих на оптимізацію дій підприємства в різних сферах його виробничо-збутової активності, підвищення якості продукції що випускається, розширення й удосконалення виробничих та економічних зв'язків, удосконалення внутрішнього економічного механізму функціонування підприємства тощо.

У науковій літературі [1–21] приводиться безліч заходів, які сприяють підвищенню ефективності, серед них найбільш актуальні:

- підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності;
- вибір ефективних форм і методів підприємницької діяльності;
- підвищення конкурентоспроможності продукції (робіт, послуг);
- пільговий податковий режим, що слугуватиме стимулюючим важелем для підприємництва;

– стабільність економічної та соціальної політики з боку держави, спрямованої на підтримку підприємництва;

– ефективна системи захисту інтелектуальної власності, не лише винаходів, а й усієї продукції, новаторських ідей, концепцій і методів ділової активності;

– формування позитивної суспільної думки щодо підприємництва;

– забезпечення розвинутої інфраструктури підтримки підприємництва, яка включає в себе: наявність інноваційних центрів, спеціалізованих фірм-консультантів, що надають початківцям-підприємцям фінансову допомогу, консультативних центрів із питань управління, маркетингу, реклами; курсів і шкіл підготовки підприємців тощо.

Особливої гостроти й актуальності набуває питання ефективної операційної діяльності підприємства в умовах євроінтеграції, яка відкриває нові ринки збуту готової продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти діяльності підприємства, його функціонування, дослідження ефективності операційної діяльності висвітлено в наукових працях вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, серед яких: А.В. Куценко, О.В. Рябова, С.В. Мочер-

ний, В.Д. Базилевич, В.М. Попов, І.М. Бойчик, О.В. Михайловська, О.М. Рац, П. Друкер, Г.І. Капінос, Н.Н. Терещенко, І.А. Маркіна, А.Д. Виварец, Ю.Г. Левченко, Н.А. Шекмар, І.Р. Михасюк, І.М. Бернацький та ін. [1–21].

Сучасна нестабільність та невизначеність економічних умов функціонування підприємств потребують подальшого дослідження з визначенням шляхів стабілізації та можливого підвищення ефективності їх діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є визначення поняття «операційна діяльність» та дослідження її складників як необхідної вимоги підвищення ефективності діяльності.

Виклад основних результатів. Мета існування будь-якого підприємства – розвиток, отримання прибутку, досягнення економічних та соціальних результатів.

Розрізняють три види підприємницької діяльності: інвестиційну, фінансову та операційну.

Операційна діяльність – це діяльність, що здійснюється для створення будь-якої корисності, перетворення входів (ресурсів усіх видів) у виходи (готову продукцію чи послуги) (рис. 1) [10].

Операційна діяльність промислового підприємства забезпечує основну частину його доходів, передбачає випуск або реалізацію продукції (виконання робіт, надання послуг), що спрямована на задоволення наявних потреб споживачів.

Виробнича діяльність відбувається у результаті взаємодії трьох факторів: персоналу, праці та предметів праці. Здійснення виробничого процесу потребує наявних ресурсів, а саме: матеріальних, трудових, фінансових, технологічних та інформаційних.

Ресурси – це керовані фактори виробництва, що володіють вартісними властивостями і перетворюючими можливостями, необхідні для забезпечення функціонування й розвитку виробничих процесів для досягнення запланованих результатів [6].

Кожне підприємство прагне до раціонального використання ресурсів, усунення «вузьких місць», зменшення операційних витрат, удосконалення технології, скорочення часу виробництва, попередження простоїв обладнання, підвищення ефективності використання основних фондів тощо. Для вирішення цих завдань потрібне постійне спостереження, накопичення та аналіз отриманих результатів основної

діяльності. Залучення до виробничої діяльності нової техніки та технології дасть можливість підприємству випускати нові, більш технологічні продукти.

Вагомим чинником впливу є трудові ресурси. Мотивування робітників до досягнення певних результатів, підвищення рівня кваліфікації персоналу та втілення прогресивних методів менеджменту матимуть вагомий вплив на результативність діяльності підприємства.

Регулярний моніторинг ринку збуту дає можливість своєчасно зреагувати на зміни в попиті покупців. Освідомлення наявних та потенційних потреб споживачів є основою подальшого створення нового персоналізованого продукту, що матиме більшу додану вартість. Ці заходи мають велике значення у прийнятті релевантних рішень із випуску наявної номенклатури, розроблення та запуску новинок.

Д. Рікардо – один із перших учених, хто визначив та сформував поняття «ефективність» (у перекладі з латинської означає «результат») як «відношення отриманого результату до певного виду витрат» [1]. Однією з головних характеристик господарської діяльності є ефективність виробництва, що характеризує результативність виробництва, його віддачу. Ця категорія показує не лише збільшення обсягу виробництва, а й свідчить про те, саме якою ціною (якими ресурсними витратами) отримано цей приріст [4], та визначається за формулою:

$$\text{Ефективність виробництва} = \frac{\text{Результати}}{\text{Витрати виробництва}} \quad (1)$$

Таким чином, сутністю підвищення ефективності виробництва є перевищення економічних результатів на одиницю виробничих витрат.

Існують два способи досягнення ефективності – екстенсивний та інтенсивний. Екстенсивний – через залучення у виробництво додаткових ресурсів, інтенсивний – за рахунок збільшення віддачі основних фондів, підвищення продуктивності праці, більш раціонального ресурсокористування та ін. У разі використання екстенсивного методу підвищення ефективності, перевищення темпів зростання результатів над динамікою збільшення витрат відбувається за рахунок зниження умовно-постійних витрат із розрахунку на одиницю продукції. Основним недоліком у реалізації цього методу є відносно невеликі розміри можливого зростання ефективності операційної діяльності. Широкий вибір заходів у різних сферах



Рис. 1. Перетворення ресурсів у процесі операційної діяльності (авторське визначення)

виробничо-збутової діяльності, характерний за інтенсивного підвищення ефективності, а саме:

- вдосконалення внутрішньоекономічного механізму функціонування підприємства;
- розширення та вдосконалення внутрішніх та зовнішніх виробничо-економічних зв'язків;
- модернізація та оновлення основних засобів;
- упровадження сучасних технологій виробництва;
- підвищення якості продукції, що випускається, та ін.

Запропоновані методи підвищення ефективності мають можливість упроваджуватися одночасно. Однак у сучасних ринкових умовах найбільш прийнятним напрямом є інтенсивний шлях. Головними важелями цього методу виступають фактори росту конкурентоспроможності та закріплення наявних конкурентних позицій на ринку.

Узагальнюючи сказане, зауважимо, що підвищення ефективності операційної діяльності підприємства може здійснюватися як за рахунок економії поточних витрат, так і за рахунок більш ефективного використання активного капіталу і нових вкладень у капітал.

Висновки. У сучасних умовах євроінтеграції українські промислові підприємства змушені суттєву увагу приділяти ефективності виробничо-

збутового процесу. Насиченість ринку товарами конкурентів, продуктами-аналогами потребує від виробника ефективної маркетингової політики. Важливо не лише відслідковувати ситуацію на вже освоєному ринку, а намагатися розширювати наявні сегменти ринку, а також спрямувати свої зусилля на створення інноваційних продуктів, які дадуть змогу розширити ринки збуту і, як наслідок, отримати більшу вигоду.

З іншого боку, керівництво підприємства має постійно відслідковувати ефективність операційної, фінансової та інвестиційної діяльності та за необхідності приймати релевантні рішення щодо оперативного вирішення проблем.

Ефективна операційна діяльність є тим важелем, що дає змогу підприємству підвищувати свою конкурентоздатність на ринку. У результаті здійснення ефективної операційної діяльності підприємство прагне зменшити рівень витрат, що в подальшому відіб'ється на прирості отриманого прибутку. Ефективна діяльність підприємства сприяє інтересам усіх економічних суб'єктів. Перспективою подальшого дослідження питання ефективності операційної діяльності є визначення пріоритетності здійснення заходів із підвищення ефективності операційної діяльності промислових підприємств.

Список літератури:

1. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : [монографія] / А.В. Куценко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
2. Рябова О.В. Сутність результативності та ефективності діяльності підприємства / О.В. Рябова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mev-hnu.com/load/2013/7_konkurentnij_potencial_pidpriemstva_metodi_ta_mekhanizmi_pidvishhennja/37-1-0-246.
3. Мочерний С.В. Основи підприємницької діяльності / С.В. Мочерний. – К. : Академія, 2005. – 280 с.
4. Економічна теорія. Політекономія / В.Д. Базилевич [та ін.]. – К. : Знання Прес, 2007. – 719 с.
5. Бойчик І.М. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / І.М. Бойчик ; вид. 2-е, доп. і перероб. – К. : Атіка, 2007. – 528 с.
6. Михайловська О.В. Операційний менеджмент : навч. посіб. / О.В. Михайловська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://http://westudents.com.ua/knigi/324-operatsyniy-menedjment-mihaylovska-ov.html>.
7. Рац О.М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства» / О.М. Рац // Економічний простір. – 2008. – № 15. – С. 275–285.
8. Друкер П. Эффективное управление / П. Друкер ; пер. с англ. М. Котельниковой. – М. : Астрель, 2004. – 284 с.
9. Проблема визначення ефективності. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1854051647541/ekonomika/problema_viznachennya_ekonomicheskoy_effektivnosti_metodichni_pidhodi_otsinki_effektivnosti_diyalnosti_pidpriemstva.
10. Капінос Г.І. Операційний менеджмент : [навч. посіб.] / Г.І. Капінос, І.В. Бабій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://http://westudents.com.ua/glavy/45578-41-ponyattya-operatsynno-dyalnost-pdpriemstva.html>.
11. Терещенко Н.Н. Эффективность деятельности предприятия торговли : [учеб. пособ.] / Н.Н. Терещенко, О.Н. Емельянова ; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2005. – 110 с.
12. Маркіна І.А. Методологічні питання ефективності управління / І.А. Маркіна // Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 24–32.
13. Выварец А.Д. Эффективность производства: теория, методология и методика оценки / А.Д. Выварец, Л.В. Дис-тергефт // Экономическая эффективность: теория, методология, практика. – Екатеринбург : УГТУ, 2000. – 323 с.
14. Левченко Ю.Г., Шекмар Н.А. Методичні підходи до визначення ефективності господарської діяльності підприємства / Ю.Г. Левченко, Н.А. Шекмар // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2011. – № 22. – С. 130–136.
15. Михасюк І.Р., Бернацький І.М. Українське підприємництво в умовах глобалізації / І. Михасюк, І. Бернацький. – Львів : ЛНУ, 2008. – 56 с.
16. Шляга О.В. / Эффективность господарської діяльності: сутність та підходи / О.В. Шляга [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_066.pdf.
17. Морщенок Т.С. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність» / Т.С. Морщенок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://http://e-visnyk.zdia.zp.ua/journals/1-01-2016/3.pdf>.
18. Воронкова Т.Є., Маслюк Л.Л. Підвищення ефективності діяльності підприємств легкої промисловості в умовах ринкових відносин / Т.Є. Воронкова, Л.Л. Маслюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.investplan.com.ua/pdf/20_2016/12.pdf.

19. Пасека Д.В., Гринько Т.В. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства / Д.В. Пасека, Т.В. Гринько // *Економіка и менеджмент* – 2013: перспективы интеграции и инновационного развития. Т. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom4/48_Paseka.htm.

20. Головенко О. Підвищення ефективності діяльності підприємства як результат ефективного управління / О. Головенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conference.spkneu.org/2012/12/golovenkoo/>.

21. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» (Форма № 2) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0397-99>.

УДК 330.341.1

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

РОЗВИТОК АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ

Слець О.П., Присяжнюк С.В. Розвиток аутсорсингу в Україні. Статтю присвячено розвитку аутсорсингу в Україні. Розглянуто підходи до визначення аутсорсингу. Наведено види аутсорсингу та визначено складники промислового аутсорсингу. Досліджено ризики застосування аутсорсингу підприємствами України. Приведено статистику послуг, які підприємства України передають на аутсорсинг.

Ключові слова: промисловий аутсорсинг, виробничий аутсорсинг, конкурентоспроможність, аутсорсер, ефективність, витрати.

Елец О.П., Присяжнюк С.В. Развитие аутсорсинга в Украине. Статья посвящена развитию аутсорсинга в Украине. Рассмотрены подходы к определению аутсорсинга. Приведены виды аутсорсинга и определены составляющие промышленного аутсорсинга. Исследованы риски применения аутсорсинга предприятиями Украины. Приведена статистика услуг, которые предприятия Украины передают на аутсорсинг.

Ключевые слова: промышленный аутсорсинг, производственный аутсорсинг, конкурентоспособность, аутсорсер, эффективность, расходы.

Yelets O.P., Prysyazhnyuk S.V. The development of outsourcing in Ukraine. The article is devoted to the development of outsourcing in Ukraine. Approaches to the definition of outsourcing are considered. The types of outsourcing are outlined and components of industrial outsourcing are defined. The risks of the use of outsourcing by Ukrainian enterprises are investigated. The statistics of services, which Ukrainian enterprises transfer to outsourcing, are given.

Key words: industrial outsourcing, productive outsourcing, competitiveness, outsourcer, efficiency, costs.

Постановка проблеми. Сучасні ринки розвиваються швидкими темпами, тим самим впливаючи на процес формування, розвитку та вдосконалення бізнесу. У 80-ті роки минулого століття з'явилося поняття послуг за принципом аутсорсингу, яке ще часто називають феноменом ХХ ст. Його виникнення зумовили численні спроби максимально забезпечити конкурентоспроможність підприємства, збільшити величину прибутку шляхом оптимізації витрат за одночасного збереження або підвищення якості товарів, робіт чи послуг. Україна має значний потенціал щодо розвитку аутсорсингу, запровадження якого може значно підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств і суб'єктів господарювання загалом. Як наслідок, виникає потреба дослідити теоретичні та практичні

підходи до формування середовища, яке сприятиме розвитку аутсорсингу в Україні. Також необхідно окреслити проблеми і перспективи розповсюдження аутсорсингу на вітчизняних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою аутсорсингу займалися такі західні науковці, як Ж. -Л. Бравар, Дж.Б. Хейвуд, В. Петті, А. Смит, Д. Рикардо, К. Штерн [1–4]. Вони розкривали сутність аутсорсингу, особливості його планування та використання у процесі аутсорсингових відносин, розглядали науково-теоретичні підходи до підвищення ефективності аутсорсингу. Також необхідно відзначити внесок у розвиток концепції аутсорсингу науковців-економістів Б. Анікіна, С. Календжяна, Д. Михайлова, І. Рудої. Заслужують на увагу й науково-теоретичні та практичні підходи до розуміння

сутності та трактування поняття «аутсорсинг» і можливостей його використання в Україні Є.М. Куцина, О.В. Дідуха [7].

Дослідження сучасних наукових доробок із питань теорії та практики використання аутсорсингу свідчать, що вони здебільшого орієнтовані на правові та організаційні аспекти цієї концепції. Крім того, більшість наукових праць присвячена визначенню поняття та сутності аутсорсингу. Разом із тим питання, пов'язані з використанням аутсорсингу в діяльності українських підприємств, недостатньо досліджені.

Постановка завдання. Метою роботи є узагальнення та систематизація підходів до сутності поняття «аутсорсинг»; розгляд видів аутсорсингу та ризиків під час його застосування.

Виклад основних результатів. Сьогодні в Україні все більше підприємств для підвищення ефективності своєї роботи застосовують різні види аутсорсингу. На думку В. Петті та А. Сміта, аутсорсинг – це обумовлене договором використання матеріальних засобів, майна та знань третьої особи з гарантованим рівнем якості, гнучкості та цінності вартісних критеріїв і оцінок для надання послуг, які раніше надавалися за рахунок внутрішніх сил компанії, з можливим переходом наявного персоналу до постачальника послуг та/або трансформацією/оновленням процесів або технологій, що підтримують бізнес [3, с. 117]. К. Штерн дає таке визначення: «Аутсорсинг – це відмова від власного бізнес-процесу протягом обумовленого в договорі терміну та придбання послуг із реалізації цього бізнес-процесу в іншій компанії» [4, с. 103]. Своєю чергою, О.М. Полінкевич вважає, що «найбільш повно та точно поняття аутсорсингу відображають основні його принципи: «займатися тим, що можеш і вмєш робити краще, ніж інші» та «доручати іншим те, що вони роблять краще та дешевше» [5, с. 48].

В умовах сьогодення для промислових підприємств аутсорсинг є чудовою нагодою підвищити якість виробничих робіт, ремонтних робіт та інших послуг, віддавши їх «у хороші руки» спеціалізованому підприємству.

Нерідко аутсорсингом називають підрядний спосіб виконання робіт, але це не так. Слід розуміти, що є суттєва відмінність між підрядним способом виконання робіт та аутсорсингом. Аутсорсинговий підхід має на увазі взаємну зацікавленість замовника і сервісної організації в ефективності роботи. Фіксована сума договору на сервісне обслуговування стимулює аутсорсингову компанію підвищувати ефективність своєї роботи і знижувати витрати. У цьому й полягає принципова відмінність аутсорсингової моделі від схеми підряду, де підрядник зацікавлений у завищенні цін на свою роботу.

Сьогодні існує досить широкий асортимент аутсорсингових послуг. Серед основних видів аутсорсингу найбільш розповсюдженими є:

- аутсорсинг інформаційних технологій;
- аутсорсинг бізнес-процесів;
- промисловий аутсорсинг;
- аутсорсинг у сфері послуг;
- аутсорсинг персоналу – аутстафінг.

ІТ-аутсорсинг передбачає передачу функцій у сфері інформаційних технологій зовнішньому спеціалізованому виконавцю послуг. ІТ-аутсорсинг охоплює розроблення та тестування програмних продуктів, сервісне обслуговування, локалізацію програмного забезпечення, мережеві послуги, ІТ-консалтинг.

Аутсорсинг бізнес-процесів – це передача сторонньому виконавцю, як правило, тих процесів і послуг, які є не основними у підприємницькій діяльності. Аутсорсинг бізнес-процесів – це управління інтелектуальними ресурсами, надання гарантійних, фінансових і бухгалтерських послуг, створення call-центрів або центрів прийому й обслуговування дзвінків, управління персоналом, здійснення лізингових і логістичних операцій, проведення рекламних заходів.

Аутстафінг полягає у наймі працівників без оформлення з ними юридичних відносин. Фактично це оренда певної кількості персоналу або, офіційною мовою, послуги з надання персоналу. Ці послуги надають аутстафінгові компанії, які мають у своєму штаті персонал необхідної професії та кваліфікації. Але фактично цей персонал працює у замовника послуги [8, с. 89].

Промисловий аутсорсинг, на нашу думку, можна поділити на два складники: виробничий аутсорсинг та аутсорсинг допоміжних та інших робіт.

Так, на думку О.О. Терещенко, виробничий аутсорсинг передбачає передачу частини виробничих процесів або всього циклу виробництва сторонній компанії [9, с. 131].

Виробничий аутсорсинг за видами розподіляється на аутсорсинг основного виробництва та аутсорсинг допоміжного виробництва. Так, наприклад, аутсорсинг у машинобудівній промисловості можна умовно розділити на аутсорсинг заготовель і комплектуючих та аутсорсинг функцій і операцій із забезпечення виробництва продукції. У першому випадку це частка та ступінь готовності закуповуваних вузлів і комплектуючих. У другому випадку йдеться про передачу на сторону функції транспортування, ремонту устаткування, підготовки виробництва, самого виробничого процесу [10, с. 25].

Основною ідеєю виробничого аутсорсингу є виконання виробничих процесів підприємства-замовника більш ефективним способом (більш якісно, за менший строк, використовуючи менше ресурсів і т. д.). Аутсорсинг використовується для перебудови процесів підприємства для поліпшення ключових можливостей виробництва. Це дає змогу підприємству за рахунок нових здатностей підсилити власну конкурентну позицію підприємства [11, с. 72].

Цей вид аутсорсингу дає змогу підприємству:

– зосередитися на розробленні нових продуктів і послуг, що важливо в умовах технологій, які стрімко змінюються, і попиту для забезпечення конкурентної переваги;

– збільшити гнучкість виробництва – на невеликих підприємствах легше здійснювати перебудову виробничого процесу;

– використовувати додаткові переваги від ведення бізнесу на ринках із дешевою робочою силою.

Отже, якщо підприємство передає зовнішньому підряднику лише виробничі функції, оцінювання результативності аутсорсингу доцільно здійснювати на основі показників зміни ефективності виробництва чи використання виробничих фондів, зокрема:

- приросту рентабельності виробництва;
- збільшення фондовіддачі основних виробничих фондів;
- збільшення коефіцієнта інтенсивного використання обладнання;
- зменшення матеріаломісткості продукції;
- приросту рентабельності продукції [12].

Практичним результатом застосування аутсорсингу є можливість спрямувати власні ресурси підприємства на виконання тих функцій, які становлять його сильну сторону, на те, що підприємство вміє робити краще за інших, при цьому надає зовнішньому виконавцю (аутсорсеру) ті функції, які він уміє виконувати краще за інших. Тим самим підприємство може зосередити у своїх руках новітні досягнення в галузі науки, техніки і технологій, забезпечивши максимальне задоволення очікувань споживача, максимальну відповідність вимогам ринку [13, с. 140].

Найбільш поширеними видами виробничого аутсорсингу є аутсорсинг комплектуючих та аутсорсинг функцій із забезпечення виробництва продукції. До другої групи промислового аутсорсингу належать ремонт устаткування, ремонт будівель, заводська логістика та прибирання виробничих приміщень.

Ремонтні служби є для підприємств додатковим навантаженням на основний бізнес. Зростання цін на матеріали, запасні частини й обладнання, витрат на персонал, недостатньо висока якість ремонтних робіт і значні витрати на їх виконання – головні мотиви, які визначають рішення керівництва підприємств на користь реструктуризації наявної системи технічного ремонту. Це призводить до посилення тенденції виділення непрофільних активів і створення на їх базі спеціалізованих підприємств ремонтного сервісу.

Незважаючи на переваги використання аутсорсингу, необхідно розглянути основні ризики, що можуть виникати у підприємств під час застосування цього методу вдосконалення власних бізнес-процесів.

Основними ризиками аутсорсингу є зниження продуктивності праці персоналу, можливість плин-

ності кадрів через небажання працювати на даному підприємстві або ж, навпаки, нестача висококваліфікованого персоналу, які б могли вирішувати поставлені перед ними завдання. Оскільки до послуг аутсорсингових компаній більшість вітчизняних підприємств звертається у кризових чи передкризових становищах, то необхідним є перегляд маркетингової стратегії для розуміння шляхів розвитку підприємства.

Такий стан справ свідчить про некомпетентність персоналу відділу маркетингу та збуту, недосконалу систему мотивації, необхідність навчання та підвищення їх рівня знань для набуття вміння швидко адаптуватися в зовнішньому середовищі та вчасно реагувати на зміни ринкових умов господарювання.

Основним ризиком може виступати ризик погіршення якості продукції, що не буде задовольняти потреби споживачів і призведе до втрати ринкових позицій, тому необхідним є знаходження саме надійних партнерів, які б могли забезпечити надання якісних послуг за одночасного досягнення економії на витратах.

Прийняття рішення про використання аутсорсингу є складним комплексним завданням, що зачіпає стратегічні інтереси, тому воно є прерогативою вищої ланки управління підприємством. Фактично це рішення означає вибір між власним виробництвом і придбанням послуг «зі сторони» та пов'язане з аналізом як справжнього стану справ у компанії, так і можливих ризиків аутсорсинг-проектів.

У результаті дослідження підприємств, які застосовують аутсорсинг в Україні, було визначено, що підприємства передають на аутсорсинг різні виробничі процеси, у тому числі [14]:

- IT-послуги – 40,5%;
- логістику – 35,1%;
- ресурсне забезпечення власних виробничих процесів – 27%;
- маркетингові бізнес-послуги – 21,6%;
- рекрутмент – 18,9%;
- бухгалтер – 13,5%;
- розрахунок зарплат – 13,5%;
- обробку та систематизацію інформації – 8,1%;
- аутсорсинг медичних представників – 8,1%;
- кадрове діловодство та облік кадрів – 5,4%;
- різні адміністративні функції – 2,7% (рис. 1).

Дослідження показало, що 41,2% підприємств, які задіяли аутсорсингові послуги, зекономили власні ресурси, 37,6% – досягли оптимізації та прискорення бізнес-процесів, 32,9% – підвищили ефективність роботи, 14,1% – поліпшили якість та контроль над робочими процесами, 14,3% – стверджують, що його застосування дає можливість користуватися рішеннями, заснованими на новітніх досягненнях галузі.

Незважаючи на перспективність аутсорсингу, рівень його розвитку ще далекий від очікуваного. Тією чи іншою мірою послугами сторонніх фахівців користується не більше 30% підприємств та органі-

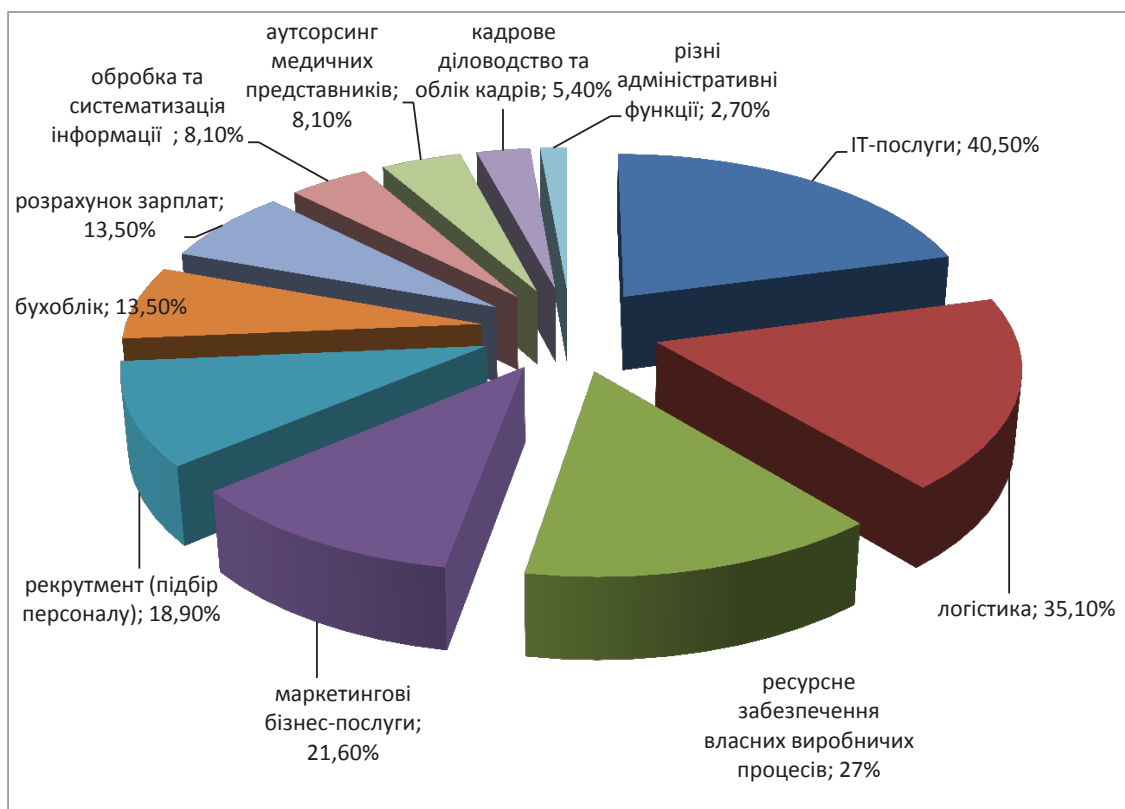


Рис. 1. Застосування різних послуг аутсорсингу в Україні

зацій, тоді як у США і Західній Європі цей показник ще на початку XXI століття становив 80%, а після економічної кризи 2008 р. зріс ще більше.

В Україні основними перешкодами для розвитку аутсорсингу є недостатня підтримка держави, складність контролю над діяльністю аутсорсера, непередбачуваність його економічного стану та ін. Окремі науковці вважають, що однією з головних перешкод є ненадійність партнерських відносин. Окрім того, важливою в сучасних умовах господарювання є державна підтримка розвитку аутсорсингу.

Висновки. Отже, аутсорсинг – це новий прогресивний метод організації управління діяльністю, який полягає у передачі функцій, які не стосуються основного виробництва, аутсорсинговим компаніям, що спеціалізуються саме на цьому. Сьогодні запровадження аутсорсингу на вітчизняних підприємствах – це новий вид співробітництва, який дасть змогу підприємствам більш ефективно функціонувати, вивільнити додаткові ресурси та спрямувати їх на власний розвиток, а також суттєво посилити конкурентні позиції на ринку.

Список літератури:

1. Бравар Ж.-Л. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж.-Л. Бравар, Р. Морган ; пер. с англ. В. Денисов. – Д. : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 260 с.
2. Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж.Б. Хейвуд ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2001. – 176 с.
3. Классика экономической мысли: Д. Рикардо, В. Петти, А. Смит [и др.]. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2000. – 302 с.
4. Штерн К. Стратегии, которые работают: Подход BCG.3 / К. Штерн, Дж. Стокмл ; пер. с англ. – М. : Манн, 2007. – 496 с.
5. Полінкевич О.М. Обґрунтування аутсорсингу допоміжних бізнес-процесів машинобудівних підприємств / О.М. Полінкевич // Економічний форум. – 2014. – № 2. – С. 144–148.
6. Евстигнеев Д. Ремонты – на аутсорсинг / Д. Евстигнеев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ur-pro.ru/library/repair/toir_efficiency/remont_outsourc.html.
7. Дідух О.В. Сутність аутсорсингу та перспективи його застосування в Україні / О.В. Дідух // Економічний простір. – 2011. – № 54. – С. 173–182.
8. Загородній А.Г., Партин Г.О. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А.Г. Загородній, Г.О. Партин // Фінанси України. – 2009. – № 9(166). – С. 87–97.
9. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : [монографія] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.
10. Спиридонова К.О. Особливості застосування аутсорсингу як антикризового інструменту / К.О. Спиридонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/28_OINXXI_2010/Economics/72569.doc.htm.

11. Заводовська І.І. Передумови та перспективи розвитку сучасного бізнесу на основі аутсорсингу / І.І. Заводовська // *Культура народів Причорномор'я*. – 2006. – № 80. – С. 43–45.
12. Дідух О.В. Аналіз ефективності використання аутсорсингу у господарській діяльності підприємств / О.В. Дідух // *Львівська політехніка*. – 2012. – № 739. – С. 82–87.
13. Аалдерс Р. Аутсорсинг: практическое руководство / Р. Аалдерс. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2003. – 470 с.
14. Офіційний сайт компанії Cartli контакт-центр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cartli.ua/articles/523-autsorsing-v-ukraine-dostigmilliardnyx-dollarovykh-oborotov.html>.

УДК 658.51

Михайленко О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національний університет харчових технологій
Ренчка В.В., магістрант
Національний університет харчових технологій

СТРАТЕГІЯ ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Михайленко О.В., Ренчка В.В. Стратегія досягнення конкурентних переваг підприємства з використанням інформаційних систем. У статті висвітлено аспект використання інформаційних систем як стратегічного підходу для досягнення конкурентних переваг підприємства. Для аналізу ролі інформаційних систем автором запропоновано модель п'яти сил Портера. Крім того, у статті порушено питання екосистеми підприємства, конкуренції і співробітництва через призму інформаційних систем.

Ключові слова: конкурентні переваги, модель п'яти сил, інформаційні системи, ланцюг доданої вартості, бізнес-екосистеми, корпоративна конкуренція.

Михайленко О.В., Ренчка В.В. Стратегия достижения конкурентных преимуществ предприятия с использованием информационных систем. В статье освещен аспект использования информационных систем в качестве стратегического подхода для достижения конкурентных преимуществ предприятия. Для анализа роли информационных систем автором предложена модель пяти сил Портера. Кроме того, в статье поднят вопрос экосистемы предприятия, конкуренции и сотрудничества через призму информационных систем.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, модель пяти сил, информационные системы, цепь добавленной стоимости, бизнес-экосистемы, корпоративная конкуренция.

Mykhailenko O.V., Renchka V.V. Strategy to achieve competitive advantages of the enterprise using information systems. The article highlights the aspect of using information systems as a strategic approach for achieving competitive advantages of the enterprise. For the analysis of the role of information systems the author proposes a Michael Porter's Five Forces Model. Another question raised in article is eco-systems of enterprise and competition & cooperation through the spectacle of information systems.

Key words: competitive advantages, Five Forces Model, information systems, value chain, business eco-systems, cooperation and competition.

Постановка проблеми. Отримання конкурентних переваг має вирішальне значення для організацій. Бальтазар та Філліпс (Baltzan and Phillips, 2010) визначають конкурентну перевагу як «продукт або послугу, яку клієнти організації цінують більше, ніж схожі пропозиції від своїх конкурентів» (іншими словами, у вас є щось корисне (тобто продукти, послуги, можливості), те, чого у ваших конкурентів немає). Конкурентні переваги зазвичай є тимчасовими, оскільки конкуренти часто шукають способи дублювання конкурентної переваги (Baltzan & Phillips, 2010). Щоб залишатися попереду конку-

рентів, організаціям необхідно постійно створювати нові конкурентні переваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З метою висвітлення конкурентних переваг нами проведено аналіз публікацій за останні п'ять років, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми.

Постановка завдання. Метою роботи є аналіз, ідентифікація та розвиток конкурентних переваг організації з використанням таких інструментів, як «аналіз п'яти сил» Портера, три загальних рішення досягнення конкурентних переваг і ланцюг доданої вартості на прикладі використання інформаційних технологій.

Виклад основних результатів. Використання інформаційних систем для досягнення конкурентних переваг підприємства – це питання, що раніше мало висвітлювалось та має великий потенціал. З цією метою нами було застосовано методіку для аналізу галузей і вироблення стратегії бізнесу, що була розроблена Майклом Портером.

Аналіз моделі п'яти сил Портера.

Модель п'яти сил Майкла Портера – корисний інструмент для оцінки конкуренції в галузі і визначення відносної привабливості цієї галузі. М. Портер стверджує, що для проведення галузевого аналізу фірма повинна проаналізувати п'ять конкурентних сил (Baltzan & Phillips, 2010):

- 1) аналіз загрози появи продуктів-замінників;
- 2) аналіз загрози появи нових гравців;
- 3) аналіз ринкової влади постачальників;
- 4) аналіз ринкової влади споживачів;
- 5) аналіз рівня конкурентної боротьби.

Щоб вижити і досягти успіху, бізнес повинен розробляти і реалізувати стратегії, спрямовані на ефективну протидію вищезазначеним п'яти конкурентним силам. О'Брайн та Маракас (O'Brien & Marakas, 2011) зазначають, що організації можуть слідувати

однією з п'яти основних конкурентних стратегій, які засновані на трьох загальних стратегіях Портера з широким керівництвом за витратами, широкої диференціації і цілеспрямованої стратегії. П'ять конкурентних стратегій такі: управління витратами, диференціація, інновації, зростання і альянс. Тим часом інформаційні системи можуть бути вирішальним фактором цих конкурентних стратегій (табл. 1).

Крім зазначених п'яти основних стратегій досягнення конкурентних переваг, компанії можуть також приймати інші конкурентні рішення, які полегшуються інформаційними системами для формування їх конкурентної переваги. Деякі приклади включають (O'Brien & Marakas, 2011, Chui & Fleming, 2011):

- забезпечення постачання клієнтів або постачальників шляхом розширення відносин і побудови нових цінних відносин за допомогою систем/додатків управління взаємовідносинами з клієнтами/партнерами (наприклад, надання клієнтам банку безлічі точок доступу через телефони, Інтернет, факси, відео, мобільні пристрої, банкомати, філії, агенти банку);
- побудову витрат на перехід до іншого постачальника послуг через екстрамережі і пропріетарні програмні додатки (наприклад, зручний і корисний

Таблиця 1

П'ять конкурентних стратегій

Стратегія досягнення конкурентних переваг	Ролі інформаційних систем
Інновація	Організації можуть використовувати інформаційні системи для виявлення і створення (або сприяння у створенні) нових продуктів і послуг та/або для розробки нових/нішевих ринків і/або радикальної зміни бізнес-процесів за допомогою автоматизації (з використанням цифрового моделювання і моделювання продукту скоротити час і витрати на ринок (Chui & Fleming, 2011), а також працювати над новими ініціативами щодо створення чистого онлайн-бізнесу/операцій. Водночас Інтернет і телекомунікаційні мережі забезпечують найкращі можливості та можливості для інновацій. «Інновації» і «Відкриті інновації» – це два хороші приклади. В мережах, які дуже дорогі або незвичайні, для створення мереж існує велика кількість компонентів, а організації можуть комбінувати або рекомбінувати компоненти/частини в мережах для створення інновацій (Manyika, 2009). Тим часом багато людей підключаються через персональні комп'ютери, ноутбуки та інші мобільні пристрої через кабель та Інтернет, бездротові мережі, мобільні мережі, а також є багато можливостей для спільного створення бізнесу з клієнтами, зовнішніми партнерами і внутрішніми людьми.
Зростання	Організації можуть використовувати інформаційні системи для розширення внутрішніх і міжнародних операцій і/або диверсифікувати й інтегруватися в інші продукти і послуги, тобто створити глобальну інтрамережу і глобальну робочу платформу; або для встановлення багатоканальної стратегії для зростання (багатоканальна стратегія передбачає використання переваг як онлайн (або цифрових), так і автономних (або не цифрових) каналів) (Rigby, 2011).
Стратегічний альянс	Організації можуть використовувати інформаційні системи для створення відносин з партнерами через додатки, такий як розробка віртуальних організацій і міжорганізаційних інформаційних систем.
Диференціація	Організації можуть використовувати інформаційні системи для розробки диференційованих функцій і/або для зниження переваг диференціації конкурентів, тобто використання онлайн-чатів та соціальних мереж для кращого розуміння і обслуговування клієнтів; використання технології для створення інформованих компаній, що пропонують послугу з доданою вартістю і поліпшують призвичаєність клієнтів до вашого сайту/бізнесу (Booth, Roberts & Sikes, 2011); застосування передових і встановлених заходів для онлайн-операцій в офлайн-практиці (більш точні і систематичні способи вимірювання ефективності і ефективності реклами) (Manyika, 2009).
Управління витратами	Організації можуть використовувати інформаційні системи для кардинальної зміни вартості ведення бізнесу (Booth, Roberts & Sikes, 2011) або зменшити витрати на бізнес-процеси і/або знизити витрати клієнтів або постачальників, тобто використати онлайн-бізнес для споживачів, систему електронних закупівель для зниження експлуатаційних витрат.

сайт “Amazon” і платформа “Alibaba”), щоб клієнти або фірми-постачальники менш охоче оплачували витрати в часі, грошах, зусиллях і під час переходу до конкурентів компанії;

– підвищення бар’єрів для доступу шляхом поліпшення операцій і/або оптимізації/вирівнювання організаційної структури за рахунок збільшення обсягу або складності необхідних технологій (наприклад, пошукова система “Google” працює над оцифруванням майже кожного аспекту її роботи, щоб зробити платформу технологічно доступною компанією в світі).

Ланцюг доданої вартості.

Ще одним важливим концептом та інструментом, що може допомогти бізнесу визначити конкурентні переваги і можливості для стратегічного використання інформаційних систем, є ланцюг доданої вартості Портера. Підхід «ланцюга доданої вартості» розглядає організацію як ланцюжок або послідовність процесів і класифікує діяльність організації на дві категорії: основні види діяльності (наприклад, логістика, операції, збут і маркетинг, обслуговування клієнтів) і вторинні (наприклад, адміністрація, людські ресурси, технології, закупівлі) (O’Brien & Marakas, 2011, Laudon & Laudon, 2012). Ланцюг доданої вартості допомагає організації визначити «цінність» своїх бізнес-процесів для своїх клієнтів. Модель виділяє конкретні види діяльності в бізнесі, де конкурентні стратегії можуть бути найкращим чином застосовані і де інформаційні системи, швидше за все, будуть мати стратегічне вплив. Створюючи/додаючи цінність і тим самим створюючи конкурентні переваги, інформаційні системи можуть сприяти кожній частині ланцюга і розширенню кожної ланки (включаючи взаємодію із зовнішніми партнерами і стратегічними альянсами). Використовуючи інтернет-технології, організації також можуть створювати цінні веб-сторінки (Laudon & Laudon, 2012) або центри, що спрямовані на підвищення ефективності ланцюга доданої вартості і ланцюгів поставок шляхом створення цифрового зв’язку з клієнтами, постачальниками, партнерами; шляхом скорочення інформаційних прогалин/помилоч уздовж ланцюга (особливо попиту і пропозиції); шляхом поліпшення комунікації та співпраці.

У сучасну цифрову епоху фірми повинні мати більш динамічне уявлення про межі між фірмами, клієнтами і постачальниками як з питань конкуренції, так і щодо співробітництва з представниками галузі (Laudon & Laudon, 2012). Прикладом є те, як традиційні університети тепер конкурують з онлайн-навчанням та іншими організаціями, що займаються навчанням та розвитком.

Бізнес-екосистеми відносяться до «слабо зв’язаної, але незалежної мережі постачальників, дистриб’юторів, партнерів і стратегічних альянсів» (Laudon & Laudon, 2012). Чудовим прикладом бізнес-екосистем є мобільна інтернет-платформа;

виробники мобільних пристроїв, постачальники програмного забезпечення, фірми онлайн-послуг, постачальники інтернет-послуг працюють разом. Тим часом, щоб випередити конкурентів, організаціям необхідно активно створювати свої бізнес-екосистеми. Наприклад, дивлячись на конкуренцію між “Apple” і “Samsung”, можна сказати, що “Samsung” і раніше був гравцем на ринку апаратного забезпечення, тоді як “Apple” розвиває свою екосистему і останніми роками розвивається в галузі апаратного забезпечення, програмного забезпечення, обслуговування, контенту і підтримки клієнтів (Wagstaff, 2012). Так хто ж тепер краще?

Ще один термін відображає те ж значення, це «корпоративна конкуренція». Щоб досягти успіху на сучасному висококонкурентному ринку, фірми також повинні практикувати «корпоративну конкуренцію», оскільки не всі стратегічні альянси формуються з постачальниками або клієнтами. Спільна робота – це стратегія, за якої компанії одночасно співпрацюють і конкурують зі своїми конкурентами, постачальниками послуг (наприклад, підприємствами апаратного і програмного забезпечення), клієнтами (Pearlson & Saunders, 2004). Завдяки спільному використанню найкращий можливий результат для бізнесу може бути досягнутий шляхом оптимального поєднання конкуренції і співробітництва. Хорошим прикладом є “Covisint” (<https://en.wikipedia.org/wiki/Covisint>), який є електронним ринком автомобільної промисловості і підтримується конкурентами “GM”, “Ford”, “Daimler Chrysler” тощо. Переваги “Covisint” включають швидкість прийняття рішень, зниження витрат на ланцюжок поставок і велику чуйність в обслуговуванні клієнтів.

Недоліком корпоративної конкуренції є те, що його можуть розглядати як змову. Багато країн в чинному законодавстві мають засоби для запобігання антиконкурентній практиці або практиці утримання цін. Австралійська комісія з конкуренції і споживчих технологій (ACCC) наклала величезні грошові штрафи на компанії і директорів цих компаній, визнаних винними в ціновій змові.

Висновки. Організації можуть застосовувати такі інструменти, як модель аналізу п’яти сил Портера і ланцюг доданої вартості, для аналізу їх конкурентної позиції, вивчення конкурентних переваг і визначення відповідних стратегій досягнення конкурентних переваг. Інформаційні системи можуть відігравати дуже важливу роль в успіху конкурентних стратегій організації. Однак тільки використання стратегій досягнення конкурентних переваг не може вирішити всіх проблем підприємства. Для того щоб краще розуміти галузі компетенції одне одного, необхідно багато співпрацювати (Roberts & Sikes, 2008). Прозорість в плануванні і реалізації проектів інформаційних систем повинна бути видно керівникам бізнесу. Підзвітність проектів інформаційних систем повинна застосовуватися як до інформаційних систем, так і до бізнес-підрозділів організації.

Список літератури:

1. Ерохин Д.В. Теоретические основы оценки конкурентного потенциала промышленной фирмы / Д.В. Ерохин, Д.В. Галушко // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2006. – № 4 (12).
2. Сегментный подход и переориентация теории конкуренции / [С.Г. Светульников, В.Н. Киндеева, Я.Ю. Салихова]. – СПб. : СПбГУЭФ, 2006.
3. Юлдашева О.У. Теория и методология формирования и развития маркетингового потенциала фирмы / О.У. Юлдашева ; под ред. Г.Л. Багиева. – СПб. : Инфо-да, 2005.
4. Baltzan P. Business Driven Technology / P. Baltzan, A. Phillips. – 4 ed. – Boston : McGraw-Hill Irwin, 2010.
5. How strong is your IT strategy? / [A. Booth, R. Roberts, J.M Sikes] // McKinsey on Business Technology. – 2011. – № 23.
6. Chui M. Inside P&G's digital revolution / M. Chui, T. Fleming // McKinsey Quarterly. – 2011. – November.
7. Laudon K.C. Management information systems: Managing the digital firm / K.C. Laudon, J.P. Laudon. – 12 ed. – Prentice Hall, 2012.
8. Manyika J. Google's views on the future of business: An Interview with CEO Eric Schmidt / J. Manyika // McKinsey Quarterly. – 2008. – September. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.mckinseyquarterly.com/Googles_view_on_the_future_of_business_An_interview_with_CEO_Eric_Schmidt_2229.
9. O'Brien J.A. Management Information Systems / J.A. O'Brien, G.M. Marakas. – 10 ed. – N. -Y. : McGraw-Hill, 2011.
10. Pearlson K.E. Managing and Using Information Systems: A Strategic Approach / K.E. Pearlson, C.S. Saunders. – 2 ed. – Wiley, Danvers, 2004.
11. Rigby D. The Future of Shopping / D. Rigby // Harvard Business Review. – 2011. – December.
12. Wagstaff J. Samsung challenge: sold the phone, how to keep the customer / J. Wagstaff // Reuters. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.reuters.com/article/2012/09/06/us-samsung-ecosystem-idUSBRE8841J520120906?feedType=RSS&feedName=technologyNews&utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+reuters%2FtechnologyNews+%28Reuters+Technology+News%29.

УДК 338.24

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

СВІТОВИЙ ДОСВІД ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Севастьянов Р.В., Чеботаєва Ю.С. Світовий досвід ефективної організації та оплати праці на підприємстві. Проблеми наукової організації та оплати праці в Україні є актуальними в сучасних умовах. Тому удосконалення організації та оплати праці на вітчизняних підприємствах є важливим напрямом дослідження в Україні. У статті проаналізовано динаміку мінімальної та середньої заробітної плати в Україні та країнах ЄС. Визначено, що рівень оплати праці в Україні є надто низьким, особливо порівняно з високорозвиненими країнами. Здебільшого заробітна плата для найманих працівників є лише невеликою виплатою, яку можна порівняти із соціальною допомогою, що не сприяє зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці, зацікавленості триматися за своє робоче місце тощо.

Аналіз динаміки рівня мінімальної та середньої зарплати в Україні, ЄС та по деяких країнах Європи свідчить про неефективність наявних підходів до організації та оплати праці в Україні. Система оплати праці буде ефективною лише тоді, коли у сукупності задовольнятиме інтереси суб'єктів цих відносин. Тому використання передового досвіду високорозвинених країн є необхідністю під час побудови чи коригування системи оплати праці на вітчизняних підприємствах та окремих її складових.

У країнах з розвинутою ринковою економікою нагромаджено великий досвід застосування найрізноманітніших систем оплати праці. У статті досліджено особливості систем стимулювання в європейських країнах та зарубіжний досвід застосування системи матеріального заохочення персоналу.

Для вдосконалення організації та оплати праці в Україні мають використовуватися прогресивні здобутки світового досвіду у цій сфері. Зокрема, доцільно використовувати досвід деяких європейських країн і переходити на пряме оподаткування сукупного валового прибутку сім'ї, а також врахувати досвід розвинених країн щодо регулювання системи оплати праці та її окремих складових.

Ключові слова: організація праці, мінімальна зарплата, середня заробітна плата, системи оплати праці, стимулювання праці, державне регулювання відносин з оплати праці.

Севастьянов Р.В., Чеботаева Ю.С. Мировой опыт эффективной организации и оплаты труда на предприятии. Проблемы научной организации и оплаты труда в Украине являются актуальными в современных условиях. Поэтому совершенствование организации и оплаты труда на отечественных предприятиях является важным направлением исследования в Украине. В статье проанализирована динамика минимальной и средней заработной платы в Украине и странах ЕС. Определено, что уровень оплаты труда в Украине является слишком низким, особенно по сравнению с высокоразвитыми странами. Во многих случаях заработная плата для наемных работников является лишь небольшой выплатой, которую можно сравнить с социальной помощью. Она не способствует заинтересованности работников в достижении высоких конечных результатов труда, заинтересованности держаться за свое рабочее место и т. д.

Анализ динамики уровня минимальной и средней зарплаты в Украине, ЕС и по некоторым странам Европы свидетельствует о неэффективности существующих подходов к организации и оплате труда в Украине. Система оплаты труда будет эффективной только тогда, когда в совокупности будет удовлетворять интересы субъектов таких отношений. Поэтому использование передового опыта высокоразвитых стран является необходимостью при построении или корректировке системы оплаты труда на отечественных предприятиях и отдельных ее составляющих.

В странах с развитой рыночной экономикой накоплен большой опыт применения самых разнообразных систем оплаты труда. В статье исследованы особенности систем стимулирования в европейских странах и зарубежный опыт применения системы материального поощрения персонала.

Для совершенствования организации и оплаты труда в Украине должны использоваться прогрессивные достижения мирового опыта в этой сфере. В частности, целесообразно использовать опыт некоторых европейских стран и переходить на прямое налогообложение совокупного валового дохода семьи, а также учесть опыт развитых стран по регулированию системы оплаты труда и ее отдельных составляющих.

Ключевые слова: организация труда, минимальная зарплата, средняя заработная плата, системы оплаты труда, стимулирование труда, государственное регулирование отношений по оплате труда.

Sevast'yanov R.V., Chebotaeva Y.S. World experience of effective organization and remuneration at the enterprise. Problems of scientific organization and payment of labour in Ukraine are actual. Therefore an improvement of organization and payments of labour on the Ukrainian enterprises is important at the market of labour in Ukraine.

As a result of scientific research it is possible to do such conclusions: a level of salary in Ukraine is low in comparing to the developed countries. In many cases a payment of the hired workers is small. It can be compared to the social help which is not instrumental in the personal interest of workers in achievement of high end-point of labour.

An analysis of dynamics of level of minimum and middle salary is in Ukraine, EU specifies on unefficiency of existent methods to organization and salary in Ukraine. The system of payment of labour will be effective only then, when in an aggregate will satisfy interests of subjects of relations, related to payment of labour. Therefore the use of world experience of highly developed countries is actual at the improvement of the system of payment of labour on the Ukrainian enterprises.

In countries with the developed economy large experience of the use of the various systems of payment of labour is accumulated. In the article the features of the systems of stimulation of personnel are investigated in the European countries.

For the improvement of organization of payment of labour in Ukraine it is possible to draw on progressive accomplishments of world experience in this area.

It can be expedient to use experience of some European countries and pass to direct taxation of gross household income. It is also possible to take into account the experience of developed countries in the regulation of salary and its individual components.

Key words: organization of labour, minimum-wage, middle- wage, systems of payment of labour, stimulation of labour, government control of salary.

Постановка проблеми. Проблеми оплати праці в Україні є актуальними в контексті необхідності реформ та прогресивних зрушень.

Низький рівень заробітної плати, наявність заборгованості з її виплати, відсутність системного підходу до принципового вирішення проблем перешкоджають підвищенню рівня життя населення.

Ігнорування важливості оптимального відтворення робочої сили та відсутність ефективного стимулюючого механізму зумовили погіршення соціально-економічного стану основної частки населення. Заробітна плата стала своєрідним різновидом соціальної допомоги, не пов'язаною з результатами праці, а тому не дивно, що сьогодні низька заробітна плата сприяє

зниженню продуктивності та ефективності праці, обмежуючи розвиток творчої інтелектуальної праці, ведучи до деградації економіки, падіння інвестиційної активності. Усі ці негативні тенденції спричиняють руйнівний вплив на усі процеси економічного розвитку в країні, знижуючи якість робочої сили, зменшуючи трудовий потенціал, сприяючи розвитку тіньових процесів та відтоку талановитих працівників за кордон.

Удосконалення організації та оплати праці на вітчизняних підприємствах, обґрунтування встановленого її розміру та складових залишаються нагальними напрямками дослідження за умов розбудови ринку праці в Україні. Потрібен новий, ринковий підхід до визначення сутності соціально-економічного значення заробітної плати, її організації, обґрунтованої диференціації оплати праці з урахуванням сформованого вітчизняного та світового досвіду у цій сфері.

Підприємства країн ЄС, США, Японії пропонують широкий вибір інноваційних форм і систем оплати праці, способів використання інтелектуального, творчого та професійного потенціалу. Для надання заробітній платі сучасного значення відповідно до світових стандартів стандартів ЄС, потрібно вивчити досвід високорозвинених країн для відповідних змін у сфері організації оплати праці на вітчизняних підприємствах, формування в Україні ринкової системи, створення економіки нового типу та забезпечення на цій основі підвищення ефективності роботи підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні засади організації та оплати праці досліджуються та продовжують залишатися у центрі уваги вітчизняних та зарубіжних вчених.

Дослідженню проблем організації заробітної плати, визначенню її сутності в умовах реформування ринкових відносин в Україні приділено достатньо уваги з боку таких вітчизняних вчених-економістів, як, зокрема, В.В. Баранов, К.Г. Жуліна, С.А. Іванова, А.М. Колот, Г.Т. Куліков, С.А. Матюх, Ю.О. Мензарєва, І.І. Оголева, О.М. Поплавська, Г.І. Тибінка, Ю.В. Штик [1; 2; 9–13; 15]. Вирішенням аналогічних проблем щодо ефективної організації та оплати праці займаються також і російські вчені, і зарубіжні науковці. Так, серед вчених високорозвинених країн вагомий внесок у розробку проблем регулювання заробітної плати та організації праці здійснили А. Маршалл, Дж.М. Кейнс, П. Самуельсон, В. Майер, А. Маслоу, К.Р. Макконелл, Е. Мейо та інші [15].

Попри наявність чималої кількості наукових досліджень з організації та оплати праці, варто звернути увагу на недостатню кількість розроблених теорій з окресленої тематики потребам економічних реалій, що склалися в Україні, їх певну неефективність та неадаптованість наявного зарубіжного досвіду до застосування в умовах вітчизняних підприємств.

Через це особливого значення набуває вивчення зарубіжного досвіду з організації та оплати праці в контексті вирішення нагальних проблем розвитку вітчизняної економіки. Саме цим і обумовлено вибір теми та визначено мету нашого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження світового досвіду ефективної організації та оплати праці на підприємстві для можливості його адаптації в умовах вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень оплати праці в Україні є порівняно низьким. Здебільшого заробітна плата для найманих працівників є лише невеликою виплатою, яку можна порівняти із соціальною допомогою, що не сприяє не лише зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці, але й зацікавленості триматися за своє робоче місце. Роботодавці не завжди зацікавлені мотивувати підвищення рівня продуктивності праці, оскільки значно вигідніше утримувати дешеву робочу силу, аніж витрачати кошти на придбання інноваційної техніки та технологій.

Розглянемо динаміку рівня мінімальної та середньої заробітної плати в Україні за 2000–2017 рр., що наведена графічно на рис. 1.

Станом на 1 січня 2017 р. 22 з 28 держав-членів Європейського Союзу мають законодавчо встановлений розмір мінімальної зарплати. Данія, Італія, Кіпр, Австрія, Фінляндія і Швеція не мають такого поняття [4].

Динаміка рівня мінімальної зарплати в ЄС за 2008–2017 рр. та рівень встановленої середньої заробітної плати по країнах Європи станом на 2015 р. наведені графічно на рис. 2 та 3 відповідно.

Як свідчать дані рис. 2, 3, мінімальна зарплата складає приблизно 39–64% середньої заробітної плати у відповідній країні.

Щодо рівня мінімальної зарплати станом на січень 2017 р. можна зауважити таке [6]:

- мінімальну зарплату нижче 500 євро за місяць мали десять держав-членів, розташованих в східній частині ЄС, а саме Болгарія (235 євро), Румунія (275 євро), Латвія і Литва (по 380 євро), Чехія (407 євро), Угорщина (412 євро), Хорватія (433 євро), Словаччина (435 євро), Польща (453 євро) та Естонія (470 євро);

- мінімальна заробітна плата складала від 500 до 1 000 євро в місяць у п'яти інших країнах ЄС, розташованих на півдні ЄС, а саме Португалії (650 євро), Греції (684 євро), Мальті (736 євро), Словенії (805 євро) та Іспанії (826 євро);

- мінімальна зарплата перевищила рівень 1 000 євро на місяць у решті семи державах-членах, всі з яких розташовані на Заході і півночі ЄС, а саме у Великій Британії (1 397 євро), Франції (1 480 євро), Німеччині (1 498 євро), Бельгії (1 532 євро), Нідерландах (1 552 євро), Ірландії (1 563 євро) і Люксембурзі (1 999 євро).

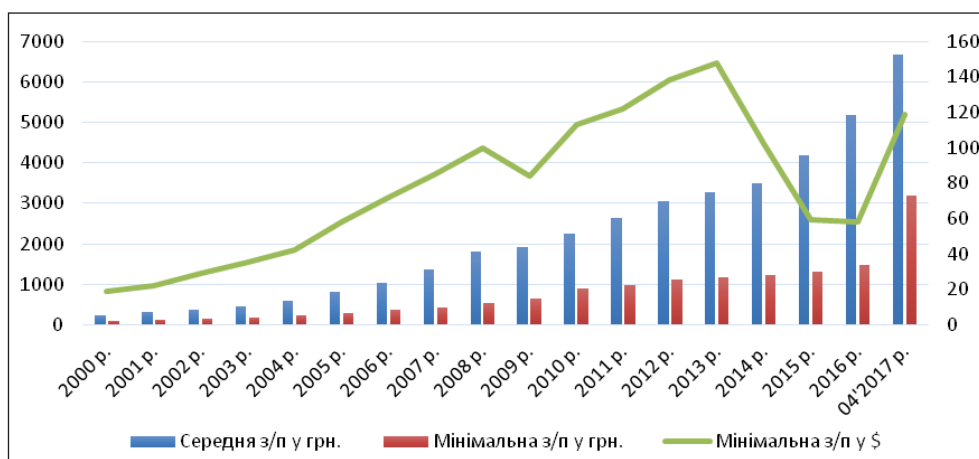


Рис. 1. Динаміка мінімальної та середньої зарплати в Україні

Джерело: складено за [3]

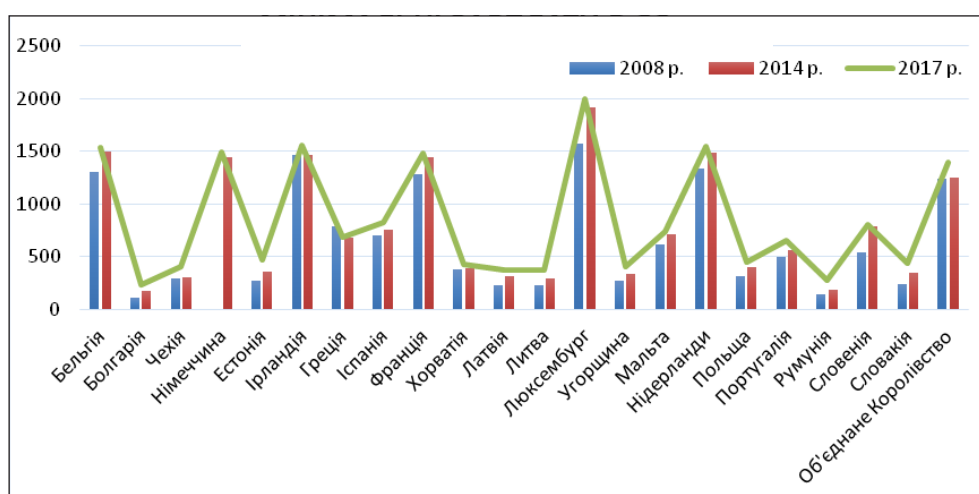


Рис. 2. Динаміка мінімальних зарплат у країнах ЄС

Джерело: складено за [4]

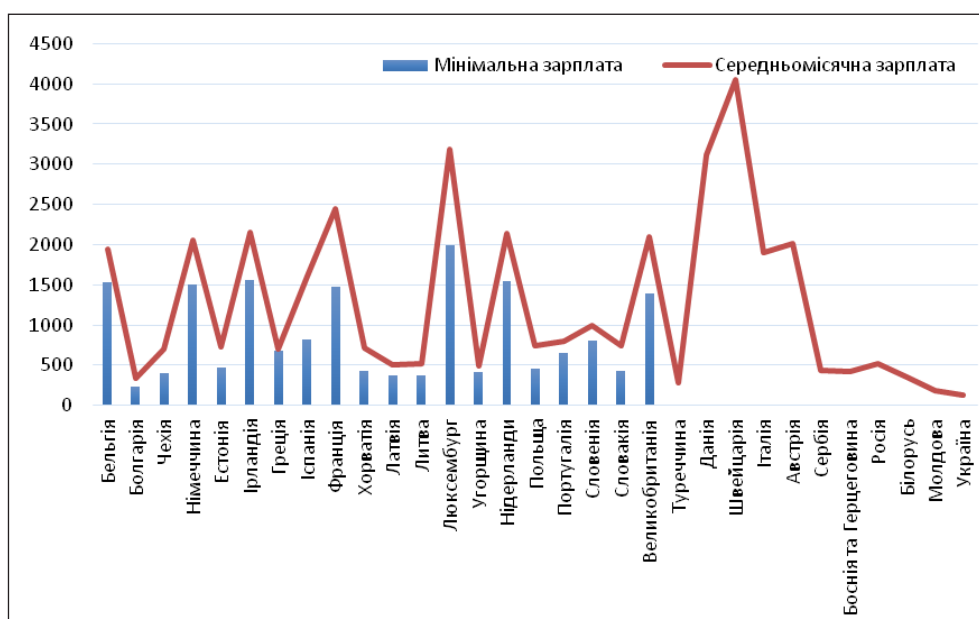


Рис. 3. Розмір середньомісячної зарплати в Європі

Джерело: складено за [5]

Для порівняння, федеральна мінімальна зарплата в США становила 1 192 євро на місяць в січні 2017 р. [5; 6].

Попри істотний розрив у мінімальних зарплатах по країнах ЄС, він компенсується суттєвим розривом у рівнях цін у різних країнах ЄС. Наприклад, в Люксембурзі він в три рази вищий, ніж у Болгарії [6]. Щодо України, то маємо знову ж таки суттєвий розрив у рівнях середньої заробітної плати по регіонах та в країні загалом [7]. Різниця у середній зарплаті між регіонами станом на 2016 р. суттєва. Якщо у Києві це 8 648 грн., то у Київській області вже 5 229 грн., а в інших областях цифра коливається у межах 3,5–5,5 тис. грн. [8].

Наведені дані свідчать про неефективність наявних підходів до організації та оплати праці в Україні. Система оплати праці буде ефективною лише тоді, коли у сукупності задовольнятиме інтереси суб'єктів відносин, пов'язаних з оплатою праці. Проте у будь-якому разі завжди будуть сторони чи окремі суб'єкти таких відносин, яких не задовольнятимуть ті чи інші аспекти системи оплати праці чи її рівня. Тому використання передового досвіду високорозвинених країн є необхідністю під час побудови чи коригування системи оплати праці на вітчизняних підприємствах та окремих її складових.

У країнах з тривалою історією та розвинутою ринковою економікою нагромаджено великий досвід застосування найрізноманітніших систем оплати праці. Системи оплати праці різних країн характеризуються своїми відмінними ознаками: зокрема, Швеції – солідарною заробітною платою; Японії – оплатою за стаж; Німеччини – стимулюванням зростання продуктивності; США – оплатою за кваліфікацію; Великобританії – оплатою за індивідуальними контрактами; Франції – індивідуалізацією зарплати; Італії – виплатою колективних та індивідуальних надбавок до галузевої тарифної ставки і надбавками у зв'язку зі зростанням вартості життя. Одночасно спостерігається загальна спрямованість систем оплати праці на підвищення ефективності виробництва [9]. У перелічених країнах, і не лише в них, за державою залишаються функції створення єдиної нормативно-інформаційної бази, яка дає змогу ефективно вирішувати весь комплекс господарських, технічних і соціальних питань у межах підприємства. При цьому в усіх випадках норми праці встановлюються безпосередньо на підприємствах за практичної допомоги некомерційних та приватних консультативних центрів, асоціацій тощо.

Виходячи із наявного досвіду зарубіжних країн, усі чинники, які формують систему оплати праці та її рівень, розділяють на ринкові та неринкові, а сам механізм державного регулювання оплати праці в країнах ЄС базується на співвідношенні таких складових: 1) МЗП, граничні розміри її зростання у період інфляції, податкова політика – на державному рівні регулювання; 2) загальний порядок індексації

доходів, форми і системи оплати праці тощо – сфера колективно-договірного регулювання на галузевому рівні; 3) розміри тарифних ставок і окладів, доплат та надбавок – визначаються колективними договорами; 4) середня зарплата – формується ринком робочої сили [10].

В країнах Західної Європи використовуються три моделі стимулювання праці: безпреміальна (функції кращої мотивації праці виконує заробітна плата); преміальна, що додатково включає виплати пов'язані з розміром доходу чи прибутку підприємства; преміальна, що передбачає виплати пов'язані з індивідуальними результатами праці. Преміальні моделі оплати праці функціонують через участь у прибутках (річна диференційована винагорода з прибутку підприємства); через участь у доходах (з суми доходу кожному працівникові видається винагорода, пов'язана з виконанням завдання і не залежить від прибутку); через участь у капіталі (робітники одержують премії у вигляді акцій по їх номінальній вартості).

Особливістю систем стимулювання у європейських країнах є широке поширення заохочень за впровадження різноманітних нововведень. Вартим уваги є зарубіжний досвід формування та застосування системи матеріального заохочення персоналу, де визначальними елементами є використання тарифної системи; застосування прогресивних форм оплати праці; вища оплата розумової праці; істотна індивідуалізація заробітної плати. У галузевих угодах країн ЄС основна увага приділяється питанням диференціації тарифних ставок працівників за основними професійно-посадовими групами і особливостями оплати праці окремих професій працівників. При цьому пропонується відійти від практики встановлення мінімальних тарифних ставок і взяти за основу принцип кратності МЗП.

Враховуючи вищевикладене, можемо сказати, що європейський досвід країн з ринковою економікою свідчить про державне регулювання відносин з оплати праці через ефективні механізми державних гарантій та оподаткування, що є абсолютно необхідним і доцільним взяття до уваги в нашій країні. Адже результати реформування української економіки свідчать поки що про негативні наслідки фактичного виходу держави зі сфери регулювання відносин у сфері оплати праці та використання неадекватних ринковій економіці механізмів.

Сьогодні у країнах з розвинутою ринковою економікою важлива увага приділяється посиленню стимулюючої ролі тарифної заробітної плати через застосування концепції гнучкого тарифу. Сутність її полягає в тому, що тарифна заробітна плата поряд із своїм основним завданням має стимулювати підвищення кваліфікації працівників виконує функції стимулювання індивідуальних результатів їхньої праці, насамперед виробіток і якість продукції. На базі концепції гнучкого тарифу зарубіжними фахівцями розроблено модель заробітної плати, в якій

розмір тарифу поставлений в залежність від результативності праці [11].

Досвід європейських країн зі стійкою ринковою економікою до мінімальних державних гарантій у сфері оплати праці включає МЗП і прожитковий мінімум, порядок їх зміни залежно від зростання цін, порядок регулювання оплати праці залежно від місця проживання, шкідливості праці. Більше того, існують такі критерії, як «потреби працівників та їх сімей» і «вартості життя», що включені у законодавствах більше 60% європейських країн. При цьому МЗП не розроблялася, щоб бути інструментом політики заробітної плати, а історично призначалася для захисту найуразливіших категорій працівників.

У сучасній зарубіжній практиці мають місце два підходи до встановлення МЗП: 1) встановлення «споживчого кошика» життєво важливих товарів і послуг у вартісному вираженні; 2) співвідношення рівня МЗП з рівнем сформованої заробітної плати [12].

Встановлення рівня МЗП має свої особливості в різних країнах, оскільки в одних країнах МЗП визначається законодавчими органами, а в інших країнах передбачається МЗП за галузями економіки чи професіями. В Україні ж мінімальний розмір оплати праці встановлюється одночасно на всій її території для всіх працівників (які відносяться до працездатного населення). Однак високий рівень інфляції загалом зменшує реальну вартість заробітної плати на ринку споживчих послуг. Тому для вирівнювання заробітної плати та відновлення купівельної спроможності населення проводять індексацію через поєднання централізованих та колективно-договірних методів. Отже, існують усі підстави вважати, що МЗП є політичним інструментом, який підходить тільки для економічно розвинених країн.

Ще однією особливістю організації оплати праці на зарубіжних підприємствах країн ЄС є широке поширення індивідуальної оплати праці, яку слід використовувати як під час регулярного оцінювання досягнень персоналу (рейтинг працівників, безтарифні системи), так і за допомогою особливої структури тарифної системи («плаваючі» розряди). В Україні вже використовується багаторівнева тарифна сітка, що дає можливість коригувати тарифні ставки залежно від рівня складності роботи, посади та кваліфікації працівника. Вона застосовується переважно у бюджетних установах, організаціях та підприємствах, проте майже не використовують її чи не беруть до уваги під час розроблення систем оплати праці у приватному секторі.

Удосконалення системи регулювання оплати праці в Україні С.А. Матюх розглядає через такі три етапи реформування [13]:

- перший етап повинен складатися із системи заходів, спрямованих на створення економічної основи підвищення заробітної плати;

- другий повинен бути спрямований на відновлення заробітною платою відтворювальної функції на регіональному рівні;

- реалізація третього має відбуватися на рівні району, сприяючи підвищенню державних гарантій в оплаті праці, забезпеченню основ розширеного відтворення людських ресурсів, створенню передумов неухильного зростання заробітної плати.

Підвищення рівня оплати праці має проводитись за умов посилення діалогу на всіх рівнях, особливо на галузевому рівні, де можна безпосередньо закласти необхідні умови та механізми вирішення більшості проблем оплати праці найманих працівників відповідного виду економічної діяльності: підвищення її рівня, відродження основних функцій зарплати як економічної категорії, ув'язування із кваліфікацією та складністю робіт тощо. Одним із варіантів деякі експерти називають введення та застосування мінімальних галузевих стандартів оплати праці, які б виконували роль своєрідного нормативного орієнтиру, на якому б будувалася система оплати праці найманих працівників підприємств виробничої сфери. Сьогодні розрахунки мінімального галузевого рівня стандарту оплати праці, які існують в Україні, є досить складними та важкими з технічної точки зору, а тому підлягають перегляду та вдосконаленню.

Окремого вирішення потребують проблеми організації та встановлення оплати праці працівникам бюджетної сфери. Основними проблемами в оплаті праці працівників бюджетної сфери в Україні є такі [11]: недотримання міжкваліфікаційних співвідношень, яке призводить до виникнення диспропорцій у рівнях оплати праці працівників однакової кваліфікації, які виконують подібну за складністю та функціональними ознаками роботу; недотримання міжгалузевих співвідношень в оплаті праці, яке виникло внаслідок підвищення тарифних розрядів для окремих закладів бюджетної сфери; рівень оплати праці фахівців бюджетної сфери вищої кваліфікаційної категорії не відповідає критеріям гідної оцінки їхнього рівня професійної кваліфікації; ЄТС працівників бюджетної сфери базується на МЗП, яка є досить низькою, оскільки спирається на величину прожиткового мінімуму, яка в сучасних умовах не відповідає соціальним стандартам загалом.

Наявний іноземний досвід побудови ефективних систем оплати праці державних службовців вказує на існування таких основних принципів, за якими повинна бути сформована нова система матеріального стимулювання у цій сфері: збільшення питомої ваги посадового окладу у структурі заробітної плати державного службовця; збільшення розміру мінімального посадового окладу, доведення його до розміру заробітної плати на посадах, які можуть бути порівняні за складністю та відповідальністю з аналогічними посадами у недержавному секторі економіки; збільшення значущості доплат за ранг та, відповідно, вдосконалення підходів щодо його присвоєння; дотримання науково обґрунтованих принципів диференціації посадових окладів;

запровадження гнучких систем колективного та індивідуального преміювання [14]. Перерахованим принципам повинна передувати система заходів формування, підготовки та їх впровадження у бюджетній сфері, яка за своєю сутністю є складнішою порівняно з іншими.

Таким чином, для вдосконалення організації та оплати праці в Україні мають використовуватися прогресивні здобутки світового досвіду у цій сфері. Зокрема, доцільно використати досвід деяких європейських країн і переходити на пряме оподаткування сукупного валового прибутку сім'ї, яке відбувається не на проміжних стадіях отримання прибутку, а на кінцевій. Також вартим уваги є врахування досвіду розвинених країн щодо регулювання системи оплати праці та її окремих складових.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дає змогу зробити певні висновки:

- для України з наявних систем оплати праці успішною може виявитись орієнтація на досвід Німеччини та Великобританії, де система оплати праці побудована на стимулюванні зростання продуктивності та використанні індивідуальних контрактів; це може дати змогу ефективніше мотивувати працівників та краще захищати їх права;
- в Україні має широко застосовуватися преміальна система оплати праці для диференціації розмірів заробітної плати залежно від індивідуальних результатів праці кожного працюючого;

– корисним для України може бути використання такої моделі формування мінімального розміру зарплати, яка визначатиметься у загальнонаціональних колективних угодах, щорічно переглядатиметься й поширюватиметься на всіх зайнятих; значне перевищення розміру мінімальної оплати праці прожиткового мінімуму та допомоги з безробіття необхідне для мотивації безробітних до пошуку роботи;

– в Україні повинна проводитися вибіркова індексація заробітної плати: для найманих працівників з низьким рівнем доходів – повністю, а з високим рівнем доходів – частково.

Загалом управління сферою оплати праці вимагає постійного контролю відповідно до змін внутрішніх та зовнішніх чинників. Таке управління має ґрунтуватись на динаміці та структурі ВВП, купівельній спроможності національної валюти, ставках оподаткування фізичних осіб, мінімальних соціальних стандартах, тарифах на житлово-комунальне обслуговування та послуги транспорту для населення, формуванні та використанні коштів бюджетних і не бюджетних фондів, затвердженні розміру, порядку нарахування та розрахунку пенсій та соціальної допомоги, упорядкуванні системи надання грошової допомоги та компенсацій, індексації доходів та заощаджень. Усі перераховані заходи у системі організації та регулювання заробітної плати дадуть змогу вирішити значну частину наявних проблем цій надзвичайно важливій сфері.

Список літератури:

1. Штик Ю.В. Організація оплати праці на підприємстві в сучасних умовах економічного розвитку України / Ю.В. Штик, І.І. Оголева // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 1. – С. 256-259. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2014_1_40.
2. Мензарєва І.О. Організація оплати праці на підприємстві / І.О. Мензарєва // Управління розвитком. – 2014. – № 13. – С. 56–58. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_13_25.
3. Динаміка мінімальної та середньої заробітної плати в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fakty.ictv.ua/wp-content/uploads/2017/06/07/1496844072-7532.png>.
4. National minimum wages in EU: Eurostat – Newsrelease [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7860532/3-10022017-AP-EN.pdf/b5027315-0570-45df-9eb6-0cfda2f13dbc>.
5. Карта європейських зарплат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://24tv.ua/rozmir_seredomisyachnoyi_zarplati_v_krayinah_yevropi_infografika_n552142.
6. Мінімальна зарплата в ЄС: від 235 євро в Болгарії до 1 999 євро у Люксембурзі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/news/2017/02/12/7135158>.
7. Середня зарплата по Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/average>.
8. Як змінювалася середня та мінімальна зарплата в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fakty.ictv.ua/ua/ukraine/20170607-yak-zminyuvalasya-serednya-ta-minimalna-zarplata-v-ukrayini-infografika>.
9. Колот А.М. Зарубіжний досвід матеріального стимулювання персоналу / А.М. Колот // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 1. – 28 с.
10. Дослідження проблем оплати праці: порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС) : [монографія] / [А.М. Колот, Г.Т. Куліков, О.М. Поплавська та ін.]. – К. : КНЕУ, 2008. – 274 с.
11. Ти́бінка Г.І. Організаційно-економічний механізм регулювання оплати праці в господарській системі України / Г.І. Ти́бінка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/03/dis_Tybinka.pdf.
12. Жулина Е.Г. Европейские системы оплаты труда / Е.Г. Жулина, Н.А. Иванова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cozap.com.ua/text/19857>.
13. Матюх С.А. Удосконалення оплати праці в Україні на основі використання досвіду країн європейського союзу : автореф. дис. ... канд. екон. наук / С.А. Матюх ; Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2007. – 23 с.
14. Основні підходи щодо реформування політики оплати праці в Україні : інформаційна записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lir.lg.ua/docs/.../Inform_zap_Tigipko.doc.
15. Баранов В.В. Світовий досвід побудови ефективної системи оплати праці на підприємстві / В.В. Баранов // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Вип. 20. – Ч. 1. – С. 139–145.

Сердюков К.Г., к.е.н., доцент,
директор
*Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету*

РОЗРОБЛЕННЯ АРХІТЕКТУРИ РОЗПОДІЛУ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ В ІНТЕГРОВАНОМУ АКЦІОНЕРНОМУ ТОВАРИСТВІ

Сердюков К.Г. Розроблення архітектури розподілу корпоративного контролю в інтегрованому акціонерному товаристві. У статті висвітлено методологію управління реалізацією та розподілом корпоративного контролю на основі формування архітектурного представлення інтегрованого акціонерного товариства. Корпоративна архітектура розглянута як інструмент гармонізації інтересів стейкхолдерів акціонерного товариства та як засіб трансляції узгодженого бачення на оперативні рішення менеджменту корпорації. Ця пропозиція розширює розуміння корпоративної архітектури щодо наявних підходів її представлення як складника корпоративної інформаційної системи. Для цього виокремлено рішення корпоративного рівня, які далі співвіднесені з бізнес-архітектурою та сферами прояву корпоративних конфліктів.

Ключові слова: корпоративне управління, інтегрована корпоративна структура, корпоративна архітектура, моделювання, корпоративні права, корпоративний контроль, інтереси стейкхолдерів.

Сердюков К.Г. Разработка архитектуры распределения корпоративного контроля в интегрированном акционерном обществе. В статье представлена методология управления реализацией и распределением корпоративного контроля на основе формирования архитектурных описаний интегрированного акционерного общества. Корпоративная архитектура рассмотрена как инструмент гармонизации интересов стейкхолдеров акционерного общества и как средство трансляции согласованного видения на оперативные решения менеджмента корпорации. Это предположение расширяет понимание корпоративной архитектуры по отношению к наиболее распространенному ее пониманию как элемента корпоративной информационной системы. В рамках такого расширения выделены области принятия решений корпоративного уровня, соотношенные с бизнес-архитектурой и сферами проявления корпоративных конфликтов.

Ключевые слова: корпоративное управление, интегрированная корпоративная структура, корпоративная архитектура, моделирование, корпоративные права, корпоративный контроль, интересы стейкхолдеров.

Serdyukov K.G. The architecture development for the integrated joint stock company corporate control distribution. The article is devoted to the methodology development of corporate control implementation and distribution. It is based on the usage of architectural approach for the integrated joint stock company representation. The corporate architecture is considered as a tool for harmonizing the interests of company stakeholders and as a tool of broadcasting coherent vision for operational decision of corporation management. This approach extends the understanding of corporate architecture in relation to existing approaches to corporate architecture presentation as a component of the information system. For this purpose in the article outlined the solution of corporate level. These solutions of corporate level are further correlated with business architecture and spheres of manifestation of corporate conflicts.

Key words: corporate governance, integrated corporate structure, corporate architecture, modeling, corporate rights, corporate control, interests of stakeholders.

Постановка проблеми. Формування в національній економічній системі потужного корпоративного сектору значно актуалізувало питання розподілу та реалізації корпоративного контролю. Доречність проведення наукових розробок у цій сфері об'єктивно пояснюється необхідністю ведення діяльності та прийняття рішень в умовах відділення прав власності від функції управління навіть на рівні окремого акціонерного товариства. Актуальність питань формування дієвої системи корпоративного контролю ще більше підвищується для акціонерних

товариств із широким розподілом корпоративних прав між окремими акціонерами та інтегрованих об'єднань підприємств зі значною диверсифікацією активів чи диверсифікацією напрямів діяльності. Більше того, якщо йдеться про інтегровані корпоративні структури (ІКС), у рамках яких відбувається взаємодія доволі широкого переліку суб'єктів господарювання, об'єднаних навколо певного корпоративного центру чи материнської компанії, ще більше зростає необхідність розвитку методології реалізації та розподілу контролю.

Саме тому вельми необхідним є формування інструментарію формування такої системи корпоративного контролю, яка буде враховувати всі можливі варіанти розподілу відносин власності у взаємозв'язку з інтересами стейкхолдерів. Одним із таких інструментів розподілу контролю виступає моделювання корпоративної архітектури, яку Л.Ю. Григор'єв із співавторами [1] визначає як «загальну модель бізнесу, що визначає політику інвесторів, стратегії, продукти, технології, процеси й інформаційну підтримку діяльності». Звернемо увагу, що розроблення корпоративної архітектури виходить за межі таких питань, як формування організаційних структур чи регламентація взаємодії керівних органів корпоративного управління. Більше того, побудова корпоративної архітектури не є тотожною процесу формування управлінської ієрархії, адже у першому випадку увага зосереджується на формуванні певної бізнес-моделі корпорації з оптимізацією відносин між її компонентами замість простого розподілу функцій управління між організаційними рівнями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання формування корпоративної архітектури, з одного боку, доволі докладно представлені в економічній літературі, але переважно з погляду формування інформаційного забезпечення менеджменту ІКС. Це пов'язано з тим, що перший розробник архітектурної методології Дж. Захман [2] використовував архітектурні моделі для зв'язування бізнес-вимог із боку певного підприємства з їх трансляцією за рівнями ієрархії підприємства та його інформаційними системами. Вважається що модель Дж. Захмана [2] містить найбільш повний перелік компонентів архітектури, але не придатна для повної практичної реалізації. У практиці формування корпоративних інформаційних систем найбільш поширеними є підхід TOGAF [3], що визначає архітектуру як «фундаментальну організацію підприємства у зв'язку з керівними принципами його життєдіяльності» та надає перелік основних її компонентів.

Доволі поширеними підходами до визначення архітектури є такі архітектурні нотації, як Business Architecture Body of Knowledge [4] або Strategic Architecture Model [5] та низка інших. Кожна з них визначає свій перелік компонентів архітектури, які мають знайти відображення або впливають на корпоративну інформаційну систему. Вагомість архітектурного моделювання складних систем (ІКС належать саме до таких систем) підтверджує навіть наявність стандарту ISO 42010 [6], який тлумачить архітектуру через визначення «властивостей системи в її оточенні, які втілені в її елементах, відносинах та конкретних принципах життєдіяльності».

Прийняття підходу до формування корпоративної архітектури бачиться вельми цінним з огляду на можливість формування успішної системи корпоративного управління. У цьому визначенні «успішність»

системи базується на роботах В. Мізгуліна [7] та В.Ю. Ніколенко [8], які розглядають успішність через максимально можливе задоволення інтересів усіх зацікавлених сторін (це у цілому відповідає положенням стандарту ISO 42010). Таке задоволення інтересів доволі часто відносять до завдань корпоративного менеджменту. Наприклад, О.М. Скібіцький [9, с. 44] зводить мету корпоративного управління до «забезпечення успіху корпорації на основі балансу інтересів зацікавлених сторін». О.С. Попов [10, с. 70], своєю чергою, наголошує на необхідності «досягнення консенсусу між різними суб'єктами корпоративних відносин». Отже, цілком доречним бачиться введення критерію узгодженості елементів архітектурної моделі як успішності системи корпоративного управління, що, на жаль, дотепер не отримало належного науково-методичного обґрунтування.

Означена вище потреба формування корпоративної архітектури стикається з проблемою адекватного співвіднесення даної архітектури з механізмом розподілу та реалізації корпоративного контролю. Така проблема пояснюється невідповідністю між широтою архітектурного підходу та доволі вузьким розумінням корпоративного контролю (КК) в розробках значного переліку вчених. Дійсно, здебільшого вчені-економісти [11–13] розглядають корпоративний контроль через надання власникам можливості приймати чи коригувати управлінські рішення та здійснювати певні контрольні функції щодо нівелювання опортуністичної поведінки менеджменту акціонерного товариства. При цьому таке відносно вузьке розуміння корпоративного контролю присутнє в рамках управлінського (розглядається К. Майером [11] як «представництво інтересів через вище керівництво»), акціонерного (визначається В.А. Євтушевським [12] через «володіння кількістю прав в ІКС») та мотиваційного (розуміється Я.М. Гритансом [13] через наявність «вирішального впливу на діяльність учасників корпоративних відносин») підходів до визначення його змісту.

У будь-якому разі, слід погодитися з Я.М. Гритансом [13, с. 6] відносно того, що природа корпоративного контролю міститься у прагненні учасників корпоративних відносин контролювати інтереси інших. Разом із тим вельми показовим щодо тренду в трансформації цього поняття є визначення Н.Г. Нікіфоровою [14] корпоративного контролю через права «стейкхолдерів визначати стратегію розвитку акціонерного товариства й контролювати реалізацію такої стратегії в межах реалізації власних інтересів». Таке розширене розуміння корпоративного контролю вимагає не тільки визначення чіткого визначення переліку всіх стейкхолдерів з їх інтересами. Потрібним також є визначення відповідності цих інтересів типам та рівням прийняття управлінських рішень. Досягти такої відповідності можна саме за рахунок використання архітектурного підходу до опису роботи інтегрованої корпоративної структури.

Формування системи розподілу корпоративного контролю має відбуватися з урахуванням інтересів максимально широкого переліку стейкхолдерів акціонерного товариства. При цьому стейкхолдерами мають виступати не лише власники акціонерного капіталу та вище керівництво ІКС. Тут слід підтримати думку І.Н. Долматової [15] щодо виокремлення групи стратегічних стейкхолдерів, без яких унеможливаються функціонування та розвиток ІКС. Саме сфера перетину інтересів стратегічних стейкхолдерів, яка окреслена в [15], визначатиме особливості реалізації корпоративного контролю та може бути використана нами для визначення переліку й змістовного наповнення елементів корпоративної архітектури. Разом із тим слід урахувати, що розгортання системи корпоративного контролю не може обмежуватися лише стратегічним рівнем та відповідними до нього стейкхолдерами. Тут слід звернути увагу на твердження О.М. Єзерської [16], що конфлікти між інтересами власників та менеджерів можуть розгоратися в рамках рішення щодо параметрів руху грошового потоку.

Ми підтримуємо думку [17] про те, що механізми корпоративного контролю переважно пов'язані з моніторингом довгострокових стратегічних рішень акціонерного товариства. Відповідно, актуальним завданням є підсилення оперативного складника, чого можна досягти додаванням відповідних важелів та інструментів до механізму корпоративного контролю. На нашу думку, це завдання вирішується майже автоматично у разі утворення належної корпоративної архітектури з чітким підпорядкуванням її рівнів. При цьому вирішується проблема відсутності єдності розуміння різними авторами рішень та граничного рівня реалізації впливів із боку корпоративного управління.

Постановка завдання. Метою дослідження є розвиток теоретико-методологічних положень щодо організації управління реалізацією та розподілом корпоративного контролю на основі архітектурної моделі інтегрованого акціонерного товариства.

Виклад основних результатів. Основу реалізації мети статті становить авторська гіпотеза щодо розгляду архітектурного моделювання як основи формування цілісного уявлення про всі аспекти функціонування та розвитку корпоративного утворення, які мають охоплюватися системою корпоративного контролю. Такий підхід дає змогу розгортати систему контролю для будь-якого з наведених вище підходів до його розуміння (вузького та широкого) та поза залежністю від визначення сфери впливу системи корпоративного управління.

Для цього ми передусім приймаємо за основу підхід [1] до виділення на архітектурному рівні трьох головних систем управління: корпоративного, стратегічного та операційного. Корпоративне управління у цьому разі може розглядатися або як діяльність вищого керівництва акціонерного това-

риства, або як система взаємодії між учасниками корпоративних відносин, або як синонім до управління корпорацією. За будь-якого підходу система корпоративного контролю відбиватиме розподіл влади між рівнями рішень, що приймаються в ІКС. Головним завданням, яке має найбільшу складність, тут постане чітке визначення ієрархії розподілу корпоративного контролю в акціонерному товаристві.

Дійсно, в умовах ІКС та перехресного володіння пакетами корпоративних прав завдання побудови подібної ієрархії значно ускладнюється, що призводить до зростання кількості корпоративних конфліктів. Вагомість завдання щодо визначення такої ієрархії розподілу контролю пояснюється тим, що саме вона в решті решт становитиме підґрунтя для формування дієвої корпоративної архітектури, розгорнутої відповідно до ISO 42010. Як практичне втілення вимог архітектурних стандартів будемо орієнтуватися на розробки А. Турханова [16], в яких розвинуто підхід до побудови холархії складних систем. На нашу думку, саме утворення системної холархії (складної ієрархії) має постати основою для моделювання розподілу корпоративного контролю в ІКС. При цьому опис такої холархії доречно здійснювати з використанням стандарту архітектурного моделювання ArchiMate [17], який у цілому відповідає методології TOGAF [3].

Отже, орієнтуючись на [3; 17], визначимо перелік компонентів архітектурної моделі ІКС та співвіднесимо їх із корпоративними рішеннями, вздовж яких має розгортатися система корпоративного контролю. Для цього означимо перелік компонентів моделі у вигляді поданої на рис. 1 легенди. Комбінування цих блоків дасть змогу створити описи корпоративної архітектури ІКС, які допомагають урахувати різні погляди на функціонування та розвиток корпоративного утворення. Зазначимо, що подана на рис. 1 схема (як і всі схеми, представлені у цій статті) виконана в програмному середовищі Archi, а опис її елементів є стандартизованим (детальне представлення даного стандарту подано у [17]).

Приймаючи для формування системної холархії ІКС вимоги ISO 42010, зробимо наголос на доречності побудови системи корпоративного контролю у розрізі відносин «частина – ціле» та з чітким визначенням орієнтації кожного складника даної системи на задоволення інтересів конкретних стейкхолдерів. Подана на рис. 2 холархія виокремлює модель корпоративного управління та корпоративного контролю в частині відображення розриву між власниками пакетів корпоративних прав та вищим керівництвом ІКС (так званий складник corporate government). При цьому врахована вимога Н.А. Колеснікової [18] стосовно того, що під час формування механізму розподілу корпоративного контролю інтереси власника корпоративних прав розглядаються як першочергові лише за умови виконання ним підприємницької функції (тобто під час залучення його

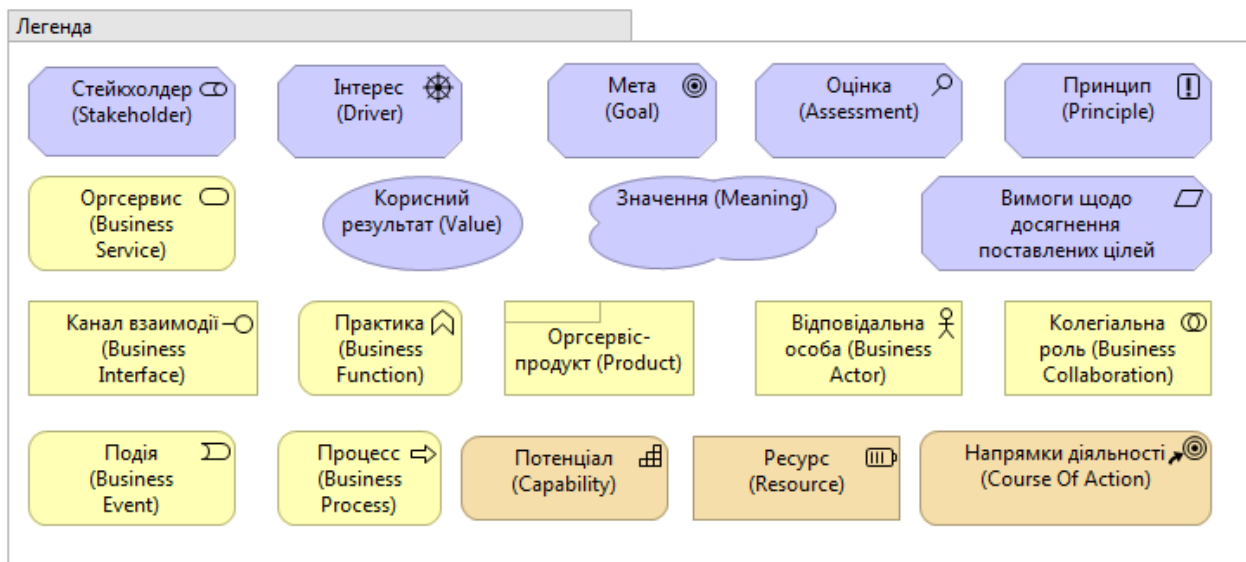


Рис. 1. Легенда архітектурної моделі розподілу корпоративного контролю в ІКС

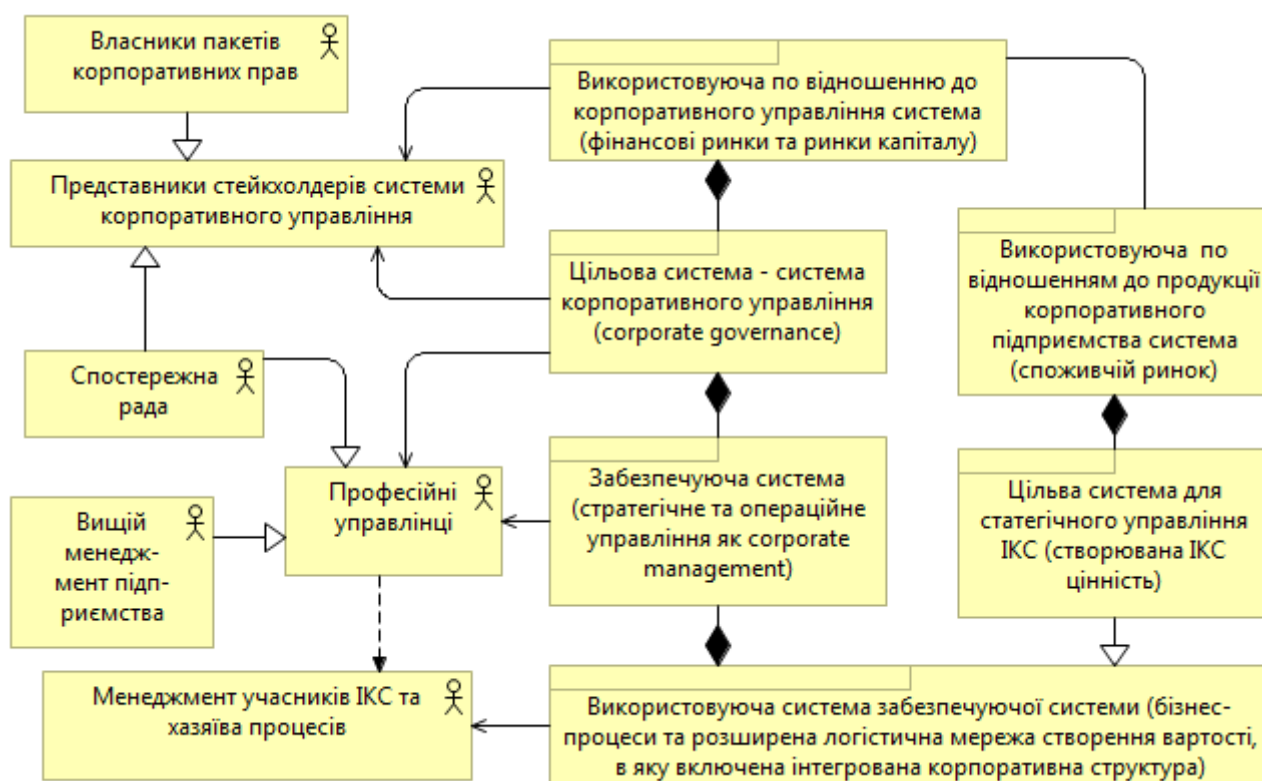


Рис. 2. Концептуальне представлення системної холархії ІКС

до управлінських процесів за оптимального розподілу контролю). Для цього відображено підпорядкування бізнес-моделі ІКС гармонізованим інтересам стейкхолдерів (розгортається в рамках складника corporate management). Також в основу формування поданої на рис. 2 схеми покладено підхід дисципліни системної інженерії [7; 8] щодо виділення певної цільової системи, яка задовольняє потреби системи верхнього рівня та робота якої базується на функціонуванні окремої системи забезпечення.

Подана на рис. 2 холархія виступає основою для формування моделі корпоративної архітектури, в якій визначальне місце займатиме система розподілу корпоративного контролю. При цьому реалізацію контрольної функції здійснено через виділення практик корпоративного контролю (контрольних процедур), які пов'язані з відповідними показниками та оцінками. Розгортання ж системи контролю представлено через систему сервісів надання інформації стейкхолдерам. Саме взаємодія таких сервісів

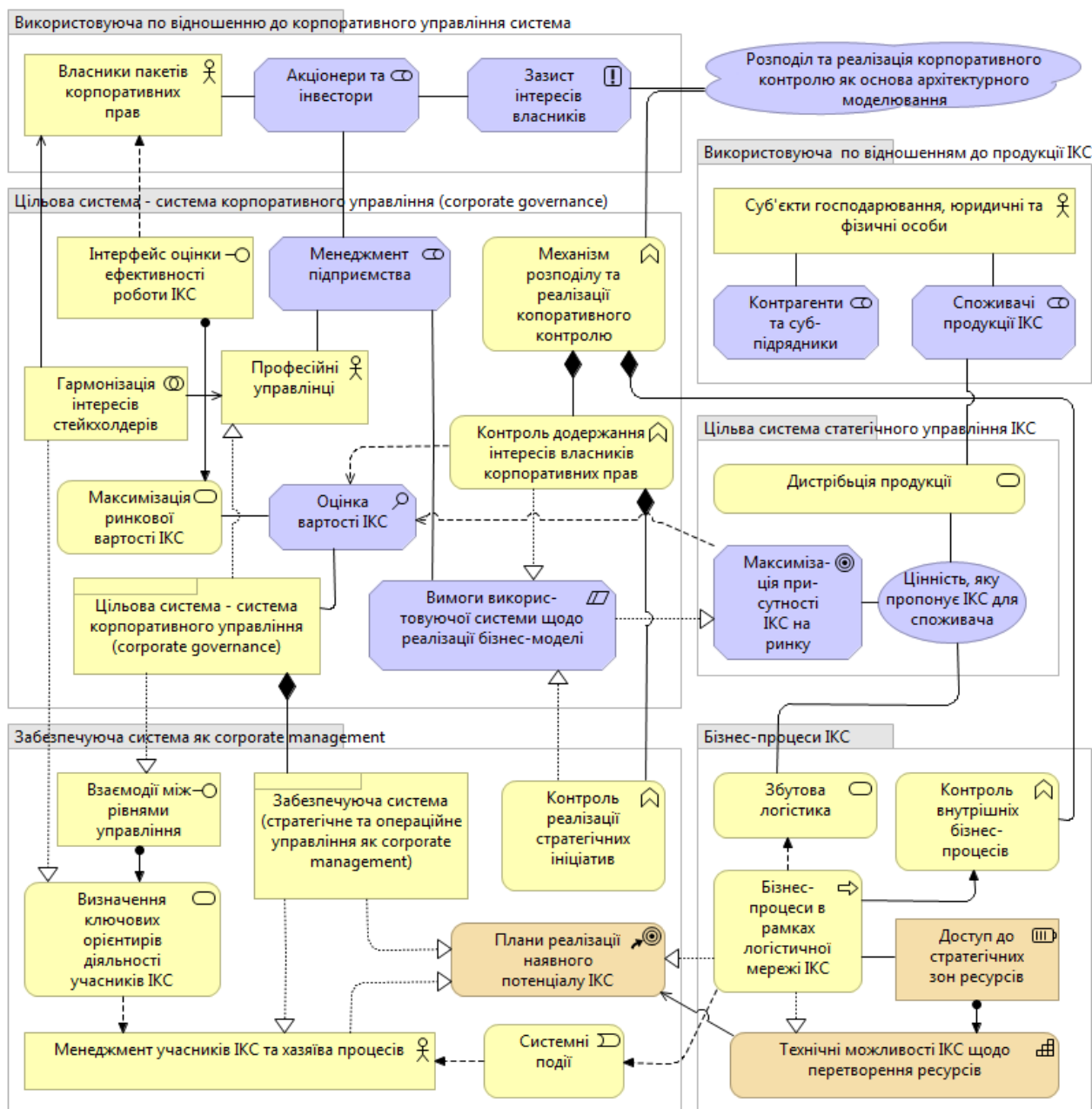


Рис. 3. Агрегована модель архітектури розподілу корпоративного контролю в інтегрованій корпоративній структурі

із бізнес-процесами створення цінності й практиками реалізації корпоративного контролю й утворює означену на рис. 3 архітектурну модель ІКС.

Покажемо тут є те, що низка авторів [9–11] метою чи одним із завдань корпоративного контролю розглядають зменшення асиметрії інформації про діяльність ІКС. У цьому разі саме формування корпоративної архітектури на основі моделі ArchiMate [17] дає змогу формувати належне інформаційне забезпечення механізму розподілу корпоративного контролю. На рис. 3 подано інформаційний складник представлений окремим рівнем, у рамках якого визначено сервіси задоволення інформаційних потреб окремих стейкхолдерів

Представлені на рис. 2 та рис. 3 моделі корпоративної архітектури подано з високим рівнем агрегації. У разі їх адаптації до практики господарювання конкретної ІКС перелік елементів буде деталізуватися. Крім того, перелік практики здійснення контролю також буде розширюватися в рамках конкретної ІКС. Саме сукупність цих практик у зв'язку з рештою елементів корпоративної архітектури формує механізм розподілу корпоративного контролю.

Висновки. Таким чином, у статті висвітлено методологію управління реалізацією та розподілом корпоративного контролю на основі формування архітектурного представлення інтегрованого акціонерного товариства. Основу розподілу контр-

олю становить корпоративна архітектура, в рамках якої формалізуються інтереси стейкхолдерів акціонерного товариства. Ця архітектура є засобом трансляції узгодженого бачення стейкхолдерів на оперативні рішення менеджменту корпорації та співвідносить їх із бізнес-архітектурою та сферами прояву корпоративних конфліктів. Відповідно, корпоративний контроль розглядається не лише як нагляд за діяльністю керівництва інтегрованого акціонерного товариства, а ще й як цілісна система додержання інтересів максимального широкого переліку зацікавлених сторін.

Саме в рамках деталізації такого переліку зацікавлених сторін бачаться перспективи подальших розвідок. Також потрібне проведення подальших досліджень у сфері деталізації окремих компонентів архітектури ІКС. Так, у статті у цілому прийнятий підхід ISO 42010 стосовно того, що корпоративна архітектура надає опис бізнесу через сукупність моделей, тобто подано взаємозв'язок таких моделей, а в наступних статтях автора будуть представлені безпосередньо моделі, сукупність яких надаватиме модель розподілу корпоративного контролю та відразу визначатиме напрями вдосконалення такого розподілу.

Список літератури:

1. Григорьев Л.Ю. Корпоративная архитектура и ее составляющие / Л.Ю. Григорьев, Д.В. Кудрявцев, С.Л. Горелик [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://bigc.ru/theory/innovations/corp_arch.php.
2. Finkelstein C. Enterprise Architecture for Integration: Rapid Delivery Methods and Technologies / C. Finkelstein. – Boston: Artech House, 2006. – 540 p.
3. Desfray P. Modeling Enterprise Architecture with TOGAF / P. Desfray, G. Raymond. – Amsterdam: Elsevier Inc., 2014. – 285 p.
4. Business Architecture Body of Knowledge (BIZBOK) [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.businessarchitectureguild.org/Documents/Final.pdf>.
5. Данилин А. Архитектура и стратегия / А. Данилин, А. Слюсаренко. – М. : Интернет-Университет информационных технологий, 2005. – 504 с.
6. ГОСТ Р 57100-2016 (ISO 42010:2011, IDT). Системная и программная инженерия. Описание архитектуры [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.internet-law.ru/gosts/gost/63426/>.
7. Мизгулин В. Системный инженер. Как начать карьеру в новом технологическом укладе / В. Мизгулин. – М. : Издательские решения, 2017. – 109 с.
8. Николенко В.Ю. Базовый курс системной инженерии / В. Ю. Николенко. – М. : МФТИ, 2016. – 290 с.
9. Попов О.Є. Розподіл і реалізація корпоративного контролю при формуванні капіталу акціонерного товариства : [монографія] / О.Є. Попов, А.М. Котов, Т.Г. Зайцева. – Х. : ІНЖЕК, 2009. – 320 с.
10. Скібіцький Л.І. Стратегічне управління корпораціями / Л.І. Скібіцький, В.В. Матвеев, В.І. Щелкунов. С.М. Подреза. – К. : ЦУЛ, 2016. – 480 с.
11. Mayer C. Financial Systems, Corporate Finance and Economic Development / In Hubbard. R., Chicago IL: University of Chicago, 1990. – P. 375.
12. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління / В.А. Євтушевський. – К. : Знання-Прес, 2002. – 317 с.
13. Гританс Я.М. Корпоративные отношения: Правовое регулирование организационных форм / Я.М. Гританс. – М. : Волтерс Клувер, 2005. – 160 с.
14. Никифорова Э.Г. Корпоративный контроль в системе управления организацией / Э.Г. Никифорова, Т.Ф. Палей. – Казань : Казан, ун-т, 2013. – 120 с.
15. Долматова И.Н. Реализация стейкхолдерского подхода в корпоративном управлении / И.Н. Долматова // Известия УрГЭСУ. – 2013. – № 1 (45). – С. 89–97.
16. Турханов А. Модели стейкхолдеров / А. Турханов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://sdu2020.blogspot.com/2017/08/blog-post_19.html.
17. The ArchiMate 3.0.1 Specification [Electronic resource]. – Access mode : <http://pubs.opengroup.org/architecture/archimate3-doc/toc.html>.
18. Колесникова Н.А. Отчетность как инструмент корпоративного контроля / Н.А. Колесникова // Вестник СамГУ. – 2007. – № 4 (30). – С. 87–93.

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

Ставновський М.В., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Коваленко О.В., Ставновський М.В. Шляхи підвищення прибутковості машинобудівних підприємств. У статті розкрито економічну сутність, роль і значення прибутковості для оцінки ефективності діяльності машинобудівних підприємств. Розглянуто зовнішні та внутрішні фактори, які впливають на прибуток підприємства. Виявлено основні тенденції прибутковості підприємств машинобудування та визначено заходи, які можуть бути використані для подальшого зростання їх прибутковості в умовах сьогодення.

Ключові слова: прибуток підприємства, собівартість продукції, обсяг виробництва та обсяг реалізації продукції, рентабельність, ціна продукції.

Коваленко Е.В., Ставновский М.В. Пути повышения прибыльности машиностроительных предприятий. В статье раскрыты экономическая сущность, роль и значение доходности для оценки эффективности деятельности машиностроительных предприятий. Рассмотрены внешние и внутренние факторы, влияющие на прибыль предприятия. Выявлены основные тенденции прибыльности предприятий машиностроения и определены меры, которые могут быть использованы для дальнейшего роста их доходности в нынешних условиях.

Ключевые слова: прибыль предприятия, себестоимость продукции, объем производства и объем реализации продукции, рентабельность, цена продукции.

Kovalenko O.V., Stavnovsky M.V. Ways to improve the profitability of machine-building enterprises. The article describes economic essence, role and importance of profitability for business efficiency. Considered a number of factors, which affect profits. The main tendencies of the profitability of mechanical engineering enterprises and measures, which can be used to the further growth of profitability in today's economy, have been examined.

Key words: profit, real cost of production, production and sales volume, profitability, product price.

Постановка проблеми. Важливе місце у підвищенні ефективності виробництва належить прибутку, який відіграє одну з головних ролей у системі економічних показників і є головною метою діяльності підприємства. Для підприємств машинобудівної галузі України, які забезпечують усі інші сфери засобами виробництва, прибуток виступає життєво важливим поштовхом до нового витка розвитку й утримання конкурентоспроможності в умовах сьогодення. Зростання прибутку створює фінансову основу для успішної діяльності машинобудівних підприємств, виступає засобом стимулювання працівників, виконання зобов'язань перед бюджетом, банками, іншими контрагентами для їх інвестиційного та інноваційного розвитку, характеризує ступінь фінансової стійкості та ділової активності підприємств.

У Запорізькій області машинобудування – третій за вагомістю вид діяльності в промисловості після металургії та електроенергетики. Розглядаючи машинобудування як провідний складник промисловості Запорізького регіону, необхідно відзначити, що на машинобудівну галузь припадає більше 20%

загального обсягу реалізованої продукції промислового комплексу регіону. Особливо вагомий внесок у розвиток машинобудування області й України у цілому роблять такі підприємства, як АТ «Мотор-Січ», КП «НВК «Іскра», ТОВ «Південний завод гідравлічних машин» та ін. При цьому більшість машинобудівних підприємств сьогодні не має гарантовано стабільного зростання прибутку. Як свідчать статистичні дані, на підприємствах машинобудування у 2016 р. відбулося скорочення виробництва на 1,3% проти 2015 р. [1]. Причинами такої статистики можна назвати складність економічної та політичної обстановки, необхідність проведення реформ на рівні держави, а також неефективність виявлення резервів і застосування методів підвищення прибутковості на рівні менеджменту підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, що вивчали проблеми вітчизняного машинобудівного комплексу, слід відзначити Б. Афанасьєва, В. Волобуєва, В. Іванишину, Н. Карачину, Д. Костюка, В. Ситай, М. Юдіна, В. Яковенка. Теоретичні та практичні аспекти аналізу фінансових результатів підприємства, а також питання щодо визначення резервів

підвищення прибутковості розглядаються у роботах В. Меца, М. Болуха, Н. Власової, Г. Савицької та ін. Ними зроблено значний внесок у розроблення теоретико-методичних основ визначення сутності прибутку, процесів його формування та використання, класифікації факторів, методики проведення факторного аналізу. Але сучасна економічна дійсність потребує подальшого вдосконалення цих питань з урахуванням особливостей різних галузей.

Постановка завдання. Головною метою роботи є дослідження основних тенденцій прибутковості вітчизняних підприємств машинобудівної галузі в сучасних умовах та розроблення заходів щодо її підвищення.

Виклад основних результатів. Фінансовим результатом господарської діяльності будь-якого підприємства виступає його прибутковість, яка характеризується абсолютними (сума прибутку) та відносними (рівень рентабельності) показниками. [2, с. 92]. У сучасній економічній теорії існує безліч різних точок зору щодо економічної сутності прибутку.

Прибуток оцінює ступень досягнення кінцевої мети діяльності підприємства, на який впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту. Прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників (зовнішніх та внутрішніх).

До зовнішніх (незалежних від діяльності підприємств) чинників належать:

- природні умови;
- транспортні умови;
- соціально-економічні умови;
- рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків;
- ціни на виробничі ресурси тощо.

До внутрішніх чинників зміни прибутку належать:

- основні фактори (обсяг реалізації, собівартість, ціна продукції, структура продукції і витрат тощо);
- непрямі фактори, пов'язані з порушенням господарської дисципліни (порушення умов праці і вимог до якості продукції, які ведуть до штрафів і економічних санкцій).

Окрім того, на прибуток впливають специфічні фактори:

- леверидж, незначна зміна якого може привести до суттєвих наслідків. Він може розглядатися як потенційна можливість впливати на прибуток шляхом відповідних змін певних важелів;
- облікова політика підприємства, що включає використання методу прискореної амортизації для прискореного оновлення основних фондів, використання різних методів оцінки виробничих запасів [3, с. 122–123].

Прибуток як підсумковий показник відображається через виконання таких важливих якісних показників, як ефективне використання виробничих фондів, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості та підвищення якості продукції. Прибуток є основним джерелом розширення виробничих

фондів (основних та оборотних), дієвим фактором, який стимулює шляхом створення та використання фондів економічного розвитку до досягнення найвищих показників виробництва.

Проте для оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства абсолютної суми прибутку недостатньо. Необхідно прибутковість підприємства розглядати не просто як статистичний, розрахунковий параметр, а як якісний вартісний показник, складний соціально-економічний критерій. Отже, доцільно аналізувати прибутковість (рентабельність) підприємства шляхом розрахунку рентабельності активів, власного капіталу підприємства та його продукції.

Рентабельність – це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень окупності (прибутковості) відповідних складників процесу виробництва або сукупних витрат підприємства [4; 5]. На відміну від прибутку він характеризує ефективність фінансової діяльності будь-якого конкретного економічного суб'єкта щодо всіх інших.

Ми згодні з думкою сучасних економістів, таких як І.О. Бланк, А.Д. Шеремет, і вважаємо, що для підприємств машинобудівної галузі показник прибутковості виконує низку функцій, з яких найбільш актуальними є:

- оцінка ефективності використання ресурсів та узагальнена оцінка роботи підприємства у цілому;
- відображення приросту вартості всього капіталу;
- стимулювання працівників до ефективної праці;
- регулювання темпів розширеного відтворення основних засобів [2, с. 100].

Залежно від сфери діяльності підприємства, галузі господарства, форми власності, розвиненості ринкових відносин існують певні особливості у формуванні прибутку підприємств.

При цьому аналіз ефективності діяльності підприємства включає такі етапи: надається оцінка динаміки прибутку в цілому та в розрізі окремих видів діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової); виконується факторний аналіз прибутку за видами діяльності: факторний аналіз прибутку від операційної діяльності, у тому числі факторний аналіз валового прибутку; факторний аналіз прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг); надається оцінка внутрішніх і зовнішніх резервів.

Для досконалого вивчення загальної суми прибутку на підприємстві застосовується модель економічного аналізу, що ґрунтується на даних фінансової звітності форми № 2 «Консолідований звіт про фінансові результати» за період, що аналізується.

Узагальнюючу характеристику показників прибутку за 2015–2016 рр. подано в табл. 1.

Чистий прибуток у 2016 р. становив 1 946 443 тис. грн., що на 1 365 207 тис. грн. менше, ніж у попередньому році (у 1,7 рази). Валовий прибуток у 2016 р. становив 6 329 964 тис. грн. і порівняно з 2015 р. він зменшився на 2 561 968 тис. грн.,

Таблиця 1

**Аналіз динаміки показників фінансових результатів діяльності АТ «Мотор Січ»
за 2015–2016 рр., тис. грн.**

Статті	Роки		Відхилення (+,-)	
	2015	2016	у сумі	у %
Чистий дохід від реалізації продукції	13824039	10546207	-3277832	-23,71
Собівартість реалізованої продукції	-4933107	-4217243	715864	-14,51
Валовий: прибуток	8890932	6328964	-2561968	-28,82
Інші операційні доходи	10562058	9991300	-570758	-5,40
Адміністративні витрати	-997124	-1041515	-44391	4,45
Витрати на збут	-804272	-779587	24685	-3,07
Інші операційні витрати	-11802464	-11027717	774747	-6,56
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	5849130	3471445	-2377685	-40,65
Дохід від участі в капіталі	14184	9187	-4997	-35,23
Інші фінансові доходи	55118	21501	-33617	-60,99
Інші доходи	339035	255137	-83898	-24,75
Фінансові витрати	-100003	-190164	-90161	90,16
Інші витрати	-1634929	-893075	741854	-45,38
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	4513049	2674030	-1839019	-40,75
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-1183399	-709587	473812	-40,04
Чистий фінансовий результат: прибуток	3329650	1964443	-1365207	-41,00

або на 29%. Це свідчить про зменшення у 2016 р. обсягу продажів.

Головним джерелом формування валового прибутку є основна діяльність підприємства, для здійснення якої воно створене. Саме показники основної діяльності підприємства використовуються для оцінки виконання програми виробництва і розрахунку завантаження виробничих потужностей.

Важливішою метою аналізу валового прибутку є виявлення резервів його збільшення, що здійснюється за допомогою факторного аналізу [3, с. 124]. Вплив чинників на зміну валового прибутку досліджуваного підприємства наведено в табл. 2.

На відхилення суми валового прибутку (табл. 2, ряд. 9) впливає низка факторів, основними з яких є:

- зміна обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг). Збільшення обсягу реалізації рентабельної продукції призводить до збільшення валового прибутку і поліпшення фінансового стану підприємства, і навпаки;

- зміна структури реалізованої продукції. Збільшення частки рентабельніших видів продукції в загальному обсязі реалізації призводить до збільшення суми валового прибутку, але збільшення питомої ваги низькорентабельної продукції впливає на зменшення валового прибутку;

- зміна рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції. Зниження витрат на 1 грн. реалізованої продукції призводить до зростання валового прибутку, і навпаки, їх зростання призводить до зниження валового прибутку.

Така залежність існує відносно витрат на збут і адміністративних витрат. У 2016 р. підприємство отримало прибуток від операційної діяльності у сумі

3 471 445 тис. грн., що на 2 377 685 тис. грн. менше, ніж у 2015 р. Це сталося за рахунок того, що валовий прибуток у звітному році у цілому знизився на 2 561 968 тис. грн. Таке явище пов'язано зі зменшенням обсягу реалізації продукції у 2016 р. порівняно з 2015 р., що призвело до зниження валового прибутку. Зміна витрат на 1 грн. реалізованої продукції зменшила валовий прибуток на 453 908 тис. грн., зміна структури реалізованої продукції також негативно вплинула на валовий прибуток (зменшення на 817 965 тис. грн.). Зростання у 2016 р. адміністративних витрат на 44 391 тис. грн., а також зменшення витрат на збут на 24 685 тис. грн. зменшили прибуток від операційної діяльності. Значно знизилися операційні доходи (на 570 758 тис. грн.), що негативно вплинуло на фінансові результати від операційної діяльності. За цей час зменшилися витрати від операційної діяльності на 774 747 тис. грн., що є позитивним, але суттєво не вплинуло на фінансові результати від операційної діяльності.

Для керівництва підприємства важливим є проведення аналізу валового прибутку, що дасть змогу вирішити низку питань, пов'язаних зі збільшенням прибутку підприємства. Основним показником, що характеризує валовий прибуток, є коефіцієнт валового прибутку, який визначає рівень, до якого підприємства можуть збільшити прибуток, знижуючи накладні витрати. Він розраховується відношенням валового прибутку до чистого доходу (виручки) від реалізації.

Ефективність формування та використання прибутку характеризує коефіцієнт операційного прибутку, який розраховується відношенням операційного прибутку до чистого доходу (виручки) від

**Факторний аналіз зміни прибутку (збитків) АТ «Мотор Січ»
від операційної діяльності в 2015–2016 рр., тис. грн.**

№ з/п	Показники	Джерело інформації, розрахунок (форма, код рядка)	Значення показника
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції			
1.	за попередній період	ф. 2, ряд. 2000, гр. 4	13824039
2.	за звітний період	ф. 2, ряд. 2000, гр.3	10546207
3.	коефіцієнт зміни обсягу реалізованої продукції	ряд. 2 : ряд. 1 табл.	0,76291
Собівартість реалізованої продукції			
4.	за попередній період	ф. 2, ряд. 2050, гр. 4	4933107
5.	за звітний період	ф. 2, ряд. 2050, гр.3	4217243
6.	коефіцієнт зміни собівартості реалізованої продукції	ряд. 5 : ряд. 4 табл.	0,85492
Валовий прибуток (збиток)			
7.	за попередній період	ряд. 1 - ряд. 4 табл.	8890932
8.	за звітний період	ряд. 2 - ряд. 5 табл.	6328964
9.	зміна суми валового прибутку у звітному періоді до попереднього періоду	ряд. 8 - ряд. 7 табл.	-2561968
Зміна валового прибутку (збитку) за рахунок факторів:			
10.	зміни обсягу реалізованої продукції	ряд. 7 × (ряд. 6 – 1) табл.	-1290074,23
11.	зміни структури продукції	ряд. 7 × (ряд. 3 - ряд. 6) табл.	-817965,74
12.	зміни рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції	ряд. 2 × [(ряд. 5 : ряд. 2) - (ряд. 4 : ряд. 1)] табл.	453908,75
13.	загального впливу факторів (при розрахунку дані рядка 12 беруться з протилежним знаком)	ряд. 10 + ряд. 11 + ряд. 12 табл.	-2561948,72
Адміністративні витрати			
14.	за попередній період	ф. 2, ряд. 2130, гр. 4	997124
15.	за звітний період	ф. 2, ряд. 2130, гр. 3	1041515
16.	зміна суми адміністративних витрат у звітному періоді до попереднього періоду	ряд. 15 - ряд. 14 табл.	44391
Витрати на збут			
17.	за попередній період	ф. 2, ряд. 2150, гр. 4	804272
18.	за звітний період	ф. 2, ряд. 2150, гр. 3	779587
19.	зміна суми витрат на збут у звітному періоді до попереднього періоду	ряд. 18 - ряд. 17 табл.	-24685
Інші операційні доходи			
20.	за попередній період	ф. 2, ряд. 2120, гр. 4	10562058
21.	за звітний період	ф. 2, ряд. 2120, гр. 3	9991300
22.	зміна суми інших операційних доходів у звітному періоді до попереднього періоду	ряд. 21 - ряд. 20 табл.	-570758
Інші операційні витрати			
23.	за попередній період	ф. 2, ряд. 2180, гр. 4	11802464
24.	за звітний період	ф. 2, ряд. 2180, гр. 3	11027717
25.	зміна суми інших операційних витрат у звітному періоді до попереднього періоду	ряд. 24 - ряд. 23 табл.	774747

реалізації. Він надає можливість визначити прибуток після вирахування собівартості реалізованих товарів та операційних витрат, який припадає на 1 грн. чистого доходу. Цей коефіцієнт показує, чи успішно працювали менеджери підприємства для підвищення доходів від усіх операцій.

Дослідження чистого прибутку передбачає розрахунок коефіцієнта чистого прибутку, який характеризує ефективність управління підприємства своїми ресурсами. Зростання цього коефіцієнту свідчить про інвестиційну привабливість підприємства, яке

аналізується. Розрахунок цих коефіцієнтів дає змогу охарактеризувати ефективність управління ресурсами підприємства (табл. 3).

За даними табл. 3 слід можна зробити висновок, що підприємство в 2016 р. недостатньо ефективно розпоряджалося своїми ресурсами порівняно з попереднім роком, оскільки спостерігається зниження коефіцієнтів операційного та чистого прибутку. Коефіцієнт валового прибутку показує, до якого рівня підприємство може збільшити валовий прибуток, знижуючи накладні витрати.

**Аналіз ефективності використання прибутку АТ «Мотор Січ» за 2015–2016 рр.
(коефіцієнти валового, операційного, чистого прибутку)**

з/п	Показники	Джерело інформації	Роки		Відхилення (+, -)
			2015 р.	2016 р.	
1.	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції), тис. грн.	ф. 2, ряд. 2000	13824039	10546207	-3277832
2.	Валовий прибуток, тис. грн.	ф. 2, ряд. 2090	8890932	6328964	-2561968
3.	Коефіцієнт валового прибутку	ф. 2, ряд. 2090 : ф. 2, ряд. 2000	0,64	0,60	-0,04
4.	Операційний прибуток, тис. грн.	ф. 2, ряд. 2190	5849130	3471445	-2377685
5.	Коефіцієнт операційного прибутку	ф. 2, ряд. 2190 : ф. 2, ряд. 2000	0,42	0,33	-0,09
6.	Чистий прибуток, тис. грн.	ф. 2, ряд. 2350	3329650	1964443	-1365207
7.	Коефіцієнт чистого прибутку	ф. 2, ряд. 2350 : ф. 2, ряд. 2000	0,24	0,19	-0,05

Таким чином, проведене дослідження свідчить про фінансові проблеми в діяльності АТ «Мотор Січ».

Нагальними постають проблема подолання негативних тенденцій та розроблення реальних заходів щодо підвищення рівня прибутковості підприємства в сучасних умовах.

Для підвищення рівня прибутковості на підприємстві доцільно проводити заходи в такій послідовності:

- організаційні (вдосконалення виробничої та організаційної структур управління, диверсифікація, реструктуризація виробництва тощо);
- технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляються);
- економічні важелі та стимули (вдосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо).

Якщо почати проводити зміни не в такому порядку, то позитивні зрушення в ефективності діяльності будуть малопомітними або відсутніми взагалі [6].

Шляхом поліпшення діяльності машинобудівного підприємства можна визначити процес прогнозування та планування прибутку з урахуванням змін ринкового середовища, розроблення гнучкої фінансової політики і заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Одним із чинників зростання прибутку є зниження собівартості продукції. Значний вплив на збільшення прибутку має оновлення основних засо-

бів. Технічне переозброєння виробництва оптимізує економічні показники діяльності підприємства. Однак інноваційні заходи здебільшого призводять до підвищення собівартості продукції.

На думку багатьох науковців, для підвищення показника прибутковості необхідно: зменшити транспортні витрати; налагодити систему збуту; підвищити продуктивність праці; підвищити конкурентоспроможності власної продукції за рахунок зменшення частки пасивних фондів у загальній вартості основних фондів та зменшення адміністративно-управлінських витрат тощо [7, с. 125].

Висновки. Незважаючи на всі складнощі, з якими сьогодні стикаються машинобудівні підприємства, існує нагальна необхідність щодо вдосконалення виробництва та підвищення конкурентоспроможності власної продукції. Це сприятиме зростанню прибутку та рентабельності підприємств машинобудівної галузі. Для того щоб підприємства стабільно працювали та отримували прибуток, можна запропонувати такі основні чинники його збільшення: нарощення обсягів виробництва і реалізації продукції; зменшення витрат на виробництво продукції; вдосконалення процесу ціноутворення; налагодження системи збуту. Отже, саме такі заходи сприятимуть зростанню прибутку як основного джерела матеріального заохочення працівників підприємств, власників акцій, підприємців і менеджерів.

Список літератури:

1. Соціально-економічне становище Запорізької області за 2016 рік / Повідомлення Головного управління статистики в Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zp.ukrstat.gov.ua/images/stories/Publ_svod_2016-12_vyb.pdf.
2. Петренко М.В. Шляхи підвищення прибутковості підприємств машинобудівної галузі України / М.В. Петренко, А.С. Кратченко // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ». – 2011. – № 15. – С. 92–101.
3. Кошельок Г.В. Факторний аналіз прибутку м'ясопереробного підприємства / Г.В. Кошельок, В.О. Янковий // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2010. – № 3 (53). – С. 122–127.
4. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : [навч. посіб. для студентів економічних спеціальностей вищих навч. закладів] / В.О. Мец. – К. : Вища школа, 2003. – 278 с.
5. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О.С. Філімоненков ; вид. 2-е, перероб. та доп. – Київ : Кондор, 2007. – 400 с.

6. Лойко В.В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання / В.В. Лойко, Є. С. Несенюк // Міжнародний науковий вісник (International Scientific Journal). – 2015. – № 7. – С. 29–35.

7. Мелень О.В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О.В. Мелень, Ю.Ю. Холондач // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ». Темат. вип. «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – 2015. – № 25 (1134). – С. 123–126.

УДК 658:005.932.5

Телішевська О.Б., к.е.н., асистент
кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка»

Овчарук В.В., к.е.н., доцент
кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національний університет «Львівська політехніка»

Гончар М.Ф., к.е.н., доцент
кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національний університет «Львівська політехніка»

АДМІНІСТРУВАННЯ ВИТРАТ НА ЛОГІСТИЧНО-ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ІДЕНТИФІКУВАННЯ ЗАГРОЗ ЦІЄЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Телішевська О.Б., Овчарук В.В., Гончар М.Ф. Адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств на засадах ідентифікування загроз цієї діяльності. У статті розроблено метод адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств. Він базується на ідентифікуванні пріоритетних загроз цієї діяльності, визначенні рівня їхньої актуальності та прогнозуванні потенційних наслідків впливу на фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання. Метод дає змогу виокремлювати й обирати дієві та економічно обґрунтовані превентивні заходи, спрямовані на зниження величини потенційних збитків унаслідок дії загроз внутрішнього і зовнішнього середовища.

Ключові слова: адміністрування, витрати, загроза, логістика, логістично-постачальницька діяльність.

Телишевская О.Б., Овчарук В.В., Гончар М.Ф. Администрирование расходов на логистически-снабженческую деятельность предприятий на основе идентификации угроз этой деятельности. В статье разработан метод администрирования расходов на логистически-снабженческую деятельность предприятий. Он основан на идентификации приоритетных угроз этой деятельности, определении уровня их актуальности и прогнозировании потенциальных последствий влияния на финансовые результаты деятельности субъектов хозяйствования. Метод позволяет выделять и выбирать действенные и экономически обоснованные превентивные меры, направленные на снижение величины потенциальных убытков вследствие действия угроз внутренней и внешней среды.

Ключевые слова: администрирование, расходы, угроза, логистика, логистически-снабженческая деятельность.

Telishevska O.B., Ovcharuk V.B., Honchar M.F. Administration of enterprises logistic and supplying activity costs, based on the prior threats of this activity identification. In this article there is developed the method of administration of enterprises logistic and supplying activity costs. It based on the prior threats of this activity identification, determination of their urgency level and forecasting of potential consequences of influence on business entities activity financial results. The method enables distinguishing and choosing effective and economically feasible preventive measures aimed at reducing the magnitude of potential losses as a result of internal and external environment threats influence.

Key words: administration, costs, threat, logistics, logistic and supplying activity.

Постановка проблеми. Вивчення теорії і практики, а також результати власних досліджень дають змогу сформулювати висновок про те, що підприєм-

ства свою логістично-постачальницьку діяльність повинні розглядати комплексно та системно як один з елементів системи операційної діяльності. Тільки

так можна забезпечити належний рівень ефективності управління витратами на здійснення цієї діяльності. З іншого боку, такий підхід до розуміння сутності як логістично-постачальницької діяльності загалом, так і витрат на її здійснення призводить до необхідності врахування усього спектру наявних та потенційних загроз у цій системі. Вживаючи превентивні заходи для їхнього попередження чи застосовуючи адекватні механізми управління цими загрозами, можна сприяти вдосконаленню адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств.

Проблема вдосконалення адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств на засадах ідентифікування загроз цієї діяльності актуалізується ще й тому, що в умовах ринкової економіки стан розвитку логістично-постачальницької діяльності суб'єктів господарювання тісно пов'язаний із результируючими показниками їхньої виробничо-господарської діяльності. Таким чином, поняття «логістично-постачальницька діяльність» так чи інакше тісно корелює із поняттям «ефективність діяльності». Сучасні підприємства навіть за умови віднесення до другорядних проблем логістично-постачальницької діяльності все ж відчують негативні чи позитивні наслідки управління такою діяльністю на своїх фінансових результатах. З іншого боку, справедливим буде твердження й про те, що загрози діяльності суб'єкта господарювання певним чином впливають і на загрози його логістично-постачальницької підсистеми, як і навпаки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зауважити, що проблема ідентифікування загроз в управлінні різними економічними явищами чи процесами на підприємствах не є новою. Зокрема, у роботі Т.В. Олексюк [1, с. 77] поняття загроз внутрішнього та зовнішнього середовища розглядається у взаємозв'язку з діагностуванням й оцінюванням фінансової безпеки підприємств машинобудування. Своєю чергою, А.С. Сахаров [2, с. 119–121] аналізує проблему планування з урахуванням зовнішніх загроз підприємства в період економічної нестабільності. Діагностика і прогнозування загроз функціонування організації загалом висвітлюється в праці Є.В. Новоселова [3, с. 46–47]. Проблема протидії новим загрозам у системі забезпечення економічної безпеки підприємств розглянута детально у роботі М.А. Гуреевої [4, с. 9–19]. П.В. Допіра ретельно аналізує проблему кореляційного аналізування ознак загроз інформаційної безпеки підприємства в умовах жорсткої конкуренції [5, с. 14–17]. Ризики та загрози машинобудівної компанії, що перебуває в умовах кризи, охарактеризовані у роботі В.В. Козика та В.М. Масюк [6, с. 315–324]. Ідентифікування загроз втрати фінансової безпеки підприємства детально розглянуто у роботі О.Н. Овечкіної [7, с. 57–62]. Механізми виявлення загроз для виробничого підприємства за допомогою використання

SWOT-аналізу представлено у роботі В.Ю. Грачова [8, с. 221–223].

Огляд та узагальнення літературних джерел дає змогу зробити висновок про те, що логістично-постачальницька діяльність підприємств перебуває під впливом різних загроз цієї діяльності, які певним чином впливають на величину і динаміку логістично-постачальницьких витрат. Вищенаведене актуалізує необхідність ідентифікування усього спектру таких загроз, чого досі у літературі не зроблено.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення методу управління витратами на логістично-постачальницьку діяльність підприємств на засадах ідентифікування загроз цієї діяльності.

Виклад основних результатів. Поняття загрози доволі ґрунтовно розглядається в економічній науковій літературі. Так, В.М. Ячменьова трактує це поняття як «вплив із великою інтенсивністю певного чинника або їх сукупності, що може призвести до виникнення змін негативного характеру у діяльності підприємства, які можуть бути необоротними або на усунення яких потребуються значні кошти, час та ресурси» [9, с. 24]. З позиції А.І. Чужмарова загрозами є «негативні дії, що впливають на ефективність функціонування промислових підприємств» [10, с. 122]. На думку Є.В. Забіяко та Є.С. Светлової загроза – це «потенційно можлива несанкціонована дія, що може бути реалізована в будь-який момент часу за наявності певних умов» [11, с. 52]. Як «потенційні або реальні дії фізичних або юридичних осіб, що порушують стан суб'єкта підприємницької діяльності і здатні призвести до припинення його діяльності або до економічних та інших втрат» загрози розглядає С.Ф. Покропивний [12, с. 52]. С.П. Дубецька [13, с. 157] під загрозами розуміє «потенційну чи реальну подію, що здатна порушити стійкість та розвиток підприємства чи призвести до припинення його діяльності». Своє трактування поняття «загроза» наводить також В.І. Ярочкін, розуміючи під цим поняттям «небезпеку на стадії переходу із можливості у дійсність» [14, с. 16]. Слушною можна вважати думку О.М. Ляшенко, яка акцентує увагу на тому, що різноманітність підходів до трактування поняття загрози пов'язана передусім із різними концептуальними та практичними аспектами, з позиції яких такі загрози розглядаються [15, с. 19]. У цій же роботі автор наводить власне трактування поняття загрози, під яким розуміє небезпеку «стадії переходу з можливості у дійсність» [15, с. 20]. Тим самим О.М. Ляшенко описує причинно-наслідковий зв'язок між небезпекою та джерелом загрози.

Таким чином, не вдаючись до обґрунтування доцільності трактування сутності поняття «загроза» з тієї чи іншої позиції, варто зауважити, що практично в кожному з наведених трактувань більшою чи меншою мірою розглядається небезпека отримання економічної шкоди у формі збитків, небезпек,

недосягнення цілей, нереалізації стратегії тощо. Отже, будь-яка небезпека у логістично-постачальницькій діяльності підприємства у формі реальних утрат може через певний період трансформуватися в загрозу такої діяльності за умови неухвалення відповідних управлінських рішень.

Розглядаючи проблему вдосконалення управління витратами на логістично-постачальницьку діяльність підприємств на засадах ідентифікування загроз цієї діяльності, варто зауважити, що такі загрози для суб'єкта господарської діяльності виникають насамперед у зовнішньому середовищі, яке в умовах ринкової економіки є вельми динамічним. Зазначена проблема є актуальною не лише для новостворених компаній, а й для тих, що вже тривалий час функціонує на ринку.

Таким чином, за результатами виконаних досліджень доцільно запропонувати метод адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств на засадах ідентифікування загроз цієї діяльності і впливу їхніх потенційних наслідків на фінансові результати діяльності суб'єктів підприємницької діяльності (рис. 1). Причому слід наголосити на важливості здійснення не лише якісного оцінювання таких загроз, а й і кількісного. Враховуючи результати досліджень Т.В. Олексюк [1, с. 135], необхідно вказати й на те, що формування та дія загроз логістично-постачальницької діяльності підприємств є не статичним, а динамічним процесом, отже, їхнє економічне оцінювання повинно також здійснюватися з дотриманням принципу динамічності на певному часовому відрізку, величина якого має ідентифікуватися залежно від достовірності наявного інформаційного забезпечення.

Формування інформаційного забезпечення, як видно з рис. 1, є першим етапом методу адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств на засадах ідентифікування загроз цієї діяльності. На цьому етапі слід виконати комплекс важливих робіт, які впливатимуть на всі подальші етапи та ефективність отриманих результатів. Так, передусім потрібно обрати відповідальних осіб за реалізацію методу та призначити керівника такої робочої групи. До її складу слід включати, з одного боку, працівників сфери постачання, маркетингу, логістики, збуту, а з іншого – представників фінансового блоку підприємства, які більш фахово можуть діагностувати величну потенційних збитків унаслідок дії загроз внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на логістично-постачальницьку діяльність суб'єкта господарювання. При цьому слід наголосити на важливості належного рівня компетентності кожного працівника, а також умінні керівника управляти відповідними процесами. Не менш важливо й розмежувати сфери відповідальності працівників під час реалізації наведеного методу, зокрема кожного його етапу та підетапу.

Формування інформаційного забезпечення у межах методу адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств на засадах ідентифікування загроз цієї діяльності повинно включати також розроблення плану всіх робіт з установленням термінів. Важливим є й належне ресурсне забезпечення процесів, яке охоплює не тільки інформаційний блок, а й матеріально-технічний складник, фінансові ресурси, науково-методичний блок тощо. Крім того, посадові особи суб'єкта господарської діяльності повинні подбати не лише про наявність потрібних ресурсів, а й про їхній розподіл у часовому вимірі.

Виконання усіх завдань під час реалізації методу адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств на засадах ідентифікування загроз цієї діяльності членами робочої групи повинно здійснюватися на основі принципу критичності, що уможливить різнобічний підхід до обговорення тих чи інших ідей та формування висновків.

Ідентифікування елементів підсистеми логістично-постачальницької діяльності підприємства є наступним етапом пропонованого методу адміністрування витрат такої діяльності на засадах ідентифікування її загроз. Доцільність цього етапу обґрунтовується тим, що кожен із таких елементів може бути місцем виникнення логістично-постачальницьких витрат. На цьому етапі важливо встановити, що охоплює підсистема логістично-постачальницької діяльності підприємства і наскільки окремі її елементи доповнюють один одного. Зокрема, слід звернути увагу на сировину, матеріали та комплектувальні, які використовуються в операційній діяльності суб'єкта господарювання, особливості їхнього постачання на підприємство, кадрове забезпечення цих процесів, транспортний парк, склади сировини, інформаційні технології підтримки логістики і постачання тощо.

В аналізованому контексті слід зауважити, що рівень розвитку логістично-постачальницької підсистеми підприємства буде залежати, насамперед, від рівня розвитку суб'єкта господарювання загалом, структурованості його бізнес-процесів, масштабів діяльності, використання дієвих інструментів управління, стратегічного і тактичного бачення подальшого розвитку керівниками інституційного рівня, іміджу та бренду компанії тощо. Крім того, більш повну інформацію щодо елементів підсистеми логістично-постачальницької діяльності підприємства можна отримати, як зазначалося вище, за наявності налагодженої системи управлінського обліку.

На етапі діагностування чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на логістично-постачальницьку діяльність підприємства, важливо встановити, якою мірою оптимізована ця діяльність та доповнює усі інші види його діяльності. Слід зауважити, що таке діагностування пови-

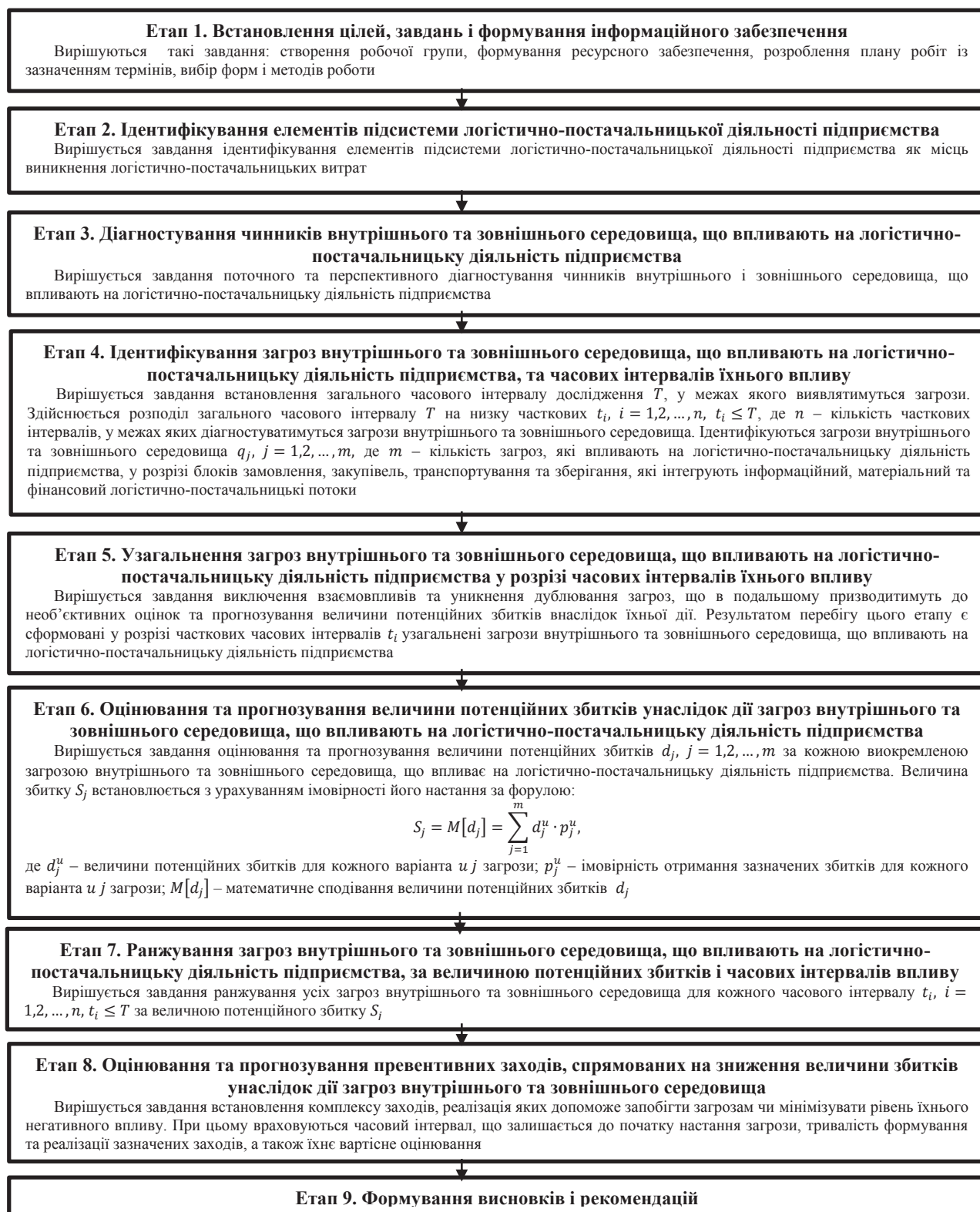


Рис. 1. Узагальнена послідовність адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств на засадах ідентифікування загроз цієї діяльності

Джерело: розроблено авторами

не мати як теперішній, так і перспективний характер, що потрібно з огляду на необхідність реалізації подальших етапів у межах методу. Інформаційними джерелами діагностування повинні бути не тільки

експертні оцінки, а й офіційна статистична інформація органів державної влади, тексти періодичних видань, економічні огляди, результати бухгалтерського та управлінського обліку підприємства тощо.

Одним із можливих інструментів діагностування чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на логістично-постачальницьку діяльність підприємства, може бути SWOT-аналіз, який, як відомо з теорії і практики, є універсальним методом в економічних дослідженнях і використовується для розв'язання різних завдань як стратегічного, так і тактичного характеру.

Слід зауважити, що діагностування чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, які впливають на логістично-постачальницьку діяльність підприємства, може здійснюватися з різною глибиною, що залежить не тільки від фаховості членів робочої групи, а й установлених часових рамок, сформованої інформаційної бази діагностування тощо.

Четвертий етап пропонованого методу адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств передбачає ідентифікування загроз внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на таку діяльність, та часових інтервалів їхнього впливу. На цьому етапі слід насамперед визначитися із загальним часовим інтервалом дослідження T , тобто періодом, у межах якого виявлятимуться загрози. Далі цей інтервал потрібно розподілити на низку часткових $t_i, i = 1, 2, \dots, n, t_i \leq T$, де n – кількість часткових інтервалів, у межах яких діагностуватимуться загрози внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на логістично-постачальницьку діяльність підприємств.

Щодо проблеми ідентифікування загроз внутрішнього та зовнішнього середовища $q_j, j = 1, 2, \dots, m$, де m – кількість загроз, які впливають на логістично-постачальницьку діяльність підприємства, слід зауважити, що такі загрози слід виявляти для зручності у розрізі блоків замовлень, закупівель, транспортування та зберігання, які інтегрують інформаційний, матеріальний та фінансовий логістично-постачальницькі потоки. Таким чином, з урахуванням цього виокремлено в результаті дослідження загрози внутрішнього та зовнішнього середовища, які впливають на логістично-постачальницьку діяльність підприємства, можуть стосуватися неефективного вибору потрібної сировини і матеріалів, нераціонального розміщення запасів, низького рівня дослідження ринку товарів-субститутів чи проблем у сфері визначення оптимальної величини замовлення, бюджетування логістично-постачальницької діяльності, складання портфеля замовлень, вибору форми перевезення, складання графіків постачання тощо. Причому до уваги слід брати не лише внутрішнє середовище підприємства, а й зовнішні змінні, які теж здійснюють вплив на логістично-постачальницьку діяльність суб'єкта господарювання.

Узагальнення загроз внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на логістично-постачальницьку діяльність підприємства за кожним з виокремлених часових інтервалів як наступний

етап пропонованого методу адміністрування витрат на таку діяльність, потрібне для виключення взаємовпливів та уникнення дублювання загроз, що в подальшому призводитимуть до необ'єктивних оцінок та прогнозування величини потенційних збитків унаслідок їхньої дії. Отже, результатом перебігу цього етапу мають бути сформовані у розрізі часткових часових інтервалів t_i узагальнені загрози внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на логістично-постачальницьку діяльність підприємства.

Оцінювання та прогнозування величини потенційних збитків $d_j, j = 1, 2, \dots, m$ за кожною виокремленою загрозою внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливає на логістично-постачальницьку діяльність підприємства, є наступним етапом методу адміністрування витрат на таку діяльність. Такі потенційні збитки можуть мати як прямий, так і непрямий характер. Прикладами перших, зокрема, є випадки отримання штрафних санкцій за невиконання чи неналежне виконання умов договору у зв'язку з високою ймовірністю невчасного отримання сировини чи комплектувальних або витрати на утримання порожніх складських приміщень, що спричинено зменшенням обсягів реалізації продукції. Непрямий характер збитків може отримувати підприємство внаслідок невикористання можливостей, пропонованих йому ринком (наприклад, відмова керівництва від укладення договору на виробництво і продаж продукції у зв'язку з неможливістю вчасного забезпечення сировиною).

В аналізованому контексті необхідно зауважити, що слід брати до уваги не лише факт наявності збитку, але й імовірність його настання. Як відомо з теорії статистики та економетрії, для дискретних випадкових величин (якими фактично і є обсяги зазначених збитків) одним із найпоширеніших характеристик розміщення є величина математичного сподівання $M[d]$:

$$S_j = M[d_j] = \sum_{j=1}^m d_j'' \cdot p_j'',$$

де d_j'' – величини потенційних збитків для кожного варіанта $u j$ загрози; p_j'' – імовірність отримання зазначених збитків для кожного варіанта $u j$ загрози.

Ранжування загроз внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на логістично-постачальницьку діяльність підприємства, за величиною потенційних збитків і часових інтервалів впливу є наступним етапом пропонованого методу адміністрування витрат на таку діяльність. На підставі отриманої робочою групою інформації всі загрози для кожного часового інтервалу $t_i, i = 1, 2, \dots, n, t_i \leq T$ слід ранжувати за величиною потенційного збитку S_j .

Оцінювання та прогнозування превентивних заходів, спрямованих на зниження величини збитків

унаслідок дії загроз, є передостаннім етапом пропонуваного методу адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств. На цьому етапі слід установити комплекс заходів, реалізація яких допоможе запобігти загрозам чи мінімізувати рівень їхнього негативного впливу. При цьому необхідно враховувати часовий інтервал, що залишається до початку настання тої чи іншої загрози, тривалість формування та реалізації зазначених заходів, а також їхнє вартісне оцінювання. Як наслідок, у підсумку на етапі формування висновків і рекомендацій потрібно, по-перше, виключити з переліку загрози, потенційний збиток від яких для підприємства є припустимим, а по-друге, загрози, витрати на реалізацію превентивних заходів, щодо

яких слід уважати економічно необґрунтованими (наприклад, перевищують величину потенційних збитків, які очікуються).

Висновки. Розроблений метод адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств, який базується на ідентифікуванні пріоритетних загроз цієї діяльності, визначенні рівня їхньої актуальності та прогнозуванні потенційних наслідків впливу на фінансові результати діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, дає змогу власникам та керівникам виокремлювати й обирати дієві та економічно обґрунтовані превентивні заходи, спрямовані на зниження величини потенційних збитків унаслідок дії загроз внутрішнього і зовнішнього середовища.

Список літератури:

1. Олексюк Т.В. Формування стратегії управління фінансовою безпекою підприємств машинобудування : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 економіка та управління підприємствами / Т.В. Олексюк. – Харків, 2016. – 311 с.
2. Сахаров А.С. Планирование с учетом внешних угроз предприятию в период экономической нестабильности / А.С. Сахаров // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2015. – № 8. – С. 119–121.
3. Новоселов Е.В. Диагностика і прогнозування угроз підприємств / Е.В. Новоселов // Интеграл. – 2007. – № 3. – С. 46–47.
4. Гуреева М.А. Экономическая безопасность предприятия: традиционные подходы и противодействие новым угрозам / М.А. Гуреева // Экономические системы. – 2012. – № 3. – С. 9–19.
5. Допира П.В. Корреляционный анализ признаков угроз информационной безопасности предприятия в условиях жесткой конкуренции / П.В. Допира // Научный поиск. – 2014. – № 2.5. – С. 14–17.
6. Козик В.В. Виявлення ризиків і загроз машинобудівного підприємства, що перебуває в стані кризи / В.В. Козик, В.М. Масюк // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 315–324.
7. Овечкина О.Н. Обеспечение финансовой безопасности предприятия и идентификация угроз ее потери / О.Н. Овечкина // Инновационное развитие экономики. – 2014. – № 3 (20). – С. 57–62.
8. Грачев В.Ю. Определение угроз для производственного предприятия при SWOT-анализе / В.Ю. Грачев // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2012. – № 17. – С. 221–223.
9. Ячменьова В.М. Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств : [монографія] / В.М. Ячменьова. – Сімферополь : Доля, 2007. – 384 с.
10. Чужмаров А.И. Обеспечение экономической безопасности промышленных предприятий как основной фактор эффективного функционирования отрасли промышленности : [учеб. пособ.] / А.И. Чужмаров // Информационное общество. – 2004. – Вып. 3–4. – С. 120–134.
11. Забияко С.В. Риск-менеджмент – основа экономической безопасности предприятия / С.В. Забияко, Є.С. Светлова // Защита информации. Конфидент. – 2002. – № 3. – С. 51–55.
12. Экономика предприятия : [учеб. пособ.] / Под общ. ред. С.Ф. Покропивного. – К. : КНЕУ, 2003. – 608 с.
13. Дубецька С.П. Економічна безпека підприємств України / С.П. Дубецька // Збірник матеріалів науково-практичної конференції «Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України» (Київ, 16–17 травня 2001 р.). – К. : Європ. ун-т, 2003. – С. 146–171.
14. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы / В.И. Ярочкин. – М. : Ось-89, 2003. – 352 с.
15. Ляшенко О.М. Семантика загроз діяльності підприємства / О.М. Ляшенко // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2009. – № 2 (30). – С. 16–29.

Тюхтій М.П., д.е.н.,
професор кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Садова А.В., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Тюхтій М.П., Садова А.В. Напрями удосконалення системи мотивації праці на підприємствах в сучасних умовах господарювання. Стаття присвячена дослідженню систем мотивації праці вітчизняних підприємств. Визначено вплив мотивації на продуктивність праці. Проаналізовано сучасні методи мотивації праці та їх вплив на працівників підприємства. Запропоновано шляхи удосконалення мотивації працівників на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: мотивація, стимулювання, заробітна плата, організація оплати праці, продуктивність праці, ефективність праці, матеріальна та нематеріальна мотивація, методи мотивації.

Тюхтий М.П., Садова А.В. Направления совершенствования системы мотивации труда на предприятиях в современных условиях хозяйствования. Статья посвящена исследованию систем мотивации работы отечественных предприятий. Определено влияние мотивации на продуктивность труда. Проанализированы современные методы мотивации труда и их влияние на работников предприятия. Предложены пути совершенствования мотивации работников на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, заработная плата, организация оплаты труда, продуктивность труда, эффективность труда, материальная и нематериальная мотивация, методы мотивации.

Tiukhtii M.P., Sadova A.V. Directions improving the system of motivation of labor in enterprises in modern conditions of management. The article investigates the motivation systems of domestic enterprises. The influence of motivation on the productivity is determined. Modern methods of motivation and their impact on employees are analyzed. Proposes the ways of improving the motivation of workers at domestic enterprises.

Key words: motivation, promotion, salary, wage organization, labour productivity, labour efficiency, material and non-material motivation, motivation methods.

Постановка проблеми. Здобути високих виробничо-економічних результатів діяльності неможливо без досягнення ефективності праці персоналу підприємства. Поняття ефективності праці персоналу включає добросовісну та продуктивну працю працівників, ефективне використання робочого часу, сприятливі умови праці, встановлення справедливих співвідношень між результатами праці і його оплатою, стимулювання якісної роботи за мінімальних витрат ресурсів і матеріальну відповідальність за низькоякісну працю [1, с. 204]. На сучасному етапі розвитку України саме через зацікавленість працівника у результатах його роботи можна домогтися підвищення продуктивності праці.

Однією із головних функцій управління на підприємстві стає саме мотивація, яка може або допомогти підприємству реалізувати свій потенціал до економічного зростання за умови її ефективного використання, або ж, навпаки, стати стримуючим фактором до зростання показників ефективності його діяльності.

Саме тому питання удосконалення мотивації праці персоналу на підприємстві є актуальним і

зумовило вибір теми дослідження, сформувало його мету і завдання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню формуванню дієвої системи мотивування працівників до ефективної праці присвячено багато робіт А. Афоніна, М. Альберта, О. Бугуцького, В. Дієсперова, Г. Дмитренка, Й. Завадського, А. Колота, Г. Купалової, Р. Ліпера, Л. Михайлової, М. Мескона, А. Пьерона, Ф. Хедоурі, Х. Хекхаузена, І. Шепеля та інших вітчизняних та зарубіжних вчених. У працях вищезазначених вчених з різних точок зору досліджено теоретичні й практичні питання щодо ефективного управління персоналом. Але, незважаючи на це, більшість вітчизняних підприємств сьогодні має неефективну систему мотивації персоналу. Недостатньо дослідженими та розкритими залишаються питання розробки та впровадження мотиваційного механізму на підприємствах.

Постановка завдання. Основною метою цієї статті є дослідження впливу мотивації персоналу на підвищення рівня продуктивності праці, визначення основних напрямів удосконалення системи мотива-

ції та стимулювання праці на підприємствах в сучасних умовах господарювання.

Виклад основних результатів. В економічній літературі є безліч визначень мотивації, які розкривають її сутність із різних боків. У загальному розумінні мотивація – це сукупність рушійних сил, що стимулюють людину до виконання визначених дій. Ці сили можуть мати як зовнішнє, так і внутрішнє походження, змушуючи людину свідомо або несвідомо робити ті або інші вчинки [2, с. 103].

Мотивація – це складний процес, ефективність якого оцінюється за результатами діяльності підприємства. Основні завдання мотивації такі: формування в кожного співробітника розуміння сутності і значення мотивації в процесі праці; навчання персоналу і керівного складу психологічним основам корпоративного спілкування; формування в кожного керівника демократичних підходів до управління персоналом з використанням сучасних методів мотивації [3].

Мотивація як одна з основних функцій менеджменту пов'язана з процесом спонукання персоналу підприємства до діяльності шляхом формування мотивів поведінки для досягнення особистих цілей і цілей підприємства.

За допомогою мотивації на підприємстві можна вирішувати такі завдання:

- забезпечити підвищення трудової активності колективу підприємства, тим самим підвищуючи результативність роботи працівників;
- оперативне досягнення цілей компанії;
- демонструвати ставлення керівництва до високих результатів праці;
- залучити й утримувати на підприємстві кращих спеціалістів та популяризувати результати їх праці;
- покращувати морально-психологічний стан працівників через відповідну форму визнання.

Отже, мотиваційні відносини, з одного боку, забезпечують ефективну трудову діяльність і на її основі збільшується виробництво необхідних благ, з іншого боку, створюють потрібні соціально-економічні передумови для всебічного розвитку працівника, його інтелекту, творчості й ініціативи [4, с. 174].

Необхідно зазначити, що діями і вчинками людини можуть рухати лише «мотиви» (внутрішні спонукання), а не «стимули» (зовнішні спонукання). Стимули лише покликані порушити мотиви всередині людини, тобто бажання і наміри. Поки зовнішнє спонукання, тобто стимул, не перетвориться на внутрішнє бажання і намір (мотив), воно не діє на людину.

Виходячи з цього, ефективне мотивування працівників можна представити такою формулою:

$$\text{СТИМУЛ} \times \text{ПОТРЕБА} = \text{МОТИВ}. \quad (1)$$

При цьому продуктивну роботу можна визначити так:

$$\text{МОТИВ} + \text{ГІДНІ УМОВИ ПРАЦІ} = \text{ПРОДУКТИВНА ПРАЦЯ}. \quad (2)$$

Тобто тільки після визначення, що спонукає людину до діяльності, які мотиви лежать в основі її дій, можна спробувати розробити ефективну систему форм і методів управління нею.

Сьогодні значно підвищилось значення трудових та статусних мотивів, але це не означає абсолютного зниження ролі матеріальних стимулів, які впродовж тривалого часу були головними. Матеріальні стимули, як і раніше, залишаються важливим способом впливу на працівників, що здатні значно підвищити їх трудову активність та сприяти досягненню високих результатів діяльності як окремої особи, так і колективу загалом.

В Україні методи матеріальної мотивації є дуже дієвими, оскільки для більшості працівників робота – це джерело доходу та спосіб забезпечення сім'ї. Тому під час застосування таких методів працівники будуть намагатися робити все, аби ефективно виконати роботу та отримати додаткові гроші та премії. Матеріальна мотивація, до якої переважно відносять заробітну плату, премії, бонуси та надбавки, спрямована переважно на задоволення фізіологічних потреб.

Порівняно з усіма іншими сусідніми країнами в Україні зберігається найбільш низька оплата праці. Більшість компаній не готова тотально підвищувати розмір окладів або індексувати її. Навіть у тих компаніях, чії менеджери з персоналу усвідомлюють важливість матеріальної винагороди, зарплати підвищують її не більше ніж на 3–10%, що насилу покриває щорічну інфляцію споживчих цін [7, с. 944]. Така тенденція не є винятком навіть для «прибуткових» галузей, а саме програмування, агробізнесу, тютюнової промисловості.

В нашій країні також використовується метод примусової мотивації, але він є не таким дієвим, як попередній. Хоча колектив і впливає на кожного окремого свого члена, проте в цьому випадку він недостатньо дієвий, оскільки члени колективу не завжди мають спільні інтереси та добре взаємодіють між собою. Тому якщо мотивація одного з них не дієва, то страждає весь колектив, який хоч і намагається впливати на цю особу, проте це не завжди виходить [5, с. 56].

Соціальна мотивація є досить дієвою під час її правильного застосування. Якщо працівник, на якого вона спрямована, переймається результатами своєї діяльності і намагається не заплямувати свою репутацію перед керівником, то цей метод є дуже ефективним. В Україні цей метод використовується дуже активно багатьма компаніями, серед яких слід назвати такі: «Київстар», «ВВН Україна», «Золоті ворота». Серед видів соціальної мотивації можна вибрати такі: соціальний пакет, мотиваційні подарунки, підвищення кваліфікації, спільні корпоративні святкування, відкритість і постійний діалог керівництва з персоналом, інші види мотивації.

Необхідно виділити такий вид мотивації, як соціальні вигоди, зокрема безкоштовні медичні огляди, безкоштовний відпочинок під час відпустки, можливості для оздоровлення й заняття спортом. Така мотивація передбачає порівняно невисокі витрати протягом року на одного працівника, проте підвищує статус підприємства в очах персоналу, оскільки він відчуває турботу про себе керівництва.

Вважається, що нематеріальна винагорода в наш час є більш ефективною, оскільки спрямована на задоволення психологічних та соціальних потреб людини.

Традиційно виділяють три групи нематеріальних засобів мотивації:

1) ті, що не потребують інвестицій з боку компанії, наприклад, «дошку пошани», поздоровлення з днем народження, вимпели та кубки найкращому співробітнику;

2) ті, що потребують інвестицій та розподіляються безадресно, а саме організація харчування за рахунок компанії, забезпечення співробітників;

3) ті, що потребують інвестицій компанії та розподіляються адресно, наприклад, безвідсоткової позики на покращення умов проживання, придбання товарів тривалого користування, оплата відпусток [6, с. 66].

У практичній діяльності менеджер повинен використовувати мотиви у певному співвідношенні, на що звертав увагу лауреат Нобелівської премії Дж. Гелбрейт, який відзначав, що одні мотиви підсилюють один одного, інші поєднуються слабко, а треті взаємовиключають, нейтралізують один одного.

Як показує зарубіжний досвід, сьогодні значна кількість компаній досить активно застосовує непряме фінансування працівника, яке передбачає перерахування протягом року певної суми на окремий рахунок, отримати яку працівник зможе лише через певний період (5–10 років). Наявність додаткового соціального захисту слугує стимулюючим фактором для працівника, який прагне стабільності після виходу на пенсію. А підприємство якоюсь мірою «прив'язує» такого працівника до себе, витра-

чаючи менше коштів, ніж якщо було б потрібно підвищувати заробітну плату. Підвищення власної кваліфікації за кошти підприємства є одним із найважливіших моментів у системі мотивації працівників. Такі навчання часто пов'язують з відпочинком. Працівник отримує можливість на певний час припинити щоденну робочу рутину, отримати нові знання, новий мотиваційний заряд. Під час таких тренінгів працівники підприємства більше спілкуються між собою неформально, що сприяє зближенню та формуванню відчуття командного духу. Підприємство витрачає кошти на підвищення кваліфікації своїх кадрів. Одним із найбільш важливих мотиваційних механізмів є налагодження діалогу між керівництвом і персоналом. Тобто кабінет керівника підприємства повинен бути завжди відкритим для ідей працівників. Ефективність праці персоналу зростає, коли працівники поважають керівника як умілого управлінця, а не відчувають перед ним страх. Отже, відзначимо, що позитивних прикладів впливу мотивації на підвищення продуктивності праці досить багато [8, с. 213].

Методи мотивації персоналу можуть бути найрізноманітнішими й залежать від спрацьованості системи мотивації на підприємстві, загальної системи управління та особливостей діяльності самого підприємства. В табл. 1 подано, які методи використовують для працівників різних категорій.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що мотивація як механізм підвищення ефективності управління трудовими ресурсами підприємства має комплексний характер. Система сучасної мотивації праці становить відносну категорію, що виявляється через комплексну систему важелів, інструментів впливу, ціннісних орієнтацій та умов функціонування.

Таким чином, основними шляхами удосконалення системи мотивації та стимулювання праці на вітчизняних підприємствах є такі:

– для великих підприємств бажано мати певних спеціалістів, які б займалися роботою з персоналом, досліджували б їх внутрішні мотиви до праці та цінності, з'ясовували б реальні потреби працівників (це

Таблиця 1

Мотивація для різних категорій робітників [7, с. 943]

Назва групи	Методи мотивації
Студенти та молоді спеціалісти, які тільки закінчили ВНЗ	– перспективи особистого і кар'єрного зросту; – підвищення особистого професійного рівня; – можливість проявляти ініціативу і отримати визнання
Молоді матусі	– наявність гнучкого графіка роботи; – медична страховка; – наявність у підприємства відомчих дитячих закладів
Молоді спеціалісти с досвідом до 3-х років	– виконання серйозних завдань; – самостійне прийняття управлінських рішень; – визнання результатів їх роботи
Висококваліфіковані спеціалісти (досвід роботи понад 3 роки)	– можливість постійного розвитку; – наявність пенсійної програми, спеціальних програм; – спрямованих на отримання відповідних пілг

можуть бути психологи, працівники відділу кадрів тощо);

- виробити чіткі та прозорі критерії оцінки персоналу;

- частіше використовувати нематеріальне стимулювання, а саме грамоти за досягнення успіхів, похвальні листи, усні компліменти та похвалу тощо;

- впровадити корпоративну культуру, якої б дотримувалися як працівники, так і керівництво, а саме запровадити подарунки на значні свята, частіше реалізовувати спілкування працівників між собою та безпосередньо з керівництвом різних рівнів (наприклад, під час перерв, за обідом, перед початком роботи або в кінці робочого дня), проводити більше корпоративних свят та спортивних турнірів між різними відділами компанії для зближення колективів;

- проводити різні конкурси з цінними призами для кращих працівників;

- поліпшувати умови праці працівників, надавати (або розширювати) соціальний пакет;

- розширювати повноваження працівника, давати йому змогу брати участь у прийнятті рішень;

- створити диференційовану систему винагороди, а саме у відділі продажу доцільно запроваджувати бонуси і виплату відсотків від угод; для певної категорії працівників мотивацією є навчання

(підвищення кваліфікації), для інших – оплата проїзду до місця роботи; для керівного складу мотивувальним чинником є акції та опціони на їх купівлю; активніше використовувати премії та доплати за досягнуті успіхи та відповідальне виконання своїх повноважень; запровадити використання премій за тривалий термін роботи у компанії [5, с. 62].

Висновки. Якою б ідеальною не була система мотивації, з часом вона перестає діяти. Коли система мотивації застаріває, неухильно знижується її ефективність роботи персоналу. У такій ситуації варто замислитися про зміну схеми мотивації персоналу, перегляд змісту (наповнення) соціального пакета.

Отже, підвищення ефективності функціонування підприємства вимагає високої трудової активності працівників. Керівники підприємств повинні насамперед забезпечити гарантовані умови праці з метою збільшення якісної продукції за максимальної рентабельності. Для цього необхідно зосередити увагу на дослідженні особливостей стимулювання роботи працівників, виявленні в них спонукань до трудової діяльності. Варто мати на увазі те, що частіше за все єдиний фактор, що впливає на працівника, виділити неможливо, лише комплексне поєднання та вдале врахування стимулів і мотивів, які відображали б цілі працівника, можуть принести бажаний мотиваційний ефект.

Список літератури:

1. Філіпішин І. Напрями удосконалення системи мотивації та стимулювання праці на промислових підприємствах / І. Філіпішин, М. Зубрикін // Вісник ДДМА. – 2015. – № 2 (35). – С. 204–209.
2. Никифорова В. Управління персоналом : [навчальний посібник] / В. Никифорова. – 2-ге вид., випр. та доп. – О. : Атлант, 2013. – 275 с.
3. Васюта В. Мотивація праці персоналу на підприємстві в сучасних умовах господарювання / В. Васюта, Л. Бульбаха [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvnaekonomika&s=eng&z=50414>.
4. Алексєєва Н. Удосконалення мотивації трудової діяльності працівників машинобудівних підприємств / Н. Алексєєва, І. Приходько // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2012. – Вип. 3 (74). – С. 174–178.
5. Удосконалення методів мотивації працівників на підприємствах України з урахуванням міжнародного досвіду / [Л. Мельник, О. Волк, Н. Гайтина, М. Рибалка] // Вісник СумДУ (Серія «Економіка»). – 2012. – № 4. – С. 55–63.
6. Іванов С. Роль нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / С. Іванов // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 5. – С. 34–38.
7. Збрицька Т. Мотивація як механізм підвищення ефективності діяльності персоналу / Т. Збрицька // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 2. – С. 942–947.
8. Богацька М. Мотивація як основний чинник підвищення ефективності праці на підприємстві / М. Богацька // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 210–214.

Тюхтій М.П., д.е.н., професор
Запорізька державна інженерна академія
Голомб В.В., к.е.н., доцент
Запорізька державна інженерна академія
Федорова А.С., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

Тюхтій М.П., Голомб В.В., Федорова А.С. Особливості розвитку малого бізнесу у сільській місцевості. У статті розглянуто особливості розвитку малого бізнесу на селі. Описано основні проблеми розвитку підприємництва на сільських територіях. Розглянуто специфіку ведення бізнесу на сільській території. Розроблено рекомендації щодо ефективного подолання наявних проблем розвитку малого бізнесу на селі.

Ключові слова: мале підприємництво, сільський розвиток, диверсифікація, фермерське господарство, аграрний сектор.

Тюхтий М.П., Голомб В.В., Фёдорова А.С. Особенности развития малого бизнеса в сельской местности. В статье рассмотрены особенности развития малого бизнеса в селе. Описаны основные проблемы развития предпринимательства на сельских территориях. Рассмотрена специфика ведения бизнеса на сельской территории. Разработаны рекомендации по эффективному преодолению существующих проблем развития малого бизнеса на селе.

Ключевые слова: малое предпринимательство, сельское развитие, диверсификация, фермерское хозяйство, аграрный сектор.

Tiukhtii M.P., Holomb V.V., Fedorova A.S. Features of small business development in the countryside. The article deals with the features of small business development in the countryside. The main problems of entrepreneurship development in rural areas are described. The specifics of doing business in the countryside are considered. Recommendations for effectively overcoming the existing problems of small business development in the village are developed.

Key words: small business, rural development, diversification, farm, agricultural sector.

Постановка проблеми. Протягом останніх років в Україні спостерігається занепад сільських територій. Основними факторами, що перешкоджають розвитку українського села, є бідність місцевих жителів, безробіття та значні міграційні процеси. Через брак робочих місць та низьку заробітну плату більшість активної та працездатної молоді виїздить до міста чи іншої країни у пошуках роботи. Тому питання розвитку малого підприємництва на сільських територіях є актуальним, бо вирішує такі проблеми села, як безробіття, вплив молоді до міст, а також інші соціально-економічні проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем розвитку малого бізнесу на селі присвячено чимало робіт таких вітчизняних вчених, як, зокрема, В.В. Зіновчук, З.С. Варналій, І.В. Ляшенко, М.Й. Малік, С.І. Дем'яненко, С.К. Реверчук. Дослідження окремих аспектів розвитку малого бізнесу на селі у зарубіжній науці висвітлено у працях Б. Даллаго, А. Сміта, Д. Марклея, Р. Кантільйона та інших вчених.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей становлення і розвитку малого бізнесу на селі, розроблення рекомендацій щодо ефективного подолання наявних проблем.

Виклад основних результатів. Малий бізнес відіграє дуже важливу роль в соціально-економічному розвитку держави, адже в кризових умовах без державної підтримки здатен створювати робочі місця, формувати конкурентне середовище, забезпечувати структурну перебудову економіки.

Визначення малого підприємництва в Україні наведено в Господарському кодексі. Згідно зі статтею 55.3 ГК України мале підприємництво – це підприємства, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб, а річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суми, еквівалентної 10 мільйонам євро, яка визначена за середньорічним курсом Національного банку України [1].

Українські науковці погоджуються з тим, що мале підприємництво на селі можна визначити як сектор регіональної економіки, в якому функціонують суб'єкти підприємницької діяльності різних організаційно-правових форм і форм власності дрібнотоварного виробництва, що здійснюють самостійну, інноваційну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність з метою отримання економічного й соціального ефекту [2].

Розвиток малого бізнесу на селі залежить також від сільського розвитку та наявної матеріально-технічної і ресурсної бази села. Адже більшість сіл України має низький рівень технічної озброєності та відсутність оновлення матеріально-технічної бази, а наявні природні ресурси використовуються не по призначенню або ж не на повну потужність.

Малий бізнес на селі розвивається в двох напрямках, а саме сільськогосподарському та несільськогосподарському спрямуванні [6, с. 31]. Нині провідним є саме сільськогосподарське підприємництво. Зазвичай на селі поширеними суб'єктами малого підприємництва є особисті селянські господарства (ОСГ) та фермерські господарства (ФГ), фізичні особи-підприємці та товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ).

Згідно з даними Головного управління статистики у Запорізькій області станом на 1 січня 2017 року зареєстровано 2 324 ФГ, що на 2 господарства більше, ніж на кінець 2016 року; кількість ТОВ на 1 січня 2017 року становила 19 741 одиницю, що на 224 товариства більше, ніж в кінці 2016 року, причому виявляється чітка тенденція до збільшення кількості ТОВ в області протягом 2016–2017 років (станом на 1 квітня 2016 року нараховувалося 18 906 ТОВ, на 1 жовтня 2016 року – 19 517 ТОВ, на 1 січня 2017 року – 19 741 ТОВ). Також зареєстровані 33 сільськогосподарські виробничі кооперативи та 23 обслуговуючі кооперативи [7].

Довгий час в Україні малий бізнес на селі був зосереджений в аграрній сфері, але зараз більшість підприємств диверсифікується у несільськогосподарські види діяльності. Провівши аналіз перспективних та чинних напрямів диверсифікації сільського підприємництва, можемо виділити пріоритетні види розвитку малого бізнесу на селі: екологічний туризм, придорожній сервіс, розведення риби, бджільництво, переробка молока, тваринництво, органічне виробництво, хлібопечення, контактні зоопарки, створення ягідників, вирощування лікарських трав, створення малих обслуговуючих виробництв на селі тощо. Отже, можна стверджувати, що для розвитку підприємства на селі наявні не малі можливості, а кожен підприємець може вибрати свою нішу.

Крім того, необхідно наголосити на тому, що ведення підприємницької діяльності у місті значно відрізняється від ведення бізнесу на селі. Можна виокремити такі особливості підприємницької діяльності на селі:

- більшість видів діяльності у сільській місцевості не спрямована на отримання великих прибутків;
- значна частка підприємців займається обробком землі та вирощуванням сільськогосподарської продукції для власного споживання та на продаж;
- через віддаленість населених пунктів один від одного та відсутність розвиненої транспортної інфраструктури доцільним є ведення сімейного бізнесу;
- через сезонність робіт існує проблема диверсифікації видів діяльності селян [3].

Що стосується ведення бізнесу в місті, то малі підприємства в місті мають більшу споживчу аудиторію та ширшу сферу діяльності, з ними охочіше укладають контракти та договори; вони є більш активними учасниками різноманітних програм розвитку малого бізнесу, але водночас малий бізнес в місті має велику конкуренцію.

Малі підприємства на селі характеризуються стихійним виробництвом, сезонністю, складністю виробничого циклу, великою залежністю від природних та економічних факторів, застарілою матеріально-технічною базою тощо [4, с. 333].

До переваг малого підприємництва на селі можна віднести малі експлуатаційні витрати; більший контроль за процесом виробництва; можливість займатися немасштабним виробництвом (садівництво, виноградарство, бджільництво тощо); мобільність, гнучкість і оперативність у діях і рішеннях; відсутність великих конкурентів тощо [4, с. 333].

Серед недоліків ведення малого бізнесу на селі виділяють фінансові труднощі, низький рівень спеціалізації менеджерів, підвищену чутливість до економічних змін, невпевненість партнерів під час укладання контрактів, звужену сферу діяльності, неналагоджену транспортну інфраструктуру та віддаленість сіл від міста, невисокі доходи споживачів (клієнтів) тощо.

На шляху становлення і розвитку сільського підприємництва постає ціла низка проблем та бар'єрів, серед яких слід назвати недостатню державну фінансово-кредитну підтримку малих підприємств; обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення; відсутність дієвого механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу; вплив молоді та кваліфікованих спеціалістів із села до міста тощо [5].

Зазначені особливості розвитку малого бізнесу на сільських територіях вимагають від держави створення стабільного та сприятливого середовища для ведення ефективної підприємницької діяльності. Для цього важливо і надалі здійснювати політику дерегуляції, яка передбачає відміну надмірних регуляторних обмежень, скасування застарілих систем сертифікації, моніторингу та інших обмежень для малого бізнесу [8].

Для ефективного розвитку малого бізнесу на селі і загалом в Україні треба сформувати політику, в яку будуть покладені принципи “Small Business Act for Europe” (SBA) [10]. SBA – це засадничий документ ЄС, який визначає принципи розвитку МСП і включає в себе 10 основних принципів.

На превеликий жаль, бути фермером в Україні не настільки престижно, як за кордоном. Тому робляться перші кроки до формування позитивного іміджу фермера в Україні для подолання міграції робочої сили із села в місто і за кордон. Нині Уряд завершує роботу над програмою підтримки фермерства, яка буде реалізована в 2018 році. За цією програмою планується виділити 1 млрд. грн. на

підтримку невеликих фермерських господарств на селі для того, щоб розвивати нові види сільськогосподарської діяльності. Про необхідність та актуальність подібних програм свідчать і статистичні дані: в середньому по країні на 1 000 осіб припадають 43,5 підприємств та 2,5 ферми на 1 000 сільських жителів [9]. Наведена статистика свідчить і про нерівномірність підприємницької активності на сільських територіях.

На місцевому рівні важливо створювати умови для стабільного розвитку підприємництва та реалізації їх продукції. Для цього органи місцевого та районного самоврядування мають вживати таких заходів:

- розроблення рекомендацій з адаптації державної політики підтримки малого підприємництва до потреб села;
- організація і проведення семінарів із проблем підприємництва на селі;
- підвищення кваліфікації працівників сільських підприємств;
- організація в селах фермерських асоціацій чи клубів;
- організація і проведення консультацій юридичного й економічного характеру для місцевих підприємств та тих, хто має намір зайнятися малим бізнесом тощо.

Для ефективної комунікації підприємств з органами влади і потенційними клієнтами (покупцями) необхідно створювати інтернет-портали і бази даних. Інтернет-портал повинен наповнюватися новинами, тлумаченнями щодо змін у законодавстві, навчальними матеріалами, інформацією про різноманітні конкурси та гранти для малих підприємств [10].

Бази даних будуть покликані систематизувати всю наявну інформацію про підприємця (адреса, телефон, керівник, електронна пошта тощо), де встановлюватиметься безпосередній контакт між продавцем та покупцем чи потенційним інвесто-

ром. Подібна база даних вже існує; йдеться про безкоштовну базу аграріїв України vostok-agro.com, де зібрані контакти українських аграріїв. На сайті також можна розмістити свою рекламу чи подати оголошення про продаж або купівлю матеріалів, обладнання тощо [11].

Також для розвитку малих підприємств на селі треба створювати селянські спілки, сільськогосподарські кооперативи, фермерські господарства та інші форми підприємництва. Для активізації ролі підприємств в соціально-економічному зростанні та подоланні наявних проблем на селі (безробіття, низький рівень життя, відсутність кваліфікованих спеціалістів тощо) необхідно створювати громадські об'єднання підприємств.

Висновки. Розвиток малого бізнесу на селі – це запорука відродження сільської місцевості та покращення рівня життя сільських мешканців. Мале підприємство на селі відіграє дуже важливу роль в розвитку села та подоланні соціально-економічних проблем. Воно буде ініціювати створення нових підприємств, нових робочих місць, підвищення ролі села і поступово стимулюватиме структурну перебудову економіки держави. Але для активізації раніше названих перспектив необхідно розвивати інфраструктуру малого підприємництва та розробити законодавчу базу, яка б відповідала особливостям кожного регіону.

Важливо розширити підтримку підприємницьких ініціатив, створювати фонди та консультаційні центри для малого бізнесу, надавати всебічну юридичну та фінансову допомогу тощо.

Загалом ефективність функціонування та розвиток малого бізнесу на селі залежить від взаємодії та налагодженості контактів між органами місцевої влади та підприємцями, від фінансової та організаційної підтримки з боку держави та місцевих органів влади.

Список літератури:

1. Господарський кодекс України від 16 березня 2003 року № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Матусова О.М. Розвиток малого підприємництва на селі в сучасних умовах : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О.М. Матусова. – Х., 2008. – 20 с.
3. Сільське підприємництво: пропозиції щодо доповнень Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://urdn.org/proprozytsii-rozvytku-msp-2020>.
4. Коробка С.В. Мале підприємництво як фактор стимулювання розвитку сільських територій / С.В. Коробка // Глобальні та економічні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 332–335.
5. Кужда Т.І. Фактори успішного розвитку малого та середнього бізнесу в країнах ЄС та в Україні / Т.І. Кужда, О.А. Сороківська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/123456789/18588>.
6. Рарок О.В. Розвиток малого підприємництва на селі / О.В. Рарок // Економіка АПК. – 2013. – № 12. – С. 31–39.
7. Головне управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zp.ukrstat.gov.ua/index.php?Itemid=333&option=com_dmarhive&view=archive&filterCategory=38&page=1.
8. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=112a480c-9492-4736-99ed-b0f3b1152c27&title=SpriiatliviUmoviDliaBiznesu>.
9. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики і продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua/node/24305>.
10. Біла книга. Політика розвитку МСП в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/ua/sme_development/working_papers_sme?pid=5015.
11. База аграріїв України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vostok-agro.com>.

УДК 65.017.3:330.341.1(477)

Голомб В.В., к.е.н, доцент
кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Чорна І.О., магістр
Запорізька державна інженерна академія

БІЗНЕС-ІНКУБАТОР ЯК ФОРМА ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Голомб В.В., Чорна І.О. Бізнес-інкубатор як форма підтримки малого та середнього бізнесу. У статті розглянуто поняття та сутності функціонування бізнес-інкубаторів в Україні. Проаналізовано стан малого та середнього бізнесу в Україні. Обґрунтовано необхідність протекторату держави, основними завданнями якої будуть підтримка та стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу. Висвітлено світовий досвід найуспішніших шляхів розвитку і підтримки підприємництва.

Ключові слова: бізнес-інкубатор, бізнес, розвиток, малий, середній, підтримка, підприємництво.

Голомб В.В., Чорная И.А. Бизнес-инкубатор как форма поддержки малого и среднего бизнеса. В статье рассмотрены понятие и сущность функционирования бизнес-инкубаторов в Украине. Проанализировано состояние малого и среднего бизнеса в Украине. Обоснована необходимость протектората государства, основными задачами которого будут поддержка и стимулирование развития малого и среднего бизнеса. Освещен мировой опыт наиболее успешных путей развития и поддержки предпринимательства.

Ключевые слова: бизнес-инкубатор, бизнес, развитие, малое, среднее, поддержка, предпринимательство.

Holomb V.V., Chorna I.O. Business-incubator as a form of support for small and medium-sized businesses. The article deals with the concepts and the essence of the functioning of business incubators in Ukraine. The state of small and medium business in Ukraine is analyzed. The need for a protectorate of the state is substantiated, the main task of which will be to support and stimulate the development of small and medium-sized businesses. The world experience of the most successful ways of development and support of entrepreneurship is covered.

Key words: business-incubator, business, development, small, medium, support, enterprise.

Постановка проблеми. Малий і середній бізнес має велике соціально-економічне значення у розвитку будь-якої держави. Нині саме за допомогою малого і середнього підприємництва можливо здійснити певні модернізаційні перетворення в економіці України.

Значну роль у розвитку малого та середнього бізнесу відіграє досить нова для України форма підтримки малого підприємництва – бізнес-інкубатори. Головними завданнями цієї організації є надання суб'єктам малого підприємництва комплексних послуг: юридичної, консалтингової, інформаційної підтримки, підготовки кадрів для малих підприємств, пошук інвесторів, надання в оренду обладнаних оргтехнікою приміщень тощо.

Малий та середній бізнес стимулює конкуренцію, сприяє послабленню монополізму, позитивно впливає на структуру господарства та на якісну характеристику валового внутрішнього продукту, розширює сферу свободи ринкового вибору, забезпечує більш швидку реалізацію інновацій та підвищує інвестиційну діяльність. Також за допомогою малого та середнього бізнесу створюються нові

робочі місця, вдосконалюються технології виробництва, підвищується інвестиційна привабливість регіонів, що позитивно впливає на зростання валового регіонального продукту.

Ця тема є досить актуальною як в економічному, так і в соціальному вимірі, незважаючи на досить велику кількість досліджень, присвячених проблемам розвитку малого та середнього бізнесу, ефективного їх функціонування та активного поширення нової форми підтримки бізнесу – бізнес-інкубаторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості сучасних тенденцій розвитку й удосконалення механізмів бізнес-інкубаторів в Україні розглянуто в працях таких учених, як: О. Бородіна, Л. Дмитриченко, В. Зянько, С. Єрохін, М. Жук, В. Ляшенко, С. Панченко, О. Титаренко, В. Шарпов та ін. Теоретичні та методологічні питання, присвячені проблемам розвитку малого та середнього підприємництва, знайшли своє відображення у дослідженнях таких учених, як: З.С. Варналій, Л.І. Вороніна, В.М. Геєць, Б.М. Данилишин, В.І. Кредісов, Г.М. Рижакова, М.П. Бутко, Е.М. Лібанова, З.В. Герасимчук та ін.

Проте проблема вивчення й узагальнення успішного досвіду створення і функціонування бізнес-інкубаторів залишається актуальною. Залишаються невисвітленими питання розвитку малого та середнього бізнесу за допомогою бізнес-інкубаторів. Дотепер недостатньо вивченим залишається питання визначення місця бізнес-інкубаторів як однієї із сучасних організаційних форм підтримки розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.

Постановка завдання. Мета статті – розглянути сутність функціонування бізнес-інкубаторів в Україні; проаналізувати сучасний стан малого та середнього бізнесу в Україні; розкрити необхідність підтримки та стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу державою; ознайомитися зі світовим досвідом шляхів підтримки підприємництва за допомогою бізнес-інкубаторів.

Виклад основних результатів. Невід'ємними складниками сучасного підприємництва є малий та середній бізнес, на який покладаються функції прискорення структурної перебудови економіки, підвищення організаційної ефективності використання національних ресурсів. За умови виваженої державної політики вітчизняний малий та середній бізнес здатний створити тисячі нових робочих місць і сприяти становленню України як економічно розвиненої держави.

Позитивній динаміці розвитку малого та середнього бізнесу в Україні сприяли запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва, низка прогресивних норм регуляторної політики, реформування дозвільної системи тощо.

Як свідчить світовий досвід, одним із найуспішніших шляхів розвитку і підтримки підприємництва є інкубація бізнесу, або надання підтримки суб'єкту підприємницької діяльності, що починає власний бізнес, для спрощення, полегшення та прискорення входження його в ринок і досягнення бажаного підприємницького ефекту. Підтримка, яка забезпечується інкубацією, значною мірою допомагає початківцям набутти необхідного професіоналізму щодо вибраної сфери діяльності, сприяє подоланню ринкових і штучних бар'єрів під час створення бізнес-структури та на початковому етапі розвитку. І якщо за статистикою самостійно виживають у середньому близько третини створених фірм, то серед тих, хто скористався підтримкою бізнес-інкубаторів, як правило, стають успішними понад 85% учасників [6, с. 27].

Перші бізнес-інкубатори з'явилися ще в 50-ті роки у Великобританії. Проте найбільше розповсюдження, особливо після 1983 р., інкубатори бізнесу отримали у США. На протязі останніх десяти років їх кількість виросла з декількох десятків до 575, об'єднаних у Національну асоціацію інкубаторів бізнесу. Можна назвати три причини, які сприяли їх швидкому розповсюдженню у США:

1) Проблема відродження міських центрів та окремих регіонів. Інкубатори, що створюються в рамках цієї схеми, відкривалися на вільних площах заводів і фабрик, на місці колишніх складів, шкіл, у відновлених будівлях, загалом у будь-яких приміщеннях, які можна було пристосувати для формування і розвитку малого бізнесу. Ці інкубатори виконували переважно функцію створення нових робочих місць і зв'язані здебільшого з нетехнологічним бізнесом.

2) Заохочення інноваційної діяльності та підприємницької активності в університетах. Інкубатори, поява яких була викликана цією причиною, виконували функцію підтримки наукоємного підприємництва.

3) Створення інкубаторів спрямовувалося на формування привабливих умов приватним інвесторам – «діловим ангелам». Зручність інкубаторної схеми для венчурних капіталістів полягає у тому, що вони таким чином можуть контролювати за низкою параметрів своїх клієнтів, одночасно створюючи їм умови для роботи. Ці інкубатори надають підтримку як фірмам високих технологій, так і нетехнологічному підприємству [7, с. 27].

Прикладом успішного розвитку інкубатора за такою схемою може служити бізнес-інкубатор у м. Остін, штат Техас (Austin Technology Incubator). Він був створений у 1989 р. і займав тоді невелику площу, всього 400 кв. м. У процесі своєї діяльності площа його приміщень збільшилася до 20 тис. кв. м, а кількість компаній, що входять до нього, зросла до 28. Зараз загальний капітал цих компаній досяг 100 млн. доларів. 90% усіх компаній, які народилися тут, успішно розвиваються. При цьому 33 компанії було випущено з інкубатора у вільне плавання, а шість із них зареєстровано на біржі. Цікаво, що поступово на схему залучення приватних інвесторів для фінансування венчурних фірм переходять й університетські інкубатори. Зокрема, так тепер працює Оксфордський центр інновацій у Великобританії [8, с. 161].

Бізнес-інкубатори є необхідним елементом виживання й успішної діяльності малих та середніх структур, оскільки вони надають їм різноманітні послуги за пільговими цінами, а в деяких випадках зовсім безкоштовно. До них належать:

- оренда приміщень;
- прокат наукового і технологічного устаткування на певний період;
- консультації з економічних та юридичних питань;
- фінансові послуги;
- експертиза інноваційних проектів (науково-технічна, екологічна, комерційна);
- інформаційне та рекламне забезпечення тощо.

Ефективність діяльності бізнес-інкубаторів пов'язана як з організаційними, так і економічними чинниками. Їх розвиток не завжди потребує бюджет-

них асигнувань і може здійснюватися за рахунок спонсорства або самофінансування.

Одним із головних завдань діяльності бізнес-інкубатора є пошук потенційних інвесторів для реалізації інноваційних проєктів. Розглядається також можлива роль бізнес-інкубатора як гаранта та поручителя за своїх клієнтів у лізингових і кредитних програмах.

Національна асоціація бізнес-інкубації США визначає бізнес-інкубатор як динамічний процес розвитку підприємств. Інкубатори опікують молоді фірми, допомагаючи їм виживати і рости під час стартового початкового періоду, коли вони найбільш уразливі. Інкубатори забезпечують практичну адміністративну допомогу, доступ до фінансування й основні професійні і технічні послуги. Головна мета програми інкубації – готувати і випускати успішні підприємства, що є фінансово життєздатними й автономними, коли вони залишають інкубатори, зазвичай через два чи три роки.

Отже, бізнес-інкубатор являє собою найбільш ефективну форму організаційної підтримки малих підприємств на початковій стадії їх розвитку.

Разом із тим вітчизняне підприємництво як самостійне соціально-економічне явище існує та розвивається в складних умовах трансформаційної економіки і зустрічається з безліччю проблем. На зниження життєздатності суб'єктів малого та середнього бізнесу впливають значний податковий тиск, наявність різного роду адміністративних бар'єрів, обмеження фінансово-кредитних ресурсів, слабкість матеріального, технічного, фінансового, менеджерського та кадрового складників діяльності малого підприємництва [1, с. 117].

З погляду підприємця, держава повинна створювати умови для максимізації прибутку, мінімізації ризику, захисту власності й особистості підприємця тощо. З позиції держави підприємець має забезпечувати зростання суспільного добробуту, підтримку зайнятості, економічне зростання, політичну стабільність тощо [2, с. 39].

Необхідність підтримки малих підприємств у всьому світі вважається обов'язком держави, тому що вони поступаються великим підприємствам за можливостями модернізації, маркетингових досліджень, фінансових ресурсів, конкурентоспроможністю товарів і послуг.

В умовах нестабільної економічної ситуації вітчизняний малий бізнес потребує протекторату держави. Поки що ефективний механізм підтримки та стимулювання розвитку підприємництва в Україні ще не створений [3, с. 86]. Ефективний розвиток малого бізнесу можливий шляхом поєднання та комбінування різних форм, методів і засобів регулювання й підтримки, головними серед яких є:

- державна підтримка виробництва і реалізації продукції, що передбачає надання державних замовлень, обладнання у лізинг на пільгових умовах, мит-

них пільг, сприяння експорту товарів і послуг на міжнародні ринки, зниження орендних ставок;

- фінансово-кредитна підтримка, що передбачає надання прямих гарантованих позик на розвиток і розширення діяльності, розроблення пільгових програм кредитування, зниження відсоткових ставок за кредитами, державна гарантія отримання кредитів, цільове субсидіювання і бюджетне фінансування галузей економіки згідно з пріоритетами економічної політики держави;

- сприятлива податкова політика, що передбачає пільгове оподаткування діяльності та зниження податкового навантаження на суб'єктів малого підприємництва;

- інформаційно-консультативна підтримка створення і розвитку підприємств малого бізнесу, навчання спеціалістів та підвищення кваліфікації робітників за рахунок державних коштів у спеціально створених центрах, безкоштовне кваліфікаційне консультування підприємців [4, с. 35].

Порівняно із загальноприйнятими показниками у світі рівень розвитку малого бізнесу в Україні явно недостатній. Так, на 1 тис. осіб у середньому припадає сім малих підприємств, тоді як у країнах – членах Європейського Союзу – не менш як 30. Питома вага зайнятих на малих підприємствах працівників дорівнює близько 30%, тоді як у зазначених країнах цей показник у середньому становить 65%.

В Україні перші бізнес-інкубатори були створені наприкінці 90-х років минулого століття. Серед них: технологічний бізнес-інкубатор «Харківські технології», бізнес-інкубатор Херсонської промислової палати, бізнес-інкубатор Об'єднаного профкому Чорнобильської АЕС тощо. Метою їхнього функціонування було навчання менеджменту, маркетингу, бізнес-плануванню; маркетингові дослідження конкурентоспроможності продукту і методів його просування та ін.

Станом на 1 січня 2017 р. в Україні функціонують 310 бізнес-центрів, 2 660 інформаційно-консультативних установ, 55 бізнес-інкубаторів, 161 фонд підтримки підприємництва [9, с. 27].

У територіальному вимірі найбільшою концентрацією суб'єктів малого підприємництва характеризуються столиця (8,9% до загальної кількості) та великі промислові регіони (Донецька (7,6%), Дніпропетровська (7,3%) та Харківська (7%) області), найменшою – західні регіони (Чернівецька (1,8%), Тернопільська (1,9%) області) [5, с. 27].

За останні роки стартап-індустрія в Україні значно виросла, збільшилася не лише кількість проєктів, а й обсяг інвестицій у них. Сьогодні експерти сперечаються про якість вітчизняних стартапів: одні вважають, що вони поки не можуть конкурувати із західними, інші ж – що їх рівень значно зріс. Інтерес до українських стартапів із боку іноземних інвесторів також помітно зріс, хоча все одно більшою частиною інвесторів залишаються саме вітчизняні.

Проаналізувавши ринок стартапів в Україні, можна констатувати:

- щороку на українському ринку з'являється від 300 до 500 нових стартапів;
- сумарна кількість стартапів, які постійно є на ринку, тобто вдало працюють, – близько 900 проєктів;
- приблизно з 600 стартапів на рік виживає лише кілька десятків (20–40).

Важливо відзначити, що 49% усіх стартапів діють у Києві. Решта розподілилася по містах України: Дніпропетровськ – 16%; Львів – 9%; Харків – 8%; Одеса – 6%; інші міста – 12% [10, с. 27].

Реалізація ідеї бізнес-інкубаторів має потрійну користь: по-перше, безпосередню користь для окремих підприємств, які отримують пряму вигоду у вигляді пільгової орендної плати та додаткових консультаційних послуг; по-друге, виграють усі молоді підприємці та особи, що відкривають власний бізнес у регіоні, оскільки консультаційні послуги повинні надаватися всім фірмам, а не тільки тим, які розміщені в бізнес-інкубаторі; по-третє, виграє муніципалітет у цілому, оскільки створенням бізнес-інкубатора він доводить свою доброзичливу політику стосовно молодих підприємств [11].

Бізнес-інкубатор завжди має власну частку в компаніях, що пройшли інкубаційний процес. Коли через

кілька років підприємство набирає обертів, воно починає приносити прибуток. Прибуток буде використовуватися для фінансування діяльності громадського руху в районі, що організував цей бізнес-інкубатор.

Створення й ефективна діяльність бізнес-інкубаторів сприяє не тільки поліпшенню малого та середнього бізнесу а й розвитку інфраструктури 16 регіонів і країни у цілому [12].

Висновки. Отже, бізнес-інкубатор являє собою найбільш ефективну форму організаційної підтримки малих підприємств на початковій стадії їх розвитку. Підтримка, яка забезпечується інкубацією, допомагає початківцям набути необхідного професіоналізму, сприяє подоланню ринкових і штучних бар'єрів під час створення бізнес-структури та на початковому етапі розвитку. За статистикою самостійно виживають у середньому близько третини створених фірм; серед тих, хто скористався підтримкою бізнес-інкубаторів, як правило, стають успішними понад 85% учасників.

Упровадження способів, методів та заходів розвитку бізнес-інкубаторів в Україні дасть змогу державі здійснити вагомий підтримку суб'єктів малого підприємництва, і, відповідно, держава зможе вивести країну з кризи, поліпшити економічне становище та збільшити кількість робочих місць.

Список літератури:

1. Копченко І.М. Актуальні проблеми державної підтримки малого підприємництва України на сучасному етапі / І.М. Копченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 4(35). – С. 115–119.
2. Литвин В.В. Механізм державної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні / В.В. Литвин // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі. – 2010. – № 5. – С. 36–43.
3. Гончаров В.М. Формування організаційно-економічного механізму системи інноваційного розвитку підприємств регіону : [монографія] / В.М. Гончаров, Ю.Н. Деречинський. – Донецьк : Купріянов В.С., 2009. – 280 с.
4. Жук М.В. Передумови формування національної інноваційної системи прискорення розвитку економіки / М.В. Жук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 30–37.
5. Якубовський М., Щукін В. Інфраструктура – фактор прискорення інноваційного розвитку промисловості / М. Якубовський, В. Щукін // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 27.
6. Бізнес-інкубування та інноваційні центри: сучасні технології підтримки підприємництва і розвитку інноваційної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [academia/?p=326](http://academia.ua/?p=326).
7. Микитюк О. Бізнес-інкубатори в системі фінансової підтримки малого підприємництва / О. Микитюк // Світ фінансів. – 2005. – № 2. – С. 160–164.
8. Розпорядження про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року від 24 травня 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-p>.
9. Філіппов В.Ю. Порівняльний аналіз бізнес-інкубаторів в Україні та світі / В.Ю. Філіппов // Економічний аналіз. – 2011. – 456 с.
10. Піс Е. Бізнес з нуля / Е. Піс. – М. : Альпіна, 2014. – 256 с.
11. Толмачова О., Мазур Ю. Бізнес-інкубатор як форма підтримки малого та середнього бізнесу / О. Толмачова, Ю. Мазур [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=9757>.
12. Ольвінська Ю.О. Напрями удосконалення механізму сприяння розвитку суб'єктів малого підприємництва / Ю.О. Ольвінська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 3. – С. 117–123.

Чукурна О.П., к. е. н, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Одеський національний політехнічний університет

РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНОГО ФАКТОРУ В КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГОВОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

Чукурна О.П. Роль екологічного фактору в концепції маркетингового ціноутворення. У статті обґрунтовано актуальність врахування екологічного фактору в концепції маркетингового ціноутворення. Сформульовано поняття стратегії цінового диференціювання за екологічними властивостями товару, під якою автор розуміє цінову диференціацію за ознакою екологічності товару. Запропоновано формування ціни на основі додаткової цінової премії для ринків з високим рівнем попиту на екологічно безпечні товари. Розроблено матрицю стратегій цінового диференціювання за екологічними властивостями товару. Вдосконалено еволюцію підходів до екологічних інновацій з урахуванням мети ціноутворення.

Ключові слова: екологічний фактор, концепція маркетингового ціноутворення, екологічні властивості товару, ціна, мета ціноутворення.

Чукурна Е.П. Роль экологического фактора в концепции маркетингового ценообразования. В статье обоснована актуальность учета экологического фактора в концепции маркетингового ценообразования. Сформулировано понятие стратегии ценового дифференцирования по экологическим свойствам товара, под которой автор понимает ценовую дифференциацию по признаку экологичности товара. Предложено формирование цены на основе дополнительной ценовой премии для рынков с высоким уровнем спроса на экологически безопасные товары. Разработана матрица стратегий ценового дифференцирования по экологическим свойствам товара. Усовершенствована эволюция подходов к экологическим инновациям с учетом цели ценообразования.

Ключевые слова: экологический фактор, концепция маркетингового ценообразования, экологические свойства товара, цена, цель ценообразования.

Chukurna O.P. The role of the environmental factor in the concept of marketing. The article substantiates the relevance of taking into account of ecological factors in the pricing of the marketing concept. Formulated by notion of strategy of price differentiation on the environmental properties of the product, which means the price differentiation on the basis of ecological of product. It proposed on the basis of the formation of an additional price premium prices for markets with high demand for environmentally friendly products. It proposed a matrix of strategies of price differentiation for ecological properties of the products. Improved evolution of approaches to ecological innovation based pricing objectives.

Key words: ecological factors, pricing marketing concept, the ecological properties of the goods, the price, the purpose of pricing.

Постановка проблеми. Концепція маркетингового ціноутворення базується на дослідженні та оцінці факторів впливу на процес ціноутворення. Вибір методу розрахунку ціни залежить від домінування того чи іншого фактору впливу на ціну. Традиційний підхід до ціноутворення передбачає дослідження та оцінку чотирьох основних чинників ціноутворення, до яких відносять мету маркетингового ціноутворення, витрати, попит та конкуренцію. Проте еволюція концепції маркетингового ціноутворення трансформується під дією факторів глобального підпорядкування, серед яких основне місце належить екологічному фактору. В сьогоденні спостерігається значний вплив екологічного фактору на товарну політику підприємств й на процес ціноутворення в країнах, які інтегруються в глобальний простір та мають високотехнологічні еко-

номіки. Вивчення сучасних тенденцій економічного розвитку багатьох країн світу свідчить про те, що врахування впливу екологічного фактору має першочергове значення. В умовах, що склалися, набуває актуальності дослідження впливу екологічного фактору на процес ціноутворення. Екологічний фактор виявляється в аспекті екологічних властивостей товару, тобто його здатності не здійснювати шкідливий вплив на навколишнє середовище під час експлуатації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема маркетингового ціноутворення займаються такі українські вчені, як, зокрема, Л. Балабанова, М. Белявцев, В. Божкова, А. Длігач, В. Корінев, Н. Ревуцька, Л. Шульгіна. В роботах цих вчених розроблено теоретичні та методологічні аспекти маркетингового ціноутворення, сформовано чіткі принципи

й функції ціни в маркетингу, обґрунтовано маркетингові цінові стратегії залежно від різних маркетингових чинників. Але питання впливу екологічного фактору та екологічних властивостей товару на процес маркетингового ціноутворення вивчено недостатньо. Нині наукових праць, присвячених дослідженню й аналізу впливу екологічного фактору в концепції маркетингового ціноутворення, майже не існує. Саме тому ця проблематика є досить актуальною та заслуговує уваги науковців й дослідників.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження впливу екологічного фактору на формування ціни в концепції маркетингового ціноутворення.

Виклад основних результатів. Аналіз наукових досліджень щодо визначення впливу факторів на формування ціни в контексті концепції маркетингового ціноутворення дав змогу дійти висновку, що екологічні властивості товару не розглядаються як фактор впливу на ціну. Проте споживчі вимоги, що висуваються до товару, включають екологічний фактор та його екологічну безпеку. Зазвичай екологічний фактор виявляється в екологічній безпеці виробництва та експлуатації товару. В країнах Європейського Союзу екологічна безпека товару є базовою вимогою до його якості. На екологічні товари в країнах ЄС додається додаткова цінова премія. В Україні в ціну товару включається тільки екологічний збір, який відраховують промислові підприємства до бюджету у разі забруднення навколишнього середовища. В цьому разі цей податок включається до собівартості продукції. Але українські підприємства не використовують цінове диференціювання продукції за ознакою його екологічності та не використовують додаткові цінові премії на таку продукцію. В умовах євроінтеграції та входження української економіки до глобального простору виникає необхідність застосування прогресивного досвіду країн ЄС під час формування цінової політики на товари з урахуванням екологічного фактору.

Розглянемо деякі наукові підходи до класифікації чинників впливу на маркетингове ціноутворення щодо їх відповідності стосовно врахування екологічного фактору. В науковій літературі з питань маркетингового ціноутворення існує багато підходів до класифікації чинників ціноутворення. Проаналізувавши наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, виявили, що традиційним є підхід розподілу всіх чинників ціноутворення на зовнішні та внутрішні. Цієї думки дотримуються такі науковці, як Л. Балабанова та О. Сардак [2], М. Белявцев [3], Я. Литвиненко [12], Ю. Петруня [13]. Українській вчений В. Корінєв [9] дотримується іншого погляду й розподіляє всі чинники ціноутворення на контрольовані та неконтрольовані. В цьому контексті до контрольованих чинників він відносить чинники, які є підконтрольними керівництву підприємства та службі маркетингу. До неконтрольованих чинників ціноутворення він відносить зовнішні чинники

та чинники проміжного середовища, під яким він розуміє сукупність чинників дії мікрорівня, а саме кон'юнктуру, конкуренцію, попит на продукцію, вимоги та потреби споживачів, мотиви покупки та купівельну спроможність споживачів, систему посередників, банки та страхові компанії, систему фірм з маркетингових досліджень [10].

Такі науковці, як А. Длігач [6], І. Ліпсиц [11], В. Єсипов [16], Г. Багієв та В. Тарасевич [1], взагалі відрізняють ті чинники ціноутворення, які мають основний вплив на традиційну методологію ціноутворення, до яких відносять витрати, попит, конкуренцію та корисність продукту. Цікавим є погляд В. Божкової, яка відокремлює природно-географічний чинник впливу на ціноутворення, під дією якого розуміє кліматичні умови та ресурсний потенціал країни [4]. Проте автор не зазначає, яким чином здійснюється вплив цього фактору на ціноутворення. Підводячи підсумки теоретичного узагальнення факторів ціноутворення, можна зробити висновок, що жоден з науковців не відокремлює екологічний фактор впливу на ціну від процесу ціноутворення. Немає досліджень, присвячених виявленню впливу екологічного фактору на ціноутворення українських промислових підприємств.

В теорії маркетингу екологічний фактор в концепції маркетингової діяльності підприємства прийнято відносити до нецінових факторів впливу маркетингового середовища підприємства. З огляду на той факт, що цінова політика підприємств заснована на витратних методах ціноутворення, а екологічні збори відносять до собівартості продукції, екологічний фактор має великий вплив на встановлення цін промисловими підприємствами. Цей факт підтверджується статистичними даними, згідно з якими найбільший рівень екологічного забруднення через вироблення викидів та відходів спостерігається в добувній та переробній промисловості (рис. 1).

Загальний рівень викидів та відходів українськими промисловими підприємствами в навколишнє середовище знизився за останні два роки (рис. 2). Ця тенденція перш за все пов'язана зі зниженням темпів промислового виробництва. Проте якщо розглянути у ретроспективному форматі, то видно, що динаміка утворення відходів та викидів є позитивною.

Статистичні дані підтверджують, що роль екологічного фактору для українських промислових підприємств є значною. Крім того, згідно з міжнародними стандартами бухгалтерського та управлінського обліку промислові підприємства повинні сплачувати екологічний збір, який включається до собівартості продукції. Слід зазначити, що, відповідно до Податкового кодексу України, об'єктом та базою оподаткування щодо екологічних зборів є:

– обсяги та види забруднюючих речовин, які викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами;

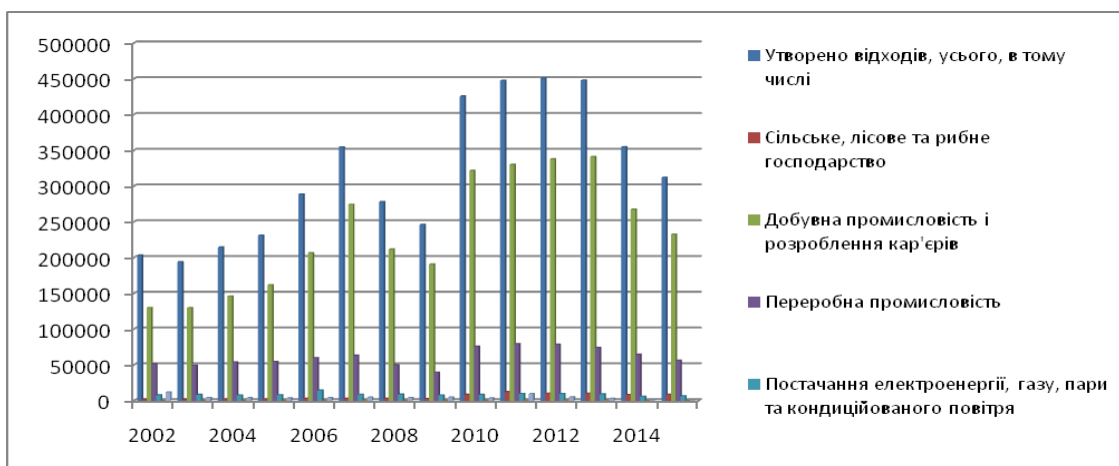


Рис. 1. Утворення відходів, що впливають на екологію за секторами економіки України

Джерело: складено автором на основі джерела [5]

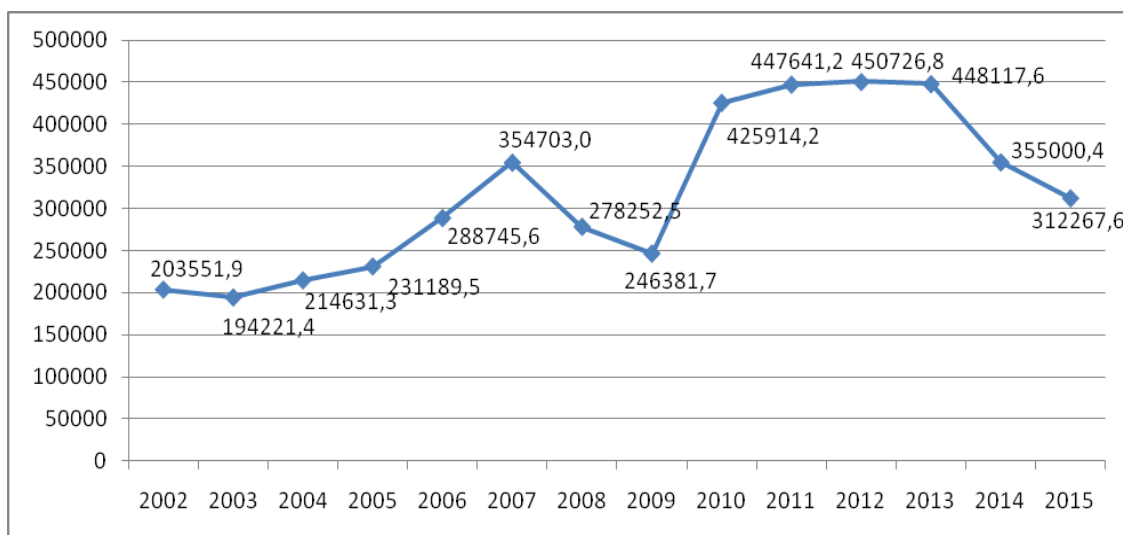


Рис. 2. Утворення відходів та викидів українськими промисловими підприємствами за період 2002–2015 рр.

Джерело: складено автором на основі джерела [5]

– обсяги та види забруднюючих речовин, які скидаються безпосередньо у водні об'єкти;

– обсяги та види (класи) розміщених відходів, крім обсягів та видів (класів) відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання;

– обсяги та види палива, зокрема палива, виробленого з давальницької сировини, реалізованого або ввезеного на митну територію України податковими агентами, крім обсягів палива, вивезених з митної території України в митних режимах експорту або реекспорту чи переробки на митній території України, засвідчених належно оформленою митною декларацією; мазуту та пічного палива, що використовуються в процесі виробництва тепло- та електроенергії;

– обсяги та категорії радіоактивних відходів, що утворюються внаслідок діяльності суб'єктів господарювання та/або тимчасово зберігаються їх вироб-

никами понад установлені особливими умовами ліцензії строк;

– обсяги електричної енергії, виробленої експлуатуючими організаціями ядерних установок (атомних електростанцій) [14].

Важливим елементом в системі економічного механізму ціноутворення є платежі за забруднення природного середовища. Залежно від ступеня впливу на навколишнє середовище встановлюються два види нормативів оплати: за гранично допустимі викиди (викиди, розміщення відходів) забруднюючих речовин в природне середовище (в рамках встановлених нормативів) й за перевищення цих показників. В останньому випадку платежі зростають у декілька разів. При цьому платежі в межах нормативів включаються в собівартість, а наднормативні відшкодовуються за рахунок прибутку підприємства. Цей механізм безпосередньо впливає на марке-

тингове ціноутворення, оскільки передбачає врахування всіх витрат в собівартості продукції, зокрема витрат на екологію. Витратний підхід передбачає орієнтацію на залежність ціни тільки від витрат та відноситься до традиційного ціноутворення.

З іншого боку, в маркетинговому ціноутворенні існує підхід до встановлення ціни, що базується на попиті споживачів. В умовах розвитку попиту на екологічно безпечну продукцію існує можливість встановлення більш високої ціни, яка базується на попиті. В такому разі можна здійснювати стратегію цінового диференціювання за екологічними властивостями товару. Крім того, в рамках цього підходу існує можливість впровадження «зелених інновацій» за рахунок отримання надприбутків. Підходи до екологічних інновацій та основні концепції, в рамках яких вони впроваджуються, а також їх вплив на ціноутворення представлено в табл. 1.

Проблема вдосконалення маркетингового ціноутворення в контексті зростаючої ролі екологічного фактору під час виробництва й споживання продукції може бути розглянута в двох аспектах:

1) розумне підвищення цін на природні ресурси; більш повне врахування екологічного чинника в структурі ціни на продукцію галузей, які займаються природокористуванням; цей підхід повинен стимулювати перехід виробників на режим ресурсозбереження;

2) ціна повинна більш повно враховувати рівень екологічної безпеки продукції; цей підхід базується на застосуванні стратегії цінового диференціювання за екологічними властивостями товару.

Стратегія цінового диференціювання за екологічними властивостями товару передбачає цінову диференціацію за ознакою екологічності. Для тих ринків, де є відповідний попит на екологічно безпечні товари, необхідно під час формування ціни встановлювати додаткові цінової премії на екологічно безпечний товар. Таким чином, формується висока ціна на товар за досягнення мети максимізації цінності товару для споживачів за рахунок екологічного фактору, або досягається мета лідерства за показником якості за рахунок екологічних властивостей продукції.

Для ринків з низьким попитом, на яких спостерігається слабка реакція споживачів на потребу в екологічно безпечних товарах, необхідно формувати заохочувальні (низькі) ціни з метою стимулювання попиту на ці товари. Для цього напряму екологічно чиста продукція повинна мати більш низьку ціну для споживача, ніж екологічно брудна. Для цього слід вводити систему податків на екологічно брудну продукцію і систему націнок, субсидій, а також пільг для виробників і споживачів чистої продукції. Наприклад, в сільському господарстві потрібно зробити так, щоб виробникам було вигідніше використовувати біологічні засоби захисту, ніж пестициди, а також віддавати перевагу органічним добривам, а не мінеральним. Таким чином, можна здійснювати

регулювання та впливати на рівень виробництва екологічних товарів. Автором розроблено матрицю стратегій цінового диференціювання за екологічними властивостями товару (рис. 3).

Головною метою маркетингового ціноутворення під час встановлення ціни з урахуванням екологічного фактору повинно стати створення додаткової вартості та високої маржі за збереження конкурентної ціни.

Слід зазначити, що одним з напрямів регуляторної політики держави повинно стати формування позабюджетних екологічних фондів, які мають доповнювати державні витрати на екологічні потреби. Їхньою метою є доповнення фінансування й кредитування програм екологічного спрямування, сприяння розвитку екологічної освіти та виховання. Джерелами формування фондів можуть бути платежі підприємств на викиди забруднюючих речовин та розміщення відходів, штрафні платежі, кошти за відшкодування екологічного збитку за порушення природоохоронного законодавства підприємствами, добровільні внески тощо.

Велике значення для суспільства має формування екологічних програм на міжнародному рівні, всередині країни або регіону. Можна навести приклади грандіозних за витратами екологічних програм в США з відродження Великих Озер, японські екологічні програми тощо. Використання ринкового інструмента продажу прав на забруднення сильно поширене насамперед у США. Але можна використовувати цей досвід і в міжнародному просторі.

Одним з найбільш перевірених економічних інструментів в охороні навколишнього середовища є застава система, або система «застава – повернення». Коли споживач купує якийсь товар, то оплачує також додаткову вартість, яка потім повертається до нього (повернення порожніх пляшок, витрачених електричних батарей, пластикових контейнерів тощо). Цей механізм дає змогу знизити надходження відходів в навколишнє середовище, зокрема токсичних, зберегти значні кошти і ресурси за рахунок утилізації.

Іншим економічним інструментом є екологічне страхування, яке є страхуванням відповідальності підприємств з джерел підвищеного ризику за заподіяння збитків у зв'язку з аварією, технологічним збоєм або стихійним лихом, що призводить до забруднення навколишнього середовища. Таким чином, економічний механізм природокористування в ринковій економіці має бути націлений на рішення природоохоронних завдань. Але водночас в контексті концепції маркетингу можна вирішувати вимоги споживача до екологічних властивостей товару.

До основних маркетингових напрямів слід віднести формування фінансових структур підтримки екологічних дій; екологічну оцінку рівня впливу на навколишнє середовище; екологічне страхування дій компаній; зміну форм звітності діяльності виробників; нові форми реклами; формування нових принци-

Таблиця 1

Еволюція підходів до екологічних інновацій з урахуванням мети ціноутворення

Період	Нові напрями інновацій	Підходи до екологічних інновацій	Основні концепції	Нові форми регулювання звітності	Головний критерій ефективності компанії	Мета ціноутворення
1960–1970 рр.	Будівництво очисних споруд	Формальне дотримання вимог держави	Охорона навколишнього середовища	Державне регулювання викидів і відходів	Чистий прибуток в період окупності	Максимізація прибутку
1980-ті рр.	Системи екологічного менеджменту; «зелені» товари як інструмент позиціонування	Реакція на потребу в екологічно чистих продуктах з боку споживачів	Екологічний менеджмент		Максимізація ринкової вартості акцій	Максимізація прибутку; лідерство за показником якості
1990-ті рр.	Енерго- і ресурсоефективність	Системне управління екологічними ризиками	Сталий розвиток, «потрійний підсумок» (Triple bottom line)	Міжнародне законодавство, міжнародні стандарти екологічного менеджменту (ISO 14000)	Зниження екологічних ризиків	Лідерство за витратами, що передбачає зниження собівартості продукції за рахунок впровадження концепції енерго- й ресурсозбереження
2000 рр. – н. в.	Інвестиції в поновлювані джерела енергії; переробка відходів; інформаційні системи моделювання і моніторинг клімату та стану екосистем	Інтеграція екологічних факторів в загальну стратегію компанії	Низьковуглецеве виробництво, нульові викиди, CO2 (carbon neutrality), «Зелена» економіка	Киотський протокол, Системи добровільної звітності про сталий розвиток, участь в корпоративних асоціаціях		Максимізація прибутку; лідерство за показником якості за рахунок екологічних властивостей продукції; соціальна відповідальність
2030 р.	Збереження і відновлення природних екосистем та біорозмаїття	Екологічно й соціально орієнтовані продукти і послуги; місія, як основний драйвер вартості	«Зелена» компанія	Закріплена в законодавстві інтегрована звітність	Максимізація суспільної цінності	Соціальна відповідальність; максимізація цінності товару для споживачів
Більш віддалена перспектива	Поступовий перехід до виробничих систем та ланцюжків постачань із замкнутим ресурсним циклом	Компанія як гармонійна соціо-природно-економічна система	Економіка замкнутого ресурсного циклу	Звітність про вплив бізнес-процесів на екологію і суспільство в реальному часі	Максимізація якості життя	Соціальна відповідальність

Джерело: складено автором на основі джерела [15]

пів торгівлі (наприклад, продаж екологічно чистих продуктів); формування додаткової вартості товару за рахунок його високих екологічних властивостей.

Висновки. В результаті написання статті були сформовані висновки щодо обґрунтування актуальності врахування екологічного фактору в концепції

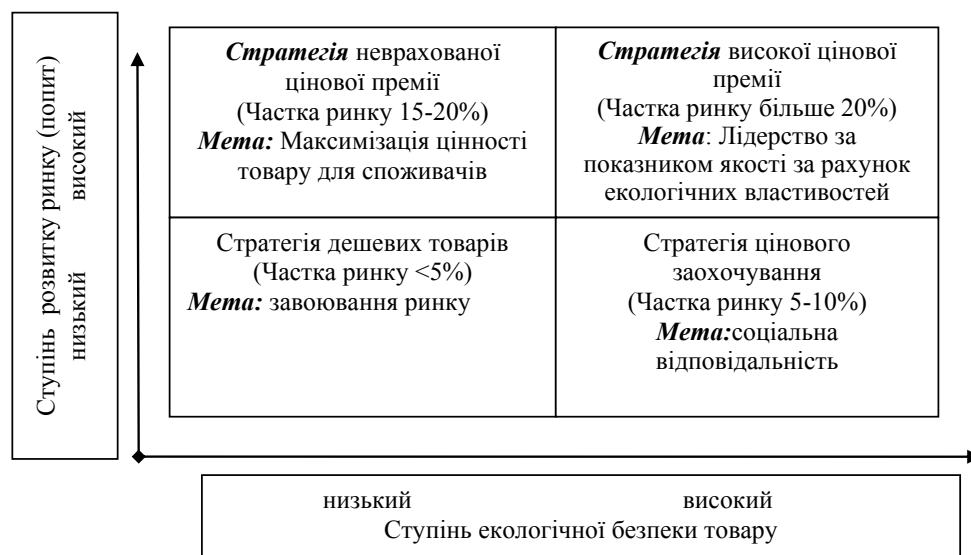


Рис. 3. Матриця стратегій цінового диференціювання за екологічними властивостями товару

Джерело: складено автором

маркетингового ціноутворення. Сформульовано поняття стратегії цінового диференціювання за екологічними властивостями товару, під якою автор розуміє цінову диференціацію за ознакою екологічності товару. В контексті такого розуміння стратегії цінового диференціювання пропонується формування ціни на основі додаткової цінової премії для ринків з високим рівнем попиту на екологічно безпечні товари. Внаслідок такого підходу підприємство під час формування високої ціни на товар досягає мети максимізації цінності товару для спо-

живачів за рахунок екологічного фактору або мети лідерства за показником якості за рахунок екологічних властивостей продукції. Для ринків з низьким рівнем попиту на екологічно безпечні товари слід формувати заохочувальні (низькі) ціни з метою стимулювання попиту на ці товари. Для таких ринків екологічно чиста продукція повинна мати більш низьку ціну для споживача, ніж екологічно брудна. На основі цього підходу було розроблено матрицю стратегій цінового диференціювання за екологічними властивостями товару.

Список літератури:

1. Маркетинг / [Г. Багиев, В. Тарасевич, Х. Анн]. – СПб. : Питер, 2001. – 718 с.
2. Балабанова Л. Цінова політика торговельного підприємства в умовах маркетингової орієнтації : [монографія] / Л. Балабанова, О. Сардак. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2003. – 149 с.
3. Маркетингова цінова політика : [навч. посібник] / [М. Белявцев, І. Петенко, І. Прозорова]. – К. : ЦУЛ, 2005. – 332 с.
4. Божкова В. Дослідження факторів маркетингового ціноутворення на вітчизняних промислових підприємствах / В. Божкова, І. Рябенко // Маркетинг та менеджмент інновацій. – 2013. – № 2. – С. 40–48.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Длігач А. Маркетингова цінова політика / А. Длігач. – К., 2005. – 301 с.
7. Илюхин А. Маркетинговый аспект управления человеческими ресурсами и его роль в развитии ТНК / А. Илюхин, А. Кизим // Экономика устойчивого развития. – 2014. – № 2 (18). – С. 101–106. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.estdevel.hol.es>.
8. Кизим А. Современные тренды «зелёной» логистики в условиях глобализации / А. Кизим, Д. Кабертай // Логистика. – 2013. – № 1. – С. 46–50. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.logistika-prim.ru/sites/default/files/log_01_2013_s02.pdf.
9. Корінев В. Аналіз ціноутворюючих чинників / В. Корінев, А. Ігнатюк // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 10. – С. 101–107.
10. Корінев В. Цінова політика підприємства : [монографія] / В. Корінев. – К. : КНЕУ, 2001.
11. Липсиц И. Ценообразование : [учебно-практическое пособие] / И. Липсиц. – М. : Юрайт, 2011. – 399 с.
12. Литвиненко Я. Маркетингова цінова політика : [навч. посібник] / Я. Литвиненко. – К. : Знання, 2010. – 294 с.
13. Петруня Ю. Маркетинг : [навч. посібник] / Ю. Петруня. – 2-ге вид. – К. : Знання, 2010. – 351 с.
14. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.elzvit.org.ua/law-base>.
15. Терентьев Н. «Зелёная микроэкономика»: оценка и прогноз институциональных трансформаций бизнеса / Н. Терентьев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://inecon.org/nauchnaya-zhizn/kruglye-stoly-arxiv/10-aprelya-2014-g-zasedanie-seminara-linstitucionalnaya-teoriya-i-eyo-prilozheniyar.html>.
16. Цены и ценообразование : [учебник для вузов] / под ред. В. Есипова. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 480 с.

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

Пастернак В.О., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Шляга О.В., Пастернак В.О. Перспективи впровадження системи енергоменеджменту для промислового підприємства. Неефективне витрачання енергоресурсів є проблемою номер один в Україні. Ефективне та раціональне використання суб'єктом господарювання паливно-енергетичних ресурсів характеризується багатьма поняттями. У статті виявлено, що найбільш поширеним та загальноприйнятим у світовій практиці є поняття «енергоефективність». У статті описано переваги впровадження систем енергетичного менеджменту (СЕМ) в усіх секторах вітчизняної економіки, а особливо – в промисловому секторі. Впровадження СЕМ також повністю корелюється з концепцією Держенергоефективності щодо стимулювання промислових підприємств до енергоефективності.

Ключові слова: паливно-енергетичні ресурси, енергоефективність, потенціал, промисловий сектор, система енергоменеджменту.

Шляга О.В., Пастернак В.О. Перспективы внедрения системы энергоменеджмента для промышленного предприятия. Неэффективное расходование энергоресурсов является проблемой номер один в Украине. Эффективное и рациональное использование субъектом хозяйствования топливно-энергетических ресурсов характеризуется многими понятиями. В статье выявлено, что наиболее распространенным и общепринятым в мировой практике является понятие «энергоэффективность». В статье описаны преимущества внедрения систем энергетического менеджмента (СЭМ) во всех секторах отечественной экономики, особенно – в промышленном секторе. Внедрение СЭМ также полностью коррелируется с концепцией Госэнергоэффективности по стимулированию промышленных предприятий к энергоэффективности.

Ключевые слова: топливно-энергетические ресурсы, энергоэффективность, потенциал, промышленный сектор, система энергоменеджмента.

Shliaga O.V., Pasternak V.O. Prospects for implementation of the energy management system for the industrial enterprise. Inefficient energy consumption is the number one problem in Ukraine. Efficient and rational use by the subject of management of fuel and energy resources is characterized by many concepts. The article reveals that the most common and generally accepted in the world practice is the concept of “energy efficiency”. The article describes the advantages of introducing an effective management system (EMS) in all sectors of the national economy, and especially in the industrial sector. The introduction of CEM also fully correlates with the concept of State Energy Efficiency to stimulate industrial enterprises to energy efficiency.

Key words: fuel and energy resources, energy efficiency, potential, industrial sector, energy management system.

Постановка проблеми. На початку ХХІ ст. сформувалося сучасне бачення місії світової енергетики. Воно полягає у максимально ефективному використанні природних паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) та потенціалу енергетичного сектору для зростання світової економіки, нарощення її потенціалу та підвищення якості життя населення планети. У зв'язку з цим сьогодні у провідних країнах відбувається формування нової енергетичної цивілізації, основними рисами якої стають енергоефективність; інтелектуальні енергетичні системи, побудовані згідно з концепцією Smart Grid; децентралізація енергетики; нові джерела енергії.

Для України проблема неефективного витрачання енергоресурсів усіма видами споживачів очолює низку проблем першочергового вирішення, оскільки саме низька енергоефективність є ключовим фактором негативного впливу на політичну стабільність та національну безпеку нашої держави [1, с. 52].

Реалізація дієвої політики підвищення енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії, альтернативних видів палива та вторинних енергоресурсів уможливить створення в Україні умов для зниження рівня енергоємності валового внутрішнього продукту та оптимізації структури енергетичного балансу держави. Для України енергоефективність сама по собі

стала найважливішим ресурсом і гарантом формування необхідного потенціалу для подальшого розвитку держави і суспільства.

Активізація державного курсу на енергоефективність в Україні зумовлена багатьма факторами, зокрема [2]:

- перспективою подальшого зростання внутрішніх цін на енергоносії;
- необхідністю підвищення конкурентоспроможності української економіки в умовах зростання тарифів та триваючого зростання в ціні кінцевої продукції частки витрат на придбання енергії;
- зростанням тарифів, що є потужним дестабілізуючим впливом на соціально-політичну сферу, а зниження енергоспоживання за рахунок енергозбереження може розглядатися як фактор, що компенсує зростання ціни на енергоресурси;
- загрозою критичного впливу дефіциту енергоресурсів, для подолання якої одним із найбільш пріоритетних та дієвих механізмів є підвищення енергоефективності;
- привабливістю українського ринку збуту технологій та обладнання у сфері енергозбереження та підвищення енергоефективності, оскільки ринок енергозберігаючих технологій у світі вже склався.

Філософія енергозбереження та підвищення енергоефективності для України має свої характерні риси. Задекларована пріоритетність політики енергозбереження в Україні тривалий час не була підкріплена ефективною формою та механізмами взаємодії влади, бізнесу та наукового потенціалу у питаннях впровадження інноваційних енергозберігаючих технологій. Отже, мета енергозберігаючої політики полягає не в обмеженні споживання енергоресурсів, а в підвищенні ефективності використання первинних енергоносіїв.

Отже, дослідження будь-яких аспектів ефективного використання енергоресурсів є актуальним і вартим уваги як науковців, так і фахівців-практиків. Світовий досвід свідчить про те, що лише там відбулось швидке досягнення міжнародної конкурентоспроможності держави, де наріжним каменем державної політики постала енергоефективність. Якщо в Західній Європі величина потенціалу енергозбереження дорівнює 10–20% обсягів споживання енергоресурсів, то в Україні ця цифра перевищує 45% [2]. Зростання енергоефективності в нашій країні можливе за рахунок реалізації науково обґрунтованої, системної, програмно і законодавчо підкріпленої політики енергоефективності на макrorівні з одночасною оптимізацією споживання енергоресурсів на рівні первинних суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні питаннями енергоефективності в Україні займаються Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження (Держенергоефективності) [3], Асоціація з енергоефективності та енергозбереження [4]; деякі питання висвітлюють

Біоенергетична асоціація України [5] та Інститут відновлюваної енергетики НАН України [6]. У 2015 р. спеціалістами та експертами [3–5] було проведено низку форумів, конференцій та семінарів для популяризації енергоефективних заходів та збільшення інформованості населення, підприємств, працівників житлового господарства щодо енергоефективних рішень та технологій.

Всебічному вивченню енергоефективного розвитку присвячена значна кількість наукових робіт вітчизняних та зарубіжних авторів. В Україні дослідження енергоефективності лише набуває обертів, однак нині вже сформовані певні авторські бачення науковців щодо значення енергоефективності економіки для забезпечення національної безпеки, факторів і аргументів наявного низького рівня енергоефективності в Україні, можливих напрямів забезпечення енергоефективності у галузях господарювання та шляхів забезпечення енергоефективного розвитку промислових підприємств, які знайшли відображення в наукових доробках О. Суходолі, Ф. Майснера, Д. Науменка, Й. Радеке, В. Микитенка [7–10] та інших. Фундаментальні основи теорії управління енергоефективністю та енергозбереженням, проблеми та шляхи удосконалення державної політики України у сфері енергоефективності, сучасний стан і роль енергозбереження на промислових підприємствах висвітлені в працях О. Амосова, М. Войнаренка, С. Денисюк, В. Джеджули, І. Островського, Т. Сердюк, Н. Тюріної, О. Цапко-Піддубної [11–18] та інших.

Водночас досі ще не сформований системний підхід до управління енергоефективністю, який ґрунтується на сучасних тенденціях управління. Тому вважаємо надзвичайно актуальним дослідження можливостей впровадження систем енергетичного менеджменту в умовах вітчизняних промислових підприємств, який би відповідав вимогам та викликам сьогодення, поєднував фундаментальні основи управління економічними системами, законодавчі вимоги та кращі світові практики.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження перспектив впровадження системи енергоменеджменту для промислового підприємства в сучасних економічних умовах.

Виклад основних результатів. Перш за все слід зазначити, що у вітчизняній науковій літературі та законодавчо-нормативній базі відсутнє однозначне та чітке трактування поняття, що характеризує ефективне та раціональне використання суб'єктом господарювання паливно-енергетичних ресурсів. Натомість зустрічається така термінологія щодо досліджуваної проблеми: «енергоефективність», «енергозбереження», «ресурсозбереження» та «енергоощадність». Тому вважаємо доцільним розглянути характерні ознаки кожного з наведених понять для виділення найбільш відповідного з них задля розуміння і використання у вітчизняній практиці господарювання і споживання ПЕР (табл. 1).

Дослідження понятійно-категоріального апарату у сфері енергоефективності

Поняття	Характеристика	Авторські тлумачення
«Енергозбереження»	Означає пряму дію «зберігати енергію», тобто зменшити використання, фізичний обсяг споживання, припинити надмірне витрачання.	О. Суходоля: «це результат діяльності, спрямованої на ощадливе використання ПЕР» [7, с. 236–247]. В. Микитенко: «це збереження ПЕР у результаті реалізації заходів з енергозбереження» [9]. І. Герасимчук, Г. Дзяна, М. Мітрахович під «енергозбереженням» розуміють кількісні характеристики процесу збереження ПЕР. Т. Хан: «це процес запровадження комплексу організаційно-економічних та інноваційно-інвестиційних заходів з планування, функціональної реалізації енергоменеджменту та енергоаудиту заходів і технологій підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів підприємства» [20, с. 229–233].
«Енергоефективність»	Означає ефективне використання енергії як способу використання, що відображається в оптимальному співвідношенні між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами.	О. Суходоля: «якісний стан економіки, що забезпечує ефективність використання ПЕР відповідно до наявного рівня розвитку, тобто стан системи, за якого виконання функцій цією системою відбуватиметься за мінімальних витрат ПЕР» [7, с. 236–247]. В. Микитенко: «енергоефективність відображає властивість промислового виробництва і технологій та характеризує обсяг випуску продукції на одиницю спожитої енергії, тобто ступінь віддачі перетворених енергоресурсів у вихідні результати» [9]. І. Герасимчук, Г. Дзяна, М. Мітрахович під поняттям «енергоефективність» розуміють якісні характеристики процесу збереження ПЕР.
«Ресурсозбереження»	Означає діяльність, спрямовану на збереження природних ресурсів та їхнє дбайливе використання, а також «розумне» витрачання будь-яких ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових, організаційних, природних тощо), що забезпечують процес виробництва.	І. Островський виокремлює поняття «ресурсозбереження» щодо двох рівнів економіки: макро- та мікро-. На мікроекономічному рівні «ресурсозбереження» – це вдосконалення технологічних процесів, конструкцій та режимів експлуатації устаткування; зниження прямих втрат ПЕР; структурні зміни у технології та організації виробництва; поліпшення якості використовуваних палива та енергії, інших виробничих ресурсів; організаційно-технічні заходи з економії та раціонального споживання ресурсів [15, с. 186]. І. Ляшенко: «це процес (певна сукупність дій, що можуть бути представлені діяльністю, методом або методами, комплексом заходів тощо), який спрямований на оптимальне використання ресурсів» [21, с. 204].
«Енергоощадність»	Означає бережливе ставлення до енергії, сприяння та здійснення її економії; фізичне зменшення обсягу споживання ПЕР будь-якими методами, зокрема екстенсивними.	С. Денисюк [13, с. 7–22], О. Цапко-Піддубна [18, с. 155–163] вважають, що енергоефективність визначає ступінь використання енергії на одиницю кінцевого продукту.

Джерело: складено за [19]

Як бачимо, «енергозбереження» та «ресурсозбереження» є дещо тотожними поняттями, оскільки означають пряму дію – «збереження», однак «ресурсозбереження» є ширшим у визначенні самого предмета збереження. Поняття «енергоефективність» та «енергоощадність» означають спосіб витрачання суб'єктом господарювання ПЕР (ефективний та ощадливий), однак «енергоефективність» переважає за своїм змістом, оскільки враховує спосіб та метод зменшення споживання ПЕР, ефективність використання ПЕР на одиницю продукції, отриманого блага тощо.

На законодавчому рівні в Україні більше закріплене поняття «енергозбереження». Зокрема, в Законі України «Про енергозбереження» наведене таке визначення: «енергозбереження – діяльність

(організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів в національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів» [22], а тлумачення поняття «енергоефективність» відсутнє, натомість є визначення енергоефективної продукції, технології, обладнання.

У ДСТУ 3051–95 йдеться про «ресурсозбереження» як діяльність (організаційну, економічну, технічну, наукову, практичну, інформаційну), методи, процеси, комплекс організаційно-технічних заходів, що супроводжують всі стадії життєвого циклу об'єктів і спрямовані на раціональне використання та економне витрачання ресурсів [23, с. 1–15].

На закордонному рівні понятійний апарат у напрямі енергоефективності закріплений у нормах права та міжнародних стандартах [19].

Так, у Міжнародному стандарті ISO 50001 «Системи енергетичного менеджменту», який був затверджений у форматі Державного стандарту України в 2015 р., представлений термін «енергоефективність» (“energy efficiency”), що означає співвідношення (коефіцієнт) або інший кількісний взаємозв’язок між отриманим результатом, тобто між виконаною роботою, послугами, товарами чи енергією і вхідним показником, тобто вихідним рівнем енерговитрат.

У Британському стандарті BSEN 16001:2009 «Системи енергетичного менеджменту – вимоги по використанню» використано поняття «енергетична ефективність», яке означає відношення результату діяльності організації, виробленої продукції або надання послуг до кількості витраченої енергії.

Міжнародна енергетична агенція (МЕА) розмежує поняття «енергозбереження» та «енергоефективність». Перше стосується обмеження або зниження споживання ПЕР за рахунок зміни способу життя або поведінки, а друге – обмеження або зниження споживання ПЕР шляхом застосування більш ефективних пристроїв, удосконалення рівня управління та впровадження новітніх технологій, тобто наслідування інтенсивного шляху розвитку, отримання більшого спектру послуг, виробів за використання одного і того самого обсягу ПЕР.

Таким чином, виходячи з результатів дослідження вітчизняних наукових праць, законодавчо-нормативної бази України, міжнародних стандартів серії ISO, Британського стандарту BS EN 16001:2009, а також наукових розробок МЕА, можемо узагальнити, що поняття «енергоефективність» є більш поширеним та загальноприйнятим у світовій практиці, а тому саме на цьому понятті необхідно зацентувати увагу як на такому, що має найбільш масштабний комплексний вимір і прямий взаємозв’язок з екологічністю, конкурентоспроможністю та соціальною ефективністю.

Згідно з даними рейтингу енергоефективності областей України “Ukrainian Energy Index” за 2013–2015 рр. Україна має значний нереалізований

потенціал енергозбереження у промисловому секторі, який становить 48–50% питомої ваги сектору в потенційному енергозбереженні (рис. 1) [24, с. 18].

Така картина щодо нереалізованості потенціалу енергозбереження у вітчизняному промисловому секторі обумовлена реально наявними бар’єрами на шляху розвитку енергоефективності в Україні (рис. 2).

Окрім об’єктивно наявних бар’єрів, стримуючих розвиток енергоефективності в Україні, управління енергоефективністю ускладнюється тим, що воно знаходиться «в полі зору» науки та чинного законодавства, часто виходячи за рамки компетентності керівництва промислових підприємств, оскільки ПЕР є стратегічним ресурсом, а, відповідно, ефективне управління енергоефективністю – пріоритетний напрям як для України, так і для світу загалом.

У зв’язку з цим вважаємо цілком логічним та першочерговим впровадження систем енергетичного менеджменту (СЕМ) в усіх секторах вітчизняної економіки, а особливо – в промисловому секторі, для забезпечення зростання загального рівня енергоефективності в Україні.

Фундаментом для впровадження СЕМ можуть стати елементи інших систем менеджменту, які вже є на підприємстві (системи якості, охорони природи, охорони праці тощо), а також наявна, перевірена практикою документація (робочі процедури, операційні інструкції, стандарти, регламенти, положення, плани, програми тощо).

Переваги впровадження СЕМ для вітчизняних промислових підприємств порівняно з іншими заходами з підвищення рівня енергоефективності полягають у такому (табл. 2).

Як бачимо, на відміну від енергетичного аудиту, система енергетичного менеджменту призначена для комплексного вирішення проблеми енергоефективності, постійного характеру з повною інтеграцією в організаційну структуру підприємства, а енергетичний аудит є лише одним з елементів СЕМ.

Впровадження СЕМ, як правило, здійснюється поетапно із залученням профільного фахівця (рис. 3).

Кожен з наведених етапів є важливим для ефективного функціонування СЕМ, однак одним з найскладніших для практичної реалізації виявляється

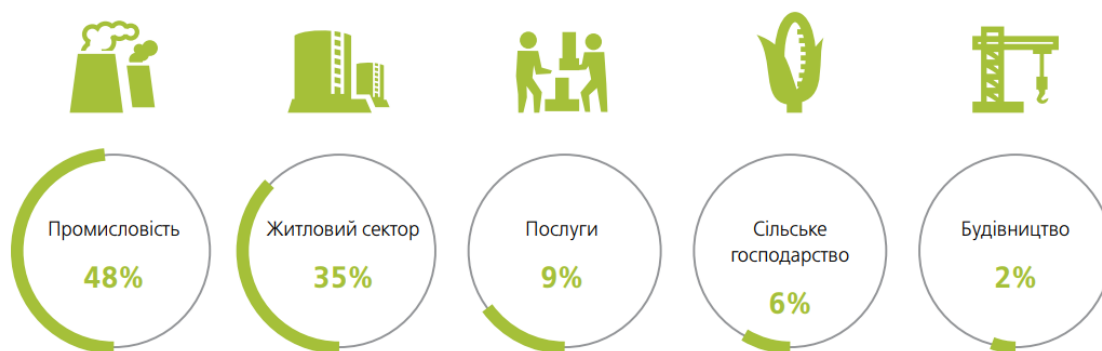


Рис. 1. Питома вага секторів економіки України у загальному потенційному енергозбереженні

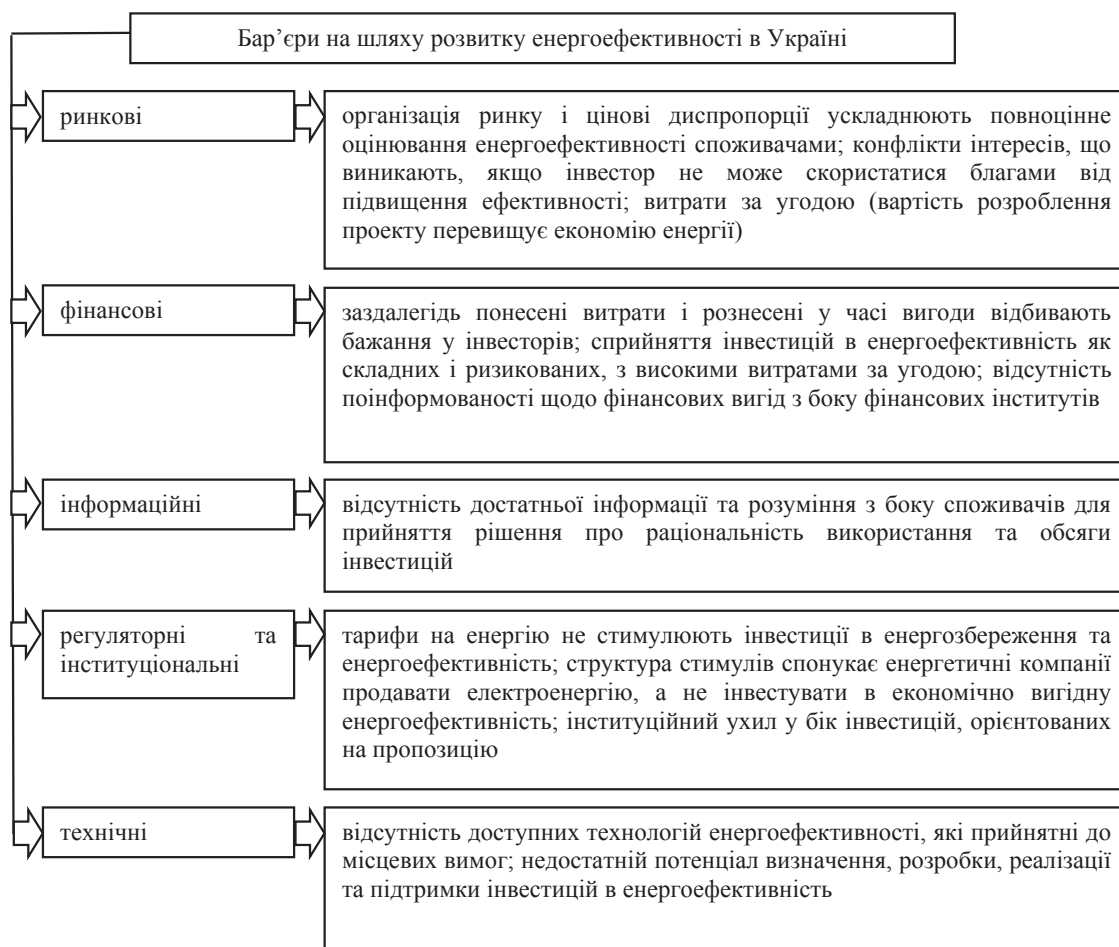


Рис. 2. Бар'єри на шляху розвитку енергоефективності в Україні

Джерело: складено за [19]

3 етап. Саме на цьому етапі проводиться комплексний аналіз чинної системи з енергоефективності з використанням результатів власного проведеного аналізу, даних енергетичного обстеження та енергетичного аудиту, бенчмаркінгу на основі наявного на підприємстві енергетичного обліку, енергетичного балансу тощо. За відсутності систематизованих даних енергоспоживання промислового підприємства їх необхідно зібрати, узагальнити та проаналізувати, виходячи з фактичного споживання як підприємством загалом, так і структурними підрозділами, виробничими лініями тощо зокрема.

Характеристика найважливіших складових комплексного аналізу системи з енергоефективності наведена в табл. 3.

Більшість перерахованих складових є нетиповими для застосування в практичній діяльності вітчизняних промислових підприємств, однак їх використання є необхідним під час впровадження СЕМ.

Так, бенчмаркінг енергоефективності є одним з напрямів стратегічно орієнтованих досліджень у сфері енергоефективності, що може застосовуватись як до політики і стратегії, так і до окремих операцій, процесів, продуктів та організаційних структур.

Його особливістю є те, що він визначає, наскільки підприємство ефективно використовує енергетичні ресурси порівняно з конкурентами та «еталонними» підприємствами галузі. За його допомогою можна визначити, на яких етапах виробництва відбувається критичне використання енергетичних ресурсів. Бенчмаркінг енергоефективності не є орієнтованим лише на конкурентний або галузевий різновид, цей метод є досить гнучким та дає змогу здійснювати дослідження також всередині підприємства, між окремим технологічними процесами, різними видами товарів, послуг, різними цехами.

Бенчмаркінг енергоефективності дає змогу дослідити кращий досвід та реалізувати його на практиці. Серед загальних переваг бенчмаркінгу енергоефективності для підприємств України можна виділити такі: можливість виявлення критичного споживання енергоресурсів на певних ділянках технологічного процесу чи фіксація ефективного використання енергоресурсів; підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства; усвідомлення керівництвом оптимального рівня енергоефективності, що можна реально досягти, а також способів досягнення покращення; орієнтація на безперерв-

ний процес підвищення рівня енергоефективності на підприємстві. Проте існує низка проблем, що можуть негативно вплинути на успішне проведення бенчмаркінгу енергоефективності на вітчизняних підприємствах: часові обмеження, нестача ресурсів; конкурентні бар'єри, недоступність чи важкодоступність необхідної інформації про конкурентів; нестача управлінських та професійних кадрів тощо.

Впровадження бенчмаркінгу енергоефективності як методу управління в діяльності вітчизняних промислових підприємств дасть змогу зорієнтувати його керівництво на дотримання кращих міжнародних стандартів, а використання інструментарію бенчмаркінгу полегшить впровадження

СЕМ на підприємствах відповідно до ISO 50001, зорієнтує на кращі світові стандарти та практики, сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності не тільки на внутрішньому галузевому рівні, але й на міжнародному рівні, дасть змогу підвищити рівень ефективності, закладе підвалини розвитку ефективної управлінської системи вітчизняних підприємств.

Застосування SMART-критеріїв та інструментарію тайм-менеджменту полегшить визначення енергетичних цілей та задач промислового підприємства, сприятиме реальному визначенню планового рівня енергоспоживання та варіативності досягнення поставлених завдань.



Рис. 3. Етапи впровадження СЕМ (складено за [19])

Таблиця 2

Порівняння характеристик впровадження СЕМ з організацією та проведенням енергоаудиту

Порівняльна ознака	СЕМ	Енергоаудит
1. Час здійснення	Проводиться на постійній основі.	Проводиться періодично: зазвичай не частіше одного разу на рік, іноді – один раз на три роки.
2. Об'єкт дослідження	Охоплює усі процеси життєдіяльності промислового підприємства, носить цілісний характер.	Носить фрагментарний характер: здебільшого об'єктами енергетичного аудиту є виробнича лінія, структурний підрозділ, окремий виробничий цех, приміщення підприємства тощо.
3. Мета	Інтеграція у роботу всіх підрозділів задля досягнення бажаного рівня енергоефективності.	Визначення реального стану обсягів енергоспоживання: аналіз споживання ПЕР за певні часові проміжки, виявлення проблемних ділянок, встановлення точок найбільшого споживання ПЕР, встановлення базисної лінії тощо.
4. Масштаб	Дає змогу оцінити загальну ситуацію на підприємстві.	Дає змогу оцінити локальну ситуацію в окремих структурних підрозділах підприємства.
5. Очікуваний результат	Орієнтований на врахування усіх ефектів від реалізації проектів з енергозбереження.	Орієнтований на врахування окремих ефектів від реалізації проектів з енергозбереження.
6. Організаційна структура	Має розгалужену організаційну структуру і механізми, що могли б забезпечити якісну співпрацю на усіх рівнях організаційної структури промислового підприємства.	Не має організаційної структури, не має системної дії.

Джерело: власна розробка авторів

Характеристика найважливіших складових комплексного аналізу СЕМ

Складові	Мета та особливості застосування
Енергоаудит	Визначення реального стану обсягів споживання (аналіз споживання ПЕР за певні часові проміжки, виявлення проблемних ділянок, встановлення точок найбільшого споживання ПЕР, встановлення базисної лінії тощо).
Бенчмаркінг енергоефективності	Пошук оптимальних рішень щодо покращення енергоефективності промислового підприємства; підтримка і безперервне покращення діяльності з енергозбереження; процес збору, аналізу інформації з метою оцінювання та порівняння ефективності використання ПЕР між об'єктами або в межах одного об'єкта; забезпечення більш точного планування споживання усіх видів енергоресурсів на підприємстві; обґрунтування доцільності реалізації заходів з енергоефективності на тому чи іншому об'єкті.
SMART-підхід	Формування цілей та задач у напрямі енергоефективності: чіткість, реалістичність і досяжність мети, конкретизація результату, конкретні індикатори і стандартні процедури вимірювання, обґрунтованість необхідності реалізації мети (наприклад, результатами попереднього енергоаудиту), часові обмеження і конкретні терміни досягнення мети.
Інструменти тайм-менеджменту, зокрема матриця Ейзенхауера	Правильне визначення терміновості та пріоритетності справ, адаптованість до системи підготовки та розгляду проектних пропозицій з енергоефективності. Визначення пріоритетності проектів з енергоефективності здійснюється фахівцями, які проводили енергетичний аудит, керівництвом, фінансовим відділом або робочою групою СЕМ.
Поточний моніторинг і внутрішній аудит СЕМ	Систематична оцінка ефективності та результативності функціонування СЕМ на промисловому підприємстві, забезпечення контролю за ефективністю функціонування СЕМ. Аудит економічності, ефективності та результативності, з якими орган, що перевіряється, використовує свої ресурси під час виконання своїх обов'язків.

Джерело: власна розробка авторів

Поточний моніторинг та внутрішній аудит СЕМ дає змогу реалізувати концепцію ефективності, економічності та результативності під час оцінювання ефективності функціонування СЕМ на промисловому підприємстві. Його головна мета досягається шляхом проведення аудиту ефективності СЕМ (для визначення співвідношення результатів, отриманих внаслідок впровадження СЕМ (ефективне витрачання ПЕР, економія ПЕР) з понесеними витратами на впровадження та функціонування СЕМ), аудиту економічності СЕМ (для мінімізації витрат на функціонування СЕМ з огляду на відповідну якість) та аудиту результативності СЕМ (для порівняння результатів діяльності СЕМ із затвердженими цілями та зіставлення їх із затратами, що були понесені під час впровадження та функціонування СЕМ).

Таким чином, створення на вітчизняних промислових підприємствах дієвої управлінської системи, якою є СЕМ, є, безумовно, необхідною умовою на шляху підвищення ефективності використання ними ПЕР на усіх етапах їх функціонування. Перевагами створення СЕМ є їх гнучкість, адаптивність до змін в організаційному середовищі підприємства, замкнутість (на відміну від інших систем, спрямованих на підвищення рівня ефективності використання ПЕР), циклічність, орієнтованість на постійне вдосконалення та покращення базових енергетичних параметрів промислового підприємства, виходячи із змісту затвердженої керівництвом енергетичної політики.

Більше того, впровадження СЕМ в промисловості є перспективним напрямом, що дасть змогу цьому сектору використати свій досить великий

потенціал до енергозбереження й досягти запланованого зменшення енергоспоживання у цій сфері на 25% відповідно до Національного плану дій з енергоефективності до 2020 р. в Україні.

Держенергоефективності спільно з Українсько-данським енергетичним центром розробило механізм стимулювання промислових підприємств до енергоефективності, сутність якого полягає у спрямуванні коштів від вуглецевого податку на заходи з енергоефективності та використання відновлюваних джерел енергії на підприємствах [25]. Впровадження СЕМ цілком вписується в концепцію стимулювання промислових підприємств до енергоефективності, яку провадить Держенергоефективності.

Для України енергоефективність у виробничій сфері – оптимальний шлях комплексного вирішення енергетичних, екологічних та економічних питань, а для промислових підприємств – це прекрасна нагода стати менш енергозалежними, скоротити викиди вуглецю, зменшити собівартість продукції, наростити обсяги виробництва та підвищити власну конкурентоспроможність. Тому є нагальна необхідність створення стимулюючого механізму державної підтримки промислового сектору за одночасного вжиття дієвих заходів з енергоефективності на рівні підприємств. У результаті впровадження систем енергоменеджменту та проектів з енергоефективності, а особливо за державної підтримки, промислові підприємства функціонуватимуть «розумніше», використовуючи кращі здобутки і досвід зарубіжних країн у сфері ефективного енергоспоживання, а країна міцнітиме як економічно, так і енергетично.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дає змогу зробити певні висновки та узагальнення.

1) Для України проблема неефективного витрачання енергоресурсів усіма видами споживачів очолює низку проблем першочергового вирішення.

2) У вітчизняній науковій літературі та законодавчо-нормативній базі відсутнє однозначне та чітке трактування поняття, що характеризує ефективне та раціональне використання суб'єктом господарювання паливно-енергетичних ресурсів. Натомість зустрічається така термінологія щодо досліджуваної проблеми: «енергоефективність», «енергозбереження», «ресурсозбереження» та «енергоощадність».

3) Виходячи з результатів дослідження вітчизняних наукових праць, законодавчо-нормативної бази України, міжнародних стандартів серії ISO, Британського стандарту BS EN 16001:2009, а також наукових розробок МЕА, можемо узагальнити, що поняття «енергоефективність» є більш поширеним та загальноприйнятим у світовій практиці, а тому саме на цьому понятті необхідно зацентувати увагу як на такому, що має найбільш масштабний комплексний

вимір і прямий взаємозв'язок з екологічністю, конкурентоспроможністю та соціальною ефективністю.

4) Для забезпечення зростання загального рівня енергоефективності в Україні вважаємо цілком логічним та першочерговим впровадження систем енергетичного менеджменту (СЕМ) в усіх секторах вітчизняної економіки, а особливо – в промисловому секторі. Фундаментом для впровадження СЕМ можуть стати елементи інших систем менеджменту, які вже є на підприємстві, а також наявна, перевірена практикою документація.

5) Перевагами створення на вітчизняних промислових підприємствах дієвої управлінської системи, якою є СЕМ, є їх гнучкість, адаптивність до змін в організаційному середовищі підприємства, замкнутість, циклічність, орієнтованість на постійне вдосконалення та покращення базових енергетичних параметрів промислового підприємства з огляду на зміст затвердженої керівництвом енергетичної політики. Впровадження СЕМ цілком вписується в концепцію стимулювання промислових підприємств до енергоефективності, яку провадить Держенергоефективності.

Список літератури:

1. Данілкова А. Суспільно-економічні аспекти розвитку енергозбереження в Україні / А. Данілкова // Глобальні проблеми економіки та фінансів : зб. тез наук. робіт II Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ – Прага – Відень, 28 травня 2015 р.). – К. ; Прага ; Відень, 2015. – С. 52–54.
2. Енергетична ефективність України. Кращі проектні ідеї: Проект «Професіоналізація та стабілізація енергетичного менеджменту в Україні» / [С. Денисюк, О. Коцар, Ю. Чернецька]. – К. : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2016. – 79 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://io.iee.kpi.ua/sites/default/files/HANDBOOK_of_BEST_PRACTICES_2.pdf.
3. Держенергоефективності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://saee.gov.ua>.
4. Асоціація з енергоефективності та енергозбереження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://energy-efficiency.in.ua>.
5. Біоенергетична асоціація України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uabio.org>.
6. Інститут відновлюваної енергетики НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ive.org.ua>.
7. Суходоля О. Енергоефективність економіки у контексті національної безпеки: методологія дослідження та механізми реалізації : [монографія] / О. Суходоля. – К. : НАДУ, 2006. – 424 с.
8. Підвищення енергоефективності в Україні: зменшення регулювання та стимулювання енергозбереження / [Ф. Майсснер, Д. Науменко, Й. Радеке]. – Берлін ; К. : Німецька консультативна група, Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2012. – 25 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2012/PP_01_2012_ukr.pdf.
9. Микитенко В. Енергоефективність промислового виробництва : [монографія] / В. Микитенко. – К. : Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2004. – 282 с.
10. Микитенко В. Формування комплексної системи управління енергоефективністю в галузях промисловості виробництва : [монографія] / В. Микитенко. – К. : ЕксОб., 2005. – 336 с.
11. Амосов О. Проблема ресурсозбереження в Україні та шляхи її вирішення / О. Амосов, Н. Гавкалова // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 3 (34). – С. 1–5.
12. Войнаренко М. Аналіз проблем оцінки ефективності інвестування проектів енергозбереження на підприємствах / М. Войнаренко, А. Данілкова // Сучасні кризові явища в економіці і проблеми облікового, контрольного і аналітичного забезпечення управління підприємством : матеріали VII Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Луцьк, 26–27 червня 2015 р.). – Луцьк, 2015. – С. 69–71.
13. Денисюк С. Формування політики підвищення енергетичної ефективності – сучасні виклики та європейські орієнтири / С. Денисюк // Енергетика. – 2013. – № 2. – С. 7–23. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eete_2013_2_3.
14. Джеджула В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління : [монографія] / В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2014. – 346 с.
15. Островський І. Ресурсозбереження як чинник підвищення ефективності суспільного виробництва в умовах забезпечення розвитку в Україні / І. Островський // Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова. Серія 4: Географія і сучасність : зб. наук. пр. – Вип. 20 (32). – К. : Вид-во НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2014. – С. 180–189.
16. Сердюк Т. Організаційно-економічний механізм енергозбереження в промисловості : [монографія] / Т. Сердюк. – Вінниця : Універсум-Вінниця, 2005. – 154 с.
17. Тюріна Н. Енергетичний менеджмент: теоретичні та практичні аспекти / Н. Тюріна, Є. Шелест // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 2. – Т. 2. – С. 32–37.

18. Цапко-Піддубна О. Теоретичні основи політики ефективного використання енергетичних ресурсів / О. Цапко-Піддубна // Вісник Львівського університету. – 2014. – Вип. 35. – С. 155–163.
19. Данілко А. Управління енергоефективністю промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / А. Данілко ; Хмельницький національний університет МОНУ. – Хмельницький, 2016. – 221 с.
20. Хан Т. Практичні потреби оновлення наукової методології дослідження проблем енергозбереження / Т. Хан // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2011. – № 9 (163). – Ч. 1. – С. 229–233.
21. Ляшенко І. Окремі підходи до систематизації класифікацій у ресурсозбереженні / І. Ляшенко // Збірник наукових праць ЛНТУ «Економічні науки». Серія «Економіка і менеджмент». – 2011. – Вип. 8 (30). – С. 201–210.
22. Про енергозбереження : Закон України від 1 липня 1994 р. № 74/94ВР, ред. від 1 січня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80>.
23. ДСТУ 3051–95 (ГОСТ 30166–95). Ресурсозбереження. Основні положення. – Чинний від 1 січня 1997 р. – К. : Держстандарт України, 1996. – 15 с.
24. Додонов Б. Рейтинг енергоефективності областей України / Б. Додонов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://energy-efficiency.in.ua/wp-content/uploads/UEI_13_3.pdf.
25. Держенергоефективності презентувало концепцію стимулювання промислових підприємств до енергоефективності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=250290057&cat_id=244277212.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338

Ліба Н.С., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет

МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

Ліба Н.С. Методика оцінювання ефективності регіональної промислової політики. Оцінювання ефективності регіональної промислової політики в сучасних умовах стає важливим інструментом планування промислового розвитку регіонів. У статті запропоновано методику оцінювання ефективності регіональної промислової політики, яка включає: аналіз початкових передумов та оцінювання поточного стану розвитку промислового комплексу регіону; обґрунтування чітких стратегічних орієнтирів, завдань, цілей та параметрів розвитку промислового комплексу регіону; обґрунтування обсягу ресурсів і механізму реалізації заходів регіональної промислової політики; реалізацію запланованих заходів; оцінку результативності заходів промислової політики з позицій поліпшення обсягів випуску та динаміки основних показників розвитку промислового комплексу регіону; оцінку ефективності впроваджених заходів шляхом зіставлення понесених затрат економічних ресурсів та отриманого результату; оцінку соціально-економічних наслідків реалізації основних напрямів регіональної промислової політики в соціальній та економічній сферах регіону.

Ключові слова: промисловий комплекс, потенціал, методика оцінювання, критерій оцінки, кластерний аналіз.

Ліба Н.С. Методика оценки эффективности региональной промышленной политики. Оценка эффективности региональной промышленной политики в современных условиях становится важным инструментом планирования промышленного развития регионов. В статье предложена методика оценки эффективности региональной промышленной политики, которая включает: анализ исходных предпосылок и оценки текущего состояния развития промышленного комплекса региона; обоснование четких стратегических ориентиров, задач, целей и параметров развития промышленного комплекса региона; обоснование объема ресурсов и механизма реализации мероприятий региональной промышленной политики; реализацию запланированных мероприятий; оценку результативности мероприятий промышленной политики с позиций улучшения объемов выпуска и динамики основных показателей развития промышленного комплекса региона; оценку эффективности внедренных мероприятий путем сопоставления понесенных затрат экономических ресурсов и полученного результата; оценку социально-экономических последствий реализации основных направлений региональной промышленной политики в социальной и экономической сферах региона.

Ключевые слова: промышленный комплекс, потенциал, методика оценки, критерий оценки, кластерный анализ.

Liba N.S. Methodology for assessing the effectiveness of regional industrial policy. Assessing the effectiveness of regional industrial policy in modern conditions is becoming an important tool for planning industrial development of regions. The article proposes a methodology for assessing the effectiveness of regional industrial policy, which includes: analysis of initial prerequisites and assessment of the current state of development of the industrial complex of the region; substantiation of clear strategic goals, objectives, goals and parameters of development of the industrial complex of the region; substantiation of the volume of resources and mechanism of realization of measures of regional industrial policy; implementation of planned activities; evaluation of the effectiveness of measures of industrial policy from the point of view of improvement of output volumes and dynamics of the main indicators of development of the industrial complex of the region; assessment of the effectiveness of implemented measures by comparing incurred costs of economic resources and the result obtained; assessment of socio-economic consequences of realization of the main directions of regional industrial policy in the social and economic spheres of the region.

Key words: industrial complex, potential, evaluation method, evaluation criterion, cluster analysis.

Постановка проблеми. Промисловий комплекс є основою соціально-економічного розвитку країни та її окремих регіонів. Разом із тим децентралізація управління соціально-економічним розвитком регіонів, у т. ч. розвитком регіональних промислових комплексів, обґрунтовує необхідність проведення наукових досліджень із розроблення стратегії розвитку регіонів. Підвищення рівня ефективності регіональної промислової політики та розроблення методики її оцінки стають важливими інструментами управління розвитком регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема якісної та ефективної регіональної політики є предметом дослідження таких відомих вітчизняних науковців та практиків, як: О.В. Берданова, В.Г. Бодров, З.С. Варналій, Т.В. Голикова, О.В. Головач, М.І. Долішній, Л.М. Зайцева, В.Ю. Керецман, В.С. Куйбіда, О.Ю. Лебединська, С.А. Мельник, О.М. Петроє, Д.М. Стеченко, О.Г. Топчієв, В.П. Трощинський, Ю.П. Шаров та ін.

Питаннями оцінки економічного та виробничого потенціалу регіонів займаються такі вчені, як: О.Ф. Балацький, А.Ю. Жулавський, Є.В. Лапін, І.Н. Ткаченко, С.О. Лукін, К.В. Давискіба, Л.Л. Ковальська, В.І. Захарченко, А.Н. Тищенко та ін. Недослідженим залишається питання розроблення методики оцінювання ефективності регіональної промислової політики.

Постановка завдання. Метою статті є уточнення методики оцінки ефективності регіональної промислової політики.

Виклад основних результатів. Методика оцінювання ефективності регіональної промислової політики включає: аналіз початкових передумов та оцінювання поточного стану розвитку промислового комплексу регіону; обґрунтування чітких стратегічних орієнтирів, завдань, цілей та параметрів розвитку промислового комплексу регіону; обґрунтування обсягу ресурсів і механізму реалізації заходів регіональної промислової політики; реалізацію запланованих заходів; оцінку результативності заходів промислової політики з позицій поліпшення обсягів випуску та динаміки основних показників розвитку промислового комплексу регіону; оцінку ефективності впроваджених заходів шляхом зіставлення понесених затрат економічних ресурсів та отриманого результату; оцінку соціально-економічних наслідків реалізації основних напрямів регіональної промислової політики в соціальній та економічній сферах регіону.

Аналіз початкових передумов та оцінювання поточного стану промислового комплексу регіону

Оцінювання поточного стану має ґрунтуватися на узагальненій оцінці ефективності діяльності цілісної системи промислового комплексу регіону, дослідженні ефективності за окремими його елементами та визначенні впливу окремих чинників на оціночні показники. Застосування комплексного підходу до оцінювання дає змогу не тільки визначити кількісні параметри розви-

тку промислового комплексу, а й запропонувати заходи, спрямовані на підвищення рівня його ефективності.

Необхідно зазначити, що головним завданням оцінювання поточного стану промислового комплексу регіону є визначення індикаторів дестабілізації ситуації та попередження негативних явищ у промисловості регіону; отримання достовірної та систематизованої інформації, яка в подальшому стане основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Отримані результати повинні сформувати основу для прогнозування тенденцій функціонування та попередження негативних процесів у промисловому комплексі регіону, обґрунтування потенційних резервів розвитку, оптимізації заходів управління.

У сучасній економічній літературі немає єдиної методики аналізу стану промислового комплексу та критеріїв для його оцінювання. Серед загальної їх сукупності можна виділити такі методики дослідження, які дають змогу оцінити економічні параметри розвитку промислового комплексу регіону: системна економічна діагностика; багатofакторна модель соціо-еколого-економічних індикаторів (модель ІНСЕРД); методика кластерного аналізу; методи експертних оцінок; методика застосування інформаційної моделі для ідентифікації, прогнозування, аналізу; методика побудови ієрархічної схеми управління.

Узагальнюючими принципами цих методик є органічне поєднання економіко-математичних методів дослідження економічних процесів із методами експертних оцінок, які дають змогу визначити не тільки кількісні параметри пропорцій та динаміки змін у промисловому комплексі, а й визначити причинно-наслідкові зв'язки в межах цих змін з урахуванням суб'єктивних та об'єктивних чинників впливу.

З позиції розроблення за результатами аналізу стану промислового комплексу заходів управлінського характеру доцільним є застосування всіх зазначених вище методик та оцінювання тенденцій із позицій визначення наявних диспропорцій, впливу стану розвитку промислового комплексу на основні соціо-еколого-економічні індикатори розвитку регіону, пріоритетності кластерної моделі соціально-економічного розвитку та наявних принципів ієрархічності системи управління на рівні регіону.

Обґрунтування чітких стратегічних орієнтирів, завдань, цілей та параметрів розвитку промислового комплексу регіону.

За результатами оцінювання поточного стану промислового комплексу регіону вагомим є виділення стратегічних пріоритетів, цілей та параметрів його розвитку. В основу цього етапу закладається оцінювання потенціалу промислового комплексу регіону, який ґрунтується на тенденціях та пропорціях розвитку промисловості регіону загалом та окремих її галузей, визначених пріоритетах соціально-економічного розвитку регіону та моделі державного регуляторного впливу.

Визначені можливості розвитку промислового комплексу повинні узагальнювати стратегію розвитку за такими складниками потенціалу:

1. Сировинно-ресурсний потенціал регіону – відображає оцінювання та прогнозування тенденцій зміни щодо наявної та можливої до залучення сировинної бази. Параметри сировинно-ресурсного потенціалу визначаються галузевою структурою промислового комплексу регіону та прогнозованими структурними змінами в ній. Окрім того, важливим є оцінювання можливості залучення необхідної сировини та ресурсів із зовнішнього середовища регіону на основі розвитку інтеграційних процесів.

2. Трудовий потенціал промислового комплексу регіону – відображає динамічні зміни якісних та кількісних характеристик людських ресурсів регіону. Визначення трудового потенціалу передбачає не тільки прогнозування ймовірних змін, а й розроблення чіткого комплексу заходів, спрямованих на узгодження попиту та пропозиції на ринку праці регіону шляхом розвитку відповідної освітньої інфраструктури та створення сприятливого середовища щодо поліпшення якості трудових ресурсів.

3. Інвестиційний потенціал промислового комплексу регіону формується під впливом значної сукупності заходів, які належать як до внутрішніх характеристик розвитку регіону, так і до тенденцій розвитку та процесів, які відбуваються у межах метарегіону (країни, сукупності територій тощо). Саме тому визначення інвестиційного потенціалу промислового комплексу регіону повинно відбуватися шляхом оцінювання якості інвестиційних процесів на рівні не тільки регіону, а й більш системного утворення, до якого належить цей регіон. Вагомим є чітке визначення заходів, спроможних позитивно вплинути на інвестиційний клімат у промисловості регіону. Визначення інвестиційного потенціалу повинно включати не тільки обґрунтування ймовірних змін у структурі та обсягах виробничих потужностей промислового комплексу регіону, а й змін інфраструктури комплексу.

4. Науково-технічний потенціал визначається ступенем зорієнтованості промислового комплексу регіону загалом та окремих його складників на впровадження сучасних технологічних процесів у суспільне виробництво. У сучасній економічній літературі науково-технічний потенціал визначається як системне утворення, яке включає науку, освіту і технічний потенціал виробництва, іншими словами, це сукупність фінансово-матеріальних та інтелектуальних чинників, які визначають рівень, терміни і масштаби поширення нових технологічних систем у промисловому комплексі регіону [2].

Отже, загальною метою аналізу й оцінки на цьому етапі є пізнання потенційних можливостей розвитку промислового комплексу регіону та визначення напрямів впливу на поліпшення параметрів цього потенціалу.

З позиції визначення параметрів розвитку, об'єктів впливу та завдань, обґрунтування стратегії

розвитку промислового комплексу доцільно розмежовувати за рівнями його поділу як системного утворення (рис. 1): на рівні промислового комплексу регіону; на рівні галузей промислового комплексу регіону; на рівні кластерів промисловості регіону; на рівні окремих елементів промислового комплексу регіону.

На рис. 1 виокремлено найбільш вагомим завдання розвитку промислового комплексу регіону:

- виокремлення, обґрунтування та вивчення особливостей та проблем розвитку на кожному рівні промислового комплексу регіону. Застосування комплексного, системного підходу під час вирішення цього завдання забезпечує виявлення глибинних проблем та чітке окреслення їх сутності, а не поверхневий огляд проблеми;

- пошук резервів, шляхів та напрямів поліпшення стану промислового комплексу регіону загалом та окремих його складників. Поширеною є ситуація коли поліпшення якісних та кількісних характеристик промислового комплексу регіону не вимагає радикальних та витратних управлінських заходів. За цих умов вирішення проблеми на рівні цього завдання дає змогу вплинути на об'єкт у короткостроковому або довгостроковому періоді без постановки та вирішення подальших завдань;

- прогнозування та моделювання шляхів розвитку об'єкту пов'язані із застосуванням економіко-математичних моделей, експертних та інших методів визначення шляхів поліпшення стану промислового комплексу регіону. Постановці даного завдання передують збір необхідної інформації про стан об'єкту, сукупність внутрішніх та зовнішніх чинників, які спричиняють вплив на нього, тощо;

- пошук та обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на поліпшення стану об'єкту, ґрунтуються на результатах вирішення попереднього завдання та залежать від рівня професіоналізації управлінської діяльності на загальнонаціональному та регіональному рівнях;

- оцінка ефективності впливу управлінських рішень на стан об'єкту здійснюється шляхом зіставлення вартісних, якісних та соціальних характеристик отриманих результатів із витратами ресурсів (фінансових, трудових та ін.), які забезпечили їх отримання.

Дослідження наукових та інформаційних джерел доводить наявність значної кількості методичних підходів до оцінювання поточного стану та моделювання стратегії розвитку промислового комплексу регіону. До сукупності основних показників, які дають змогу оцінити поточний стан розвитку промислового комплексу регіону та за якими здійснюється моделювання ймовірних тенденцій його розвитку, можна віднести: валовий регіональний продукт; обсяг промислової продукції; обсяг інвестицій в основний капітал; обсяг (структуру) промислового виробництва; чисельність (структуру) працівників промислових підприємств; обсяг експорту промис-

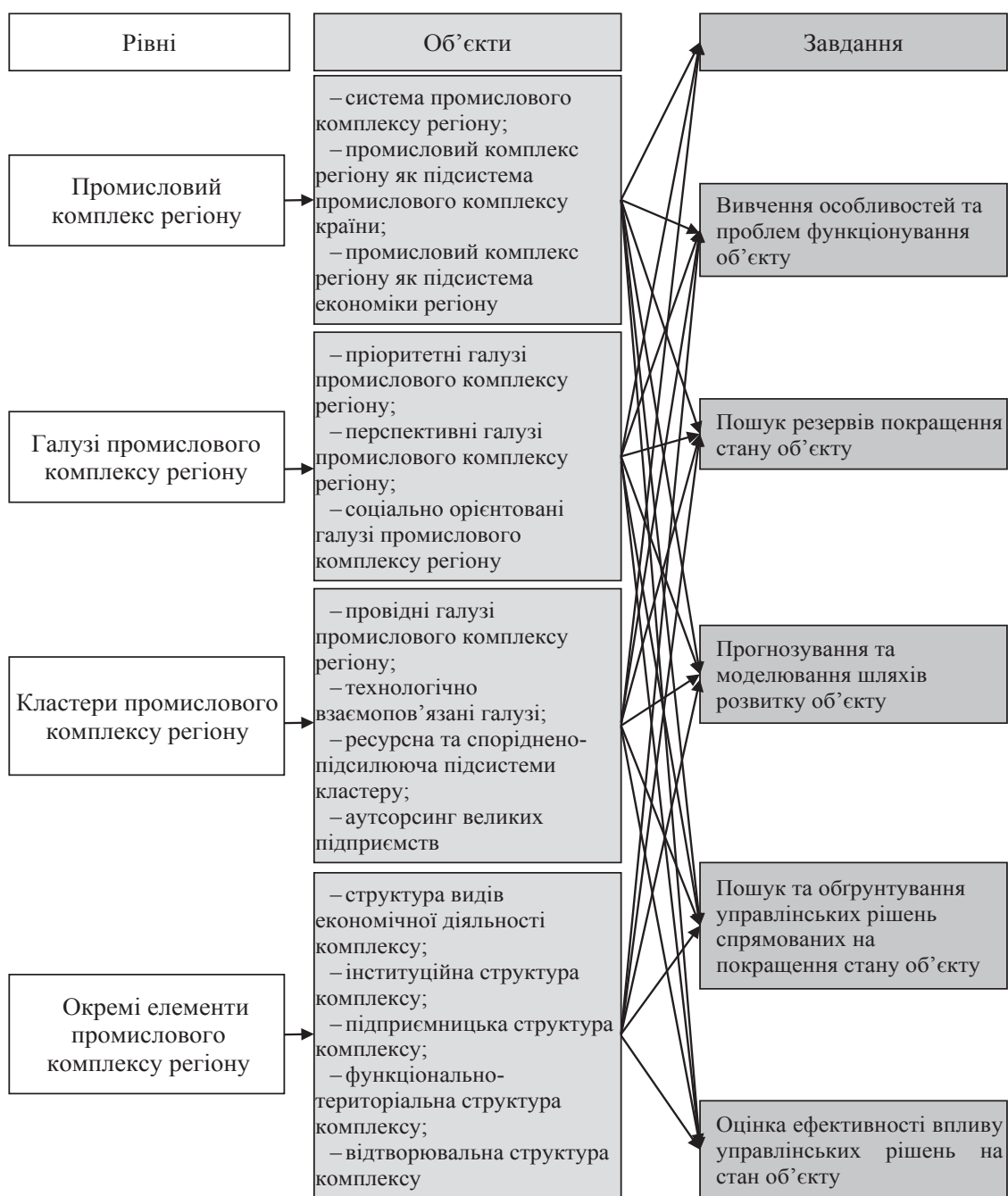


Рис. 1. Об'єкти та завдання на кожному рівні промислового комплексу регіону

Джерело: розробка автора

лової продукції. Проаналізуємо наявну методику розрахунку визначених показників (табл. 1).

Для врахування особливостей розвитку окремих регіонів у запропонованій методиці застосовуються проміжкові показники: коефіцієнт рівня купівельної спроможності та валовий регіональний продукт.

Розрахункові показники визначено на душу населення, що дає змогу уточнити та зіставити тенденції розвитку регіонів, які суттєво відрізняються за чисельністю населення.

Визначення динаміки валового регіонального продукту на душу населення дає змогу оцінити

тенденції економічного розвитку регіону. Якщо показники, які характеризують тенденції розвитку промислового комплексу регіону, відображають негативну динаміку на тлі зростання валового регіонального продукту, то це засвідчує погіршення ситуації саме в промисловому комплексі та потребує додаткового поглибленого дослідження.

Запропоновані показники, за економічним змістом, можна розподілити на дві групи:

– показники, які характеризують кількісні параметри розвитку промислового комплексу: обсяг промислової продукції, обсяг промислового

Таблиця 1

Методика розрахунку основних оціночних показників та стратегічних параметрів розвитку промислового комплексу регіону

Назва показника	Методика визначення	Розшифрування показників
Проміжкові показники		
Коефіцієнт рівня купівельної спроможності (Ккс)	$K_{кс} = \text{ПРРмін} / \text{ПРУмін}$	ПРРмін – середньодушовий прожитковий мінімум у регіоні, грн.; ПРУмін – середньодушовий прожитковий мінімум в Україні, грн.
Валовий регіональний продукт (ВРП), тис. грн.	Обчислюється регіональними управліннями статистики виробничим методом на основі наявної інформаційної бази результатів обчислення розвитку галузей	
Розрахункові показники		
Валовий регіональний продукт (з урахуванням купівельної спроможності) на душу населення (ВРП _{дн}), грн.	$\text{ВРП}_{дн} = \text{ВРП} / \text{ЧН} / K_{кс}$	ВРП – валовий регіональний продукт, тис. грн.; ЧН – чисельність населення регіону, тис. ос.; Ккс – коефіцієнт рівня купівельної спроможності
Обсяг промислової продукції на душу населення (ПП _{дн}), грн.	$\text{ПП}_{дн} = \text{ПП} / \text{ЧН}$	ПП – обсяг промислової продукції в регіоні, тис. грн.; ЧН – чисельність населення регіону, тис. ос.
Обсяг інвестицій в основний капітал на душу населення (І _{дн}), грн.	$I_{дн} = I / \text{ЧН} / K_{зкв}$	I – обсяг інвестицій за рахунок всіх джерел фінансування, тис. грн.; ЧН – чисельність населення, тис. ос.; Кзкв – коефіцієнт здороження капітальних витрат (Кзкв)
Обсяг промислового виробництва на душу населення (ПВ _{дн}), грн.	$\text{ПВ}_{дн} = \text{ПВ} / \text{ЧН}$	ПВ – обсяг промислового виробництва в регіоні, тис. грн.; ЧН – чисельність населення регіону, тис. ос.
Частка працівників промислових підприємств (ЧП _{пп})	$\text{ЧП}_{пп} = \text{Ч}_{пп} / \text{ЧЗ}$	Ч _{пп} – чисельність зайнятих на промислових підприємствах, тис. ос.; ЧЗ – чисельність зайнятих у регіоні, тис. ос.
Частка експорту промислової продукції (ЧЕ _{пп})	$\text{ЧЕ}_{пп} = (\text{Е}_{пп} \text{ СВК}) / \text{ПП}$	Е _{пп} – обсяг експорту промислової продукції регіону, тис. дол. США; СВК – середньозважений валютний курс; ПП – обсяг промислової продукції в регіоні, тис. грн.

виробництва, частка працівників промислових підприємств;

– показники, які характеризують якісні параметри розвитку промислового комплексу: обсяг інвестицій в основний капітал, частка експорту промислової продукції тощо.

З позицій визначення стратегічних пріоритетів показники другої групи мають найбільш пріоритетне значення.

Обґрунтування обсягу ресурсів і механізму реалізації заходів регіональної промислової політики. Реалізація запланованих заходів.

Оскільки промислова політика повинна виступати каталізатором розвитку не тільки промислового комплексу, а й регіону загалом, її заходи повинні бути спрямовані на забезпечення:

а) збалансованості розвитку регіональної економіки;

б) стимулюючого впливу на діяльність усіх промислових підприємств незалежно від їхньої галузевої та інституційної приналежності.

У процесі розроблення заходів промислової політики питання визначення джерел ресурсного забезпечення є пріоритетними. З позицій організації ефек-

тивної управлінської діяльності ресурсне забезпечення визначається не тільки обсягом спожитих фінансових ресурсів, а й наявністю та характеристиками управлінських кадрів. У цьому аспекті важливим є комплексний підхід до розроблення стратегії розвитку регіону з позицій поєднання промислового, соціального, освітнього та інвестиційного її складників.

В умовах постійно зростаючого дефіциту державних фінансових ресурсів, які спрямовуються на підтримку та забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності, децентралізації фінансових відносин питання пошуку джерел фінансового забезпечення заходів промислової політики набуває вагомого значення.

Одним із можливих варіантів вирішення проблеми є перенесення центру тяжіння на внутрішні можливості великих корпоративних структур регіону. У цьому разі заходи промислової політики повинні формуватися з позицій організації індикативного планування та створення сприятливого середовища для інвестиційно-інноваційної діяльності саме корпоративних структур.

Для успішної реалізації перспектив участі корпоративних структур у ресурсному забезпеченні заходів промислової політики та їх практичній реалізації

необхідно розробити комплексний механізм взаємодії органів регіональної влади з корпоративним сектором регіональної економіки.

Поряд із чітко окресленими правовими аспектами даний механізм повинен включати організаційні, інституційні, фінансові та соціально-економічні важелі, спрямовані на стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів як на регіональному, так і на рівні корпоративної структури.

Окремим елементом регіональної промислової політики повинно стати стимулювання інтеграції промислового та наукового потенціалу регіону. Подолання наявного практично в усіх регіонах розриву між сировинними та наукомісткими секторами промислового комплексу забезпечить формування інноваційних ініціатив, у впровадженні яких буде зацікавлений саме корпоративний промисловий сектор.

Участь держави на цьому етапі визначається створенням відповідних правових умов концентрації фінансових ресурсів дрібних суб'єктів для реалізації масштабних проектів у промисловому секторі регіону.

Оцінка результативності заходів промислової політики з позицій поліпшення обсягів випуску та динаміки основних показників розвитку промислового комплексу регіону.

В умовах кризового періоду розвитку економіки України та її регіонів основною метою промислової політики повинно стати збільшення обсягів випуску та позитивна динаміка основних показників, які характеризують розвиток промислового комплексу регіону.

Відповідно до методичних рекомендацій, розроблених Міністерством промислової політики України [3], повинно відбуватися базове, повторне та періодичне відстеження результативності.

Базове відстеження результативності заходів промислової політики здійснюється до дня набрання чинності регуляторним актом, який регламентує ці заходи або більшості його положень. У цьому дослідженні воно асоціюється з аналізом початкових передумов та оцінюванням поточного стану промислового комплексу регіону.

Для його проведення використовуються статистичні дані, дані соціологічних опитувань (цільових груп) та наукових досліджень. Відстеження здійснюється на основі показників і даних, визначених під час проведення аналізу впливу заходів. У процесі базового відстеження встановлюються кількісне та якісне значення для кожного показника.

Повторне відстеження результативності здійснюється через рік після запровадження відповідних заходів, але не пізніше ніж через два роки, для оцінки ступеня досягнення сформульованих цілей [3].

Періодичне обстеження здійснюється раз на три роки починаючи зі дня виконання заходів із повторного відстеження. Установлені кількісні та якісні значення показників результативності порівнюються зі значеннями аналогічних показників, що встановлені під час повторного відстеження.

Під час повторного і періодичного відстеження застосовуються ті самі підходи до визначення складу цільової групи та вибіркової сукупності (частина цільової групи, яка відбирається для участі в опитуванні за допомогою спеціальних методів для достовірного відображення структури та основних характеристик цієї групи), що й для базового відстеження [3].

Оцінка ефективності впроваджених заходів шляхом зіставлення понесених затрат економічних ресурсів та отриманого результату.

Для оцінки ефективності заходів регіональної промислової політики важливо враховувати такі критерії оцінки, як економічність, продуктивність та результативність (рис. 2).

Зазначені критерії оцінки тісно взаємопов'язані та відтворюють різні сторони ефективності заходів регіональної промислової політики:

- з погляду економічності необхідно знати склад ресурсів, їх кількість, якість та період використання. Зазначені ресурси формують величину загальних витрат на впровадження заходів регуляторної діяльності;
- для оцінки продуктивності потрібно зіставляти кількісні (вартісні) характеристики результатів упровадження заходів регуляторної діяльності та порівняльну ресурсоемність реалізації кожного з них;
- для оцінки результативності необхідне розроблення спеціальних індикаторів досягнення цілей.

Результати порівняння є джерелом підготовки обґрунтованих управлінських рішень щодо доцільності реалізації відповідних регіональних програм. При цьому слід визначити: компоненти витрат; основні економічні показники, що дають змогу оцінювати різноманітні елементи витрат та результатів в єдиній системі цінностей; чисту віддачу (різницю між результатами й витратами, у т. ч. між суспільними вигодами й суспільними витратами).

У процесі порівняння необхідно враховувати, що результати управлінських заходів визначаються не лише з позицій економічної ефективності, а й соціальної, екологічної та інтеграційної ефективності.

Показники економічної ефективності характеризують фінансові та виробничі результати діяльності промислового комплексу регіону. Окремі заходи спрямовані на отримання результату у короткостроковому періоді, відповідно, їх оцінювання може відбуватися у період повторного обстеження результативності заходів промислової політики. Інша група заходів (особливо інвестиційно-інноваційного характеру) зорієнтована на досягнення економічного або іншого ефекту у довгостроковій перспективі. Методика оцінювання їх ефективності та терміни проведення оцінювання є різними.

Основним показником у короткостроковому періоді є рівень прибутковості під час здійснення економічної діяльності у промисловому секторі. Оскільки даний показник знаходиться під впливом значної сукупності внутрішніх та зовнішніх чинників, доцільним є визначення впливу на рівень прибутковості саме заходів промислової політики.

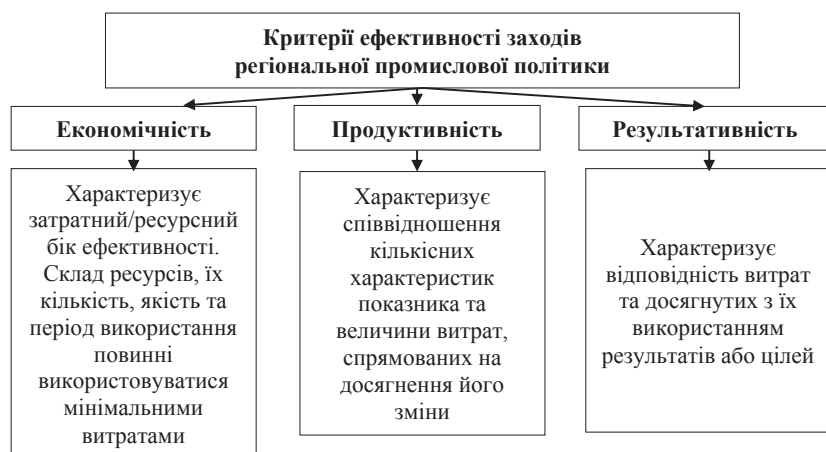


Рис. 2. Критерії оцінки ефективності заходів регіональної промислової політики

Джерело: розробка автора

Параметри соціальної ефективності визначаються впливом управлінських заходів на показники соціальної сфери регіону. До їх сукупності можна віднести зростання рівня зайнятості у промисловому секторі регіону, зростання рівня оплати праці працюючих у цьому секторі, розвиток супутньої соціальної інфраструктури тощо. Оцінювання показників соціальної ефективності повинно відбуватися як із кількісного, так і з якісного боку.

Параметри екологічної ефективності визначаються впливом розвитку промислового сектору на стан навколишнього середовища та стан природних ресурсів регіону. Доцільним є оцінювання як позитивних, так і негативних екстерналій.

До показників, які використовують для оцінки екологічної ефективності, можна віднести показники, що характеризують динаміку [1, с. 53]: зниження кількості забруднюючих викидів і скидань; завданої, поточної та потенційно можливої шкоди (у грошовому виразі); операційних і капітальних витрат, спрямованих на ліквідацію завданої шкоди та на попередження потенційної; податкових, компенсаційних і штрафних платежів за забруднення; економічних результатів – отримання товарної продукції та вторинних матеріальних ресурсів, що підлягають утилізації, витрат на очищення та повернення в навколишнє середовище вторинних відходів.

Параметри інтеграційної ефективності відображають вплив заходів регіональної промислової політики на рівень конкурентоспроможності підприємств промислового конкурсу та дають змогу оцінити їх можливості з позицій євроінтеграційних та інших процесів, що відбуваються на рівні окремого регіону. Спрямованість заходів, їх результативність та ефективність оцінюються шляхом зіставлення отриманих результатів та величини витрат на їх досягнення.

Оцінка соціально-економічних наслідків реалізації основних напрямів регіональної промислової політики в соціальній та економічній сферах регіону.

Оцінка соціально-економічних наслідків повинна відбуватися з двох позицій:

1. Попередній контроль (ex-ante-контроль), який забезпечується через процедуру обов'язкової попередньої експертизи заходів регіональної промислової політики, а також прогнозування та моделювання впливу цих заходів на основні сфери розвитку регіону. Оскільки в умовах ринкової економіки будь-яке державне втручання трактується як таке, що викривляє ринкові механізми та обмежує конкуренцію, у процесі попереднього контролю повинно враховуватися таке:

– заходи повинні спрямовуватися на розвиток регіонів, де рівень життя є особливо низьким або де є значне безробіття;

– стимулюючи заходи державного впливу є доцільними у період значних економічних спадів;

– регуляторні заходи повинні бути спрямовані в ті галузі та на ті види господарської діяльності, які не матимуть негативного впливу на торгівлю та задоволення товарного попиту на регіональному рівні;

– заходи повинні мати стимулюючий ефект, тобто сприяти позитивним змінам у діяльності підприємств промислового комплексу регіону, які не відбулися б або відбулися би в обмежений спосіб без цих заходів.

2. Остаточний контроль (ex-post-контроль) відбувається на національному та наднаціональному рівнях та передбачає оцінку ефективності та результативності заходів регіональної промислової політики.

За спрощеною схемою ex-post-контроль повинен засвідчити, що результатом застосованих і впроваджених заходів є: поліпшення конкурентоздатності промисловості; розвиток сильного єдиного ринку; регіональний розвиток; підвищення ресурсоефективності, зокрема енергоефективності; кращий доступ до фінансування, особливо для малих суб'єктів підприємництва; інтернаціоналізація (підтримка промислового виробників на зовнішніх ринках); розвиток трудових ресурсів промислового сектору регіону.

Висновки. Ефективність регіональної промислової політики визначається сукупним впливом її заходів на функціонування економіки регіону в короткостроковому та довгостроковому періодах.

Зорієнтованість управлінських заходів держави лише на доповнення ринкових механізмів саморегуляції зумовлює зростання ролі суб'єктів господарювання промислового сектору в плануванні та впровадженні управлінських заходів. Із цих позицій зростає роль інституту державно-приватного партнерства як одного з головних пріоритетів державних стратегічних програм розвитку промислового комплексу регіону, індикатору успішної взаємодії бізнесу та структур державної влади, альтернативного способу відновлення та модернізації регіональної економіки.

Список літератури:

1. Бородин А.И. Оценка эффективности региональных экологических программ / А.И. Бородин, Н.Н. Киселева, Н.Н. Шаш // Програмный бюджет. – 2011. – № 4. – С. 50–62.
2. Дорофиев В.В. Управление научно-техническим потенциалом региона (организационно-информационные аспекты) / В.В. Дорофиев ; ред. Ю.М. Каныгин ; Украинская академия информатики. – К. : б. в., 1995. – 216 с.
3. Методичні рекомендації щодо проведення базового, повторного, періодичного відстеження результативності власних регуляторних актів та оприлюднення звітів про відстеження їх результативності у Міністерстві промислової політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-info.biz/legal/basext/ua-dmtyfe.htm>.

УДК 303.43:332.122

Петренко Н.О., к.е.н, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Уманський національний університет садівництва

ПРИНЦИПИ РЕГІОНАЛЬНОГО СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Петренко Н.О. Принципи регіонального стратегічного планування і прогнозування розвитку аграрного сектору економіки. У статті досліджено принципи регіонального стратегічного планування і прогнозування розвитку аграрного сектору економіки. Встановлено, що стратегічне регіональне планування є видом управлінської діяльності, що спрямована на формування таких цілей розвитку регіону і механізмів їх досягнення, реалізація якої покликана забезпечити задоволення потреб цільових сегментів регіону. Окреслено напрями формування комплексної системи регіонального стратегічного планування для підвищення ефективності розвитку аграрної сфери. У процесі дослідження принципів регіонального стратегічного планування і прогнозування розвитку аграрного сектору економіки розроблено інноваційну Стратегію розвитку аграрного сектору.

Ключові слова: економіка, регіон, стратегія, планування, прогнозування, розвиток, аграрний сектор.

Петренко Н.А. Принципы регионального стратегического планирования и прогнозирования развития аграрного сектора экономики. В статье исследованы принципы регионального стратегического планирования и прогнозирования развития аграрного сектора экономики. Установлено, что стратегическое региональное планирование является видом управленческой деятельности, направленной на формирование таких целей развития региона и механизмов их достижения, реализация которой призвана обеспечить удовлетворение потребностей целевых сегментов региона. Определены направления формирования комплексной системы регионального стратегического планирования для повышения эффективности развития аграрной сферы. В процессе исследования принципов регионального стратегического планирования и прогнозирования развития аграрного сектора экономики разработана инновационная Стратегия развития аграрного сектора.

Ключевые слова: экономика, регион, стратегия, планирование, прогнозирование, развитие, аграрный сектор.

Petrenko N.A. The principles of regional strategic planning and forecasting the development of the agrarian sector to the economy. In the article was conducted research of principles of regional strategic planning and forecasting of the development of the agrarian sector to the economy. Established, that the strategic regional planning is a type of management, directed on the formation of such goals of the region and mechanisms to achieve them, implementation of which, will enable to provide meeting the needs of the target segments of the region. Outlined of the directions formation regional strategic planning system to improve efficiency development of agrarian sphere. In the process of research of the principles of regional strategic planning and forecasting of the development of the agrarian sector to the economy an innovative Strategy for the development of the agrarian sector has been developed.

Key words: economy, region, strategy, planning, forecasting, development, agrarian sector.

Постановка проблеми. В Україні стратегічне планування і прогнозування аграрного сектору економіки на регіональному рівні перебувають на етапі розроблення. Якщо як економічну систему розглядати аграрну сферу, то вибір стратегії економічного розвитку повинен здійснюватися на основі аналізу наявних і

прогнозування майбутніх стратегічних потреб регіону. Системні проблеми розвитку регіонів, відсутність взаємовигідних зв'язків держави та регіонів, застарілість застосовуваних методів державного регулювання розвитку регіонів, порушення економічних зв'язків між регіонами та інші економічні питання, що довгий час не знаходили свого вирішення, стали підґрунтям для пошуку нових методів регіонального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і прикладних положень щодо регіонального стратегічного планування та прогнозування присвячено праці багатьох зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема, слід виділити праці: Дж. Барнета [9], С. Білої [1], О. Дикого [2], М. Кендалла [12], О. Кот [4], О. Панухник [5], Б. Пушкар [6], З. Пушкар [6], А. Тищенко [7], В. Томаревої-Патлахової [8], В. Чужикова [9], Ф. Хайєка [11] та ін. Концепції, положення, висновки і рекомендації, висвітлені у науково-методичній літературі, створили міцний теоретико-методологічний фундамент і посідають вагоме місце у вирішенні проблем соціально-економічного прогнозування та планування. Проте не всі питання теоретико-наукового змісту достатньо вивчені, а тому потребують подальшого дослідження з урахуванням сучасних умов економічного розвитку та інституційних перетворень.

За високої позитивної оцінки наукових досліджень з указаної проблематики окремі аспекти щодо принципів регіонального стратегічного планування в аграрній сфері залишаються дискусійними та потребують комплексного наукового вивчення. Також малодослідженими залишаються питання методологічного характеру, пов'язані з розумінням особливості процесів прогнозування діяльності аграрних підприємств на регіональному рівні. За таких умов питання дослідження принципів регіонального стратегічного планування і прогнозування розвитку аграрного сектору економіки набуває особливої актуалізації та потребує теоретико-практичного вирішення.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні основ та принципів регіонального стра-

тегічного планування і прогнозування для підвищення ефективності розвитку аграрної сфери.

Виклад основних результатів. Планування і прогнозування є важливими та дієвими інструментами розвитку економіки країни, оскільки за ефективного їх застосування вони здатні поліпшити стан суб'єктів господарювання, регіонів, окремих секторів, національної економіки, розширити можливості прогресивного розвитку. Аграрний сектор України має величезне значення як для економіки країни, її регіонів, так і для держави загалом. Його розвиток відіграє велику роль у нарощуванні та створенні умов для розширеного відтворення господарського потенціалу країни.

Конкурентоспроможність будь-якої галузі визначається безліччю факторів: інституційними умовами, ресурсним потенціалом, інвестиційною привабливістю тощо. Однак необхідно враховувати, що рівень конкурентоспроможності визначається ступенем досягнення цілей реалізованих проектів та місцем і функціональною роллю кожного виду використовуваних ресурсів [10, с. 46].

У вітчизняному аграрному секторі накопичилися системні проблеми, вирішення яких багато в чому залежить як від політики підприємств, так і від масштабів та цільової участі держави. Одне з вагомих значень у розвитку та модернізації агро-сфери має система стратегічного планування і прогнозування. За останні роки відбулися істотні зміни в агросфері, що призвели частково до її кризового стану. Так, у січні-липні 2016 р. імпорт агропродукції знизився на 38%, що є негативним моментом у діяльності підприємств. Експорт упав на 21%, а його частка в усьому експорті зросла незначно – 3,9%, а от відсоток зовнішніх інвестицій в агрогалузь має тенденцію до збереження [3] (табл. 1).

Проведений у ході дослідження аналіз показав зниження обсягів вирощування та виробництва продукції, високу інерційність галузі і неможливість швидко нарощувати темпи розвитку (табл. 2).

Аналіз статистичних даних [3] підтверджує, що економічний спад негативно відобразився на

Таблиця 1

Характеристика торговельно-інвестиційних зв'язків аграрного сектору України, млн. дол.

Показник	Рік			
	2013	2014	січень-липень 2015	січень-липень 2016
Експорт продукції аграрної галузі:	13,3	18,9	10,3	8,1
частка в усьому експорті, %	2,6	3,3	3,4	3,9
частка країн далекого зарубіжжя, %	68,0	73,0	71,0	72,0
Імпорт продукції аграрної галузі:	42,5	39,7	23,7	14,8
частка в усьому імпорті, %	13,9	13,8	14,0	14,4
частка країн далекого зарубіжжя, %	84,0	86,0	86,0	84,0
Покриття імпорту експортом, %	31,3	47,6	43,4	54,7
залучені прямі інвестиції, у т. ч.:				
сільське господарство	0,7 (0,3)	0,6 (0,4)	0,09 (0,30)	0,14 (0,50)
харчова промисловість	5,9 (2,5)	6,4 (4,4)	1,08 (3,40)	0,90 (3,10)

Джерело: складено за [3]

Таблиця 2

Виробництво основних видів сільськогосподарської продукції в Україні в середньому за рік, млн. т

Продукція	Період			
	2010-2012	2013-2015	2016 (оцінка)	до 2020 (згідно Держпрограми)
Зерно	85,2	90,7	Понад 100,0	115,0
Цукрові буряки	27,2	41,4	37,5	40,9
Насіння соняшнику	6,3	9,3	9,3	7,5
Картопля	27,3	31,0	31,2	31,0
Овочі	12,3	14,9	15,0	16,2
Реалізація худоби та птиці	6,2	8,3	9,2	9,7
Молоко	32,1	31,2	30,6	38,2
Яйця, млрд. шт.	38,9	41,6	41,3	41,0

Джерело: складено за [3]

доступності продовольчих товарів для малозабезпечених верств населення, якість деяких видів продукції знизилася.

Основними проблемами аграрного сектору, що стримують сьогодні його розвиток, є: спад сільськогосподарського виробництва, скорочення посівних площ, зниження купівельної спроможності населення, скорочення державного фінансування, здорожчання кредитних ресурсів, недосконалість податкової політики, нормативно-правової бази та багато інших не вирішених проблем [4, с. 58]. Головною причиною низької ефективності аграрного сектору економіки є зношеність основних виробничих фондів [7, с. 85]. У виробництві сільськогосподарської продукції використовують переважно застарілі технології та устаткування, що не відповідають сучасним вимогам, недосконалі методи і способи виробництва. Внаслідок цього знижується якість продукції, що випускається, зменшуються обсяги виробництва тощо [2]. Крім того, має місце прецедент зниження чисельності населення, яке зайняте у сільському господарстві (на 4,3% за загального зниження чисельності сільського населення регіону на 2,2%), що є наслідком як природного зменшення населення, так і урбанізаційними процесами із сільських поселень і малих міст [1, с. 62]. У разі закріплення цієї тенденції очевидним є ризик зменшення кількості працівників у сфері сільського господарства на тлі старіння кадрового потенціалу агропідприємств.

У ситуації, що склалася у державі, та з урахуванням того, що вже зроблено для поліпшення економіки, зокрема і в аграрній сфері, слід об'єднати державно-партнерські зусилля для вирішення накопичених проблем, а також слід переглянути концепцію розвитку агрогосподарства на найближчу перспективу.

Сьогодні назріла необхідність у комплексному розробленні інноваційної стратегії розвитку агро-сфери України. Зарубіжний досвід демонструє життєздатність низки моделей. Так, перша модель заснована на фінансуванні науково-технічних проєктів і програм загальнонаціонального значення. Її мета – розвиток і стимулювання аграрного сектору

економіки країни. Друга модель заснована на використанні науково-технічних знань. Її застосування дає змогу розширити можливості виробництва і сфер діяльності [11, с. 83].

У Данії, наприклад, велику роль у розвитку сільського господарства відіграє фермерський союз, який займається фінансуванням прикладних розробок. У Канаді та США велике значення приділяється фінансуванню з боку держави наукових розробок, підготовці фахівців у цій сфері. У будь-якому разі держава повною мірою підтримує розвиток сільського господарства, переважно за рахунок фінансування різних інноваційних програм.

На нашу думку, формування комплексної інноваційної системи, що дає змогу підвищити ефективність розвитку аграрної сфери у цілому, пов'язане з реалізацією таких напрямів, як:

- активізація впровадження новітніх процесів у науку та бізнес;
- розроблення інноваційних проєктів та їх відбір для виробництва на конкурсній основі;
- залучення перспективних кваліфікованих кадрів та їх навчання інноваційним методам виробництва;
- виділення фінансових ресурсів для розвитку сфери агровиробництва;
- міжнародне співробітництво з обміну досвідом у сфері інноваційної діяльності;
- вдосконалення нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності.

Реалізація вказаних напрямів дасть змогу вирішити частину практичних завдань щодо розвитку аграрного сектору, підвищити якість продукції, що вирощується, збільшити попит на неї на внутрішньому і зовнішньому ринках.

На нашу думку, стратегічне регіональне планування є видом управлінської діяльності, що спрямована на формування таких цілей розвитку регіону і механізмів їх досягнення, реалізація якої покликана забезпечити задоволення потреб цільових сегментів регіону.

У вітчизняних регіонах накопичено певний досвід стратегічного планування, понад 22 області

України мають сьогодні чітку стратегію соціально-економічного розвитку. Але аналіз практики показує, що найчастіше регіональні стратегічні плани розвитку регіону, на розроблення яких було витрачено чимало ресурсів, виявляються своєрідною даниною моді й одним із необхідних атрибутів органів управління, головною метою яких є отримання грошових коштів із державного бюджету.

У процесі аналізу [5; 6; 7; 12] нами з'ясовано, що стратегічне регіональне планування дає змогу: використовувати конкурентні переваги регіону, розвиток яких буде більш ефективним; сконцентрувати інвестиційні ресурси на пріоритетних напрямках; створити базу для обґрунтованого розроблення раціональної схеми територіального планування; продемонструвати прагнення регіональної влади до використання сучасних методів управління.

Перехід до стратегічного планування на рівні регіону є важливим моментом у державній політиці, оскільки ставить регіональну владу в нову, більш потужну позицію, в якій можливий перехід від парадигми функціонування до парадигми розвитку.

Стосовно економічних систем регіонального рівня, як у теорії, так і на практиці, зроблено поки перші кроки в освоєнні моделі стратегічного планування. Так, наприклад, ще не сформована цілісна концепція стратегічного регіонального планування, не розроблено теоретичні та методологічні підходи. На регіональному рівні відсутня затверджена Генеральна схема регіонального розвитку України, в якій було б окреслено пріоритети щодо розвитку конкретних регіонів країни, покликаних забезпечувати і підтримувати рішення загальнонаціональних завдань щодо збереження цілісності країни і підвищення якості життя населення.

Важливим напрямом реалізації конкурентного потенціалу агросектору є проведення кластерної політики, яка дає змогу на основі об'єднання і раціонального доповнення потенціалів учасників, здійснювати інноваційні проекти, залучаючи до них суб'єкти з низькими технологічними укладами і сприяючи їх модернізаційному розвитку.

Основною метою формування агрокластера є утримання і збільшення своєї частки на ринку, освоєння ринкових ніш у сусідньому регіоні. Саме інтегровані структури здатні забезпечити високий рівень потенціалу конкурентної продукції, реалізуючи цілі продовольчої безпеки [8, с. 197].

На нашу думку, серед стримуючих кластеризацію чинників, слід виокремити нерозвиненість інституційної бази, що покликана забезпечувати стимулювання і підтримку інтеграційних взаємодій підприємств великого та малого бізнесу, а також агровиробників, переробників агропродукції і торгових мереж у складі загального ланцюжка отримання прибутку.

Незважаючи на окремі позитивні зміни, загалом істотних змін в організації стратегічного планування

як на рівні України, так і на регіональному рівні поки не відбулося. Таку ситуацію можна пояснити низкою причин:

- по-перше, недостатня професійна і психологічна готовність регіонального та місцевого апаратів управління до вирішення конкретних завдань стратегічного планування розвитку регіонів;

- по-друге, більшість проблем стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіонів як системи теоретичних, методологічних і методичних положень, які розкривають сутність, принципи, завдання та організацію стратегічного планування, на даний час не вирішено;

- по-третє, економічна та політична кризи останніх років не сприяють становленню стратегічного територіального планування, оскільки у більшості суб'єктів територіального управління немає усвідомленої потреби в розробленні довгострокових стратегій.

Методологічно стратегічне планування розвитку аграрного сектору нами пропонується будувати на основі довгострокових прогнозів:

- економічного (оцінка обсягів виробництва, чисельності зайнятих, ступеня впливу окремих виробничих факторів на збільшення виробництва кінцевої продукції, визначення ефективності інвестицій та капітальних вкладень);

- науково-технічного (визначення техніко-економічних параметрів нових

- видів матеріально-технічних ресурсів, виробничих фондів, нових технологій виробництва агропродуктів або окремих елементів цього процесу);

- соціально-демографічного (демографічної ситуації, динаміки руху трудових ресурсів, виділення спонукальних мотивів цього руху);

- екологічного (оцінка земельного фонду, можливостей залучення в господарський обіг нових земель, визначення господарських запасів води, масового використання хімічних препаратів).

З урахуванням результатів прогнозування встановлюються цілі реалізації стратегії аграрного сектору. Головний цільовий орієнтир комплексного стратегічного розвитку аграрного сектору регіону полягає у підвищенні ефективності функціонування цього сектору і вихід на траєкторію стійкого зростання.

Методологічною основою під час розроблення інноваційної стратегії розвитку аграрного сектору регіону необхідно ухвалити системний підхід до регіону як соціально-економічного об'єкта та цілей, завдань, проблем, напрямів, механізмів його розвитку. Повинні використовуватися територіальний і галузевий принципи: визначення цілей та прийняття відповідних управлінських рішень, формування цільових програм і побудова на цій основі галузевої політики. Територіальна стратегія розвитку аграрної сфери включає складники виробничої сфери, людського капіталу та інфраструктури.

Для вирішення проблеми вирівнювання темпів та рівнів розвитку аграрного сектору окремих форм господарювання в регіоні нами пропонується складання матриць у динаміці залежно від досягнутих результатів. Це дасть змогу:

- відстежити зміни по кожній формі господарювання;
- виявити території і галузі, здатні забезпечувати прискорений розвиток;
- сформувати список територіальних господарських одиниць, що найбільше потребують підтримки, тобто виділити територіальні інвестиційні пріоритети;
- визначити сферу надання підтримки та її характер.

Порядок розроблення Стратегії розвитку аграрного сектору представлено на рис. 1.

Запропонована Стратегія на відміну від комплексних планів та програм стосується забезпечення сталого розвитку території та галузі в конкурентному ринковому середовищі та за конкретних ринкових умов. Реалізація етапів Стратегії має здійснюватися через прийняття ефективних управлінських рішень, що ґрунтуються на системному підході та системному аналізі зовнішніх і внутрішніх факторів, які прямо або опосередковано впливають на стан аграрного сектору.

В основу планування і прогнозування розвитку аграрного сектору економіки передусім повинні закладатися принципи, що визначають потребу в обсягах продукції, її якість та асортимент.

Реалізація інноваційного потенціалу країни дасть змогу Україні увійти до числа лідерів із виробництва і реалізації аграрної продукції. Необхідно, щоб у програмних документах стратегічного розвитку різного рівня була закріплена економічна спеці-

алізація аграрно-індустріального типу для регіонів, де сільське господарство є базовою галуззю. Також важливою компонентою потенціалу конкурентоспроможної аграрної сфери є інвестиції в модернізацію її галузей.

Висновки. Планування і прогнозування є важливими та дієвими інструментами розвитку як підприємства, так і економіки загалом, адже за ефективного застосування вони здатні забезпечити значну кількість переваг і суттєво поліпшити стан суб'єктів господарювання, регіонів, окремих секторів, національної економіки, розширити можливості прогресивного розвитку. Не є винятком й аграрний сектор економіки. Особливість планування та прогнозування в аграрному секторі зумовлена їх специфікою. Зважаючи на стратегічні напрями розвитку України, що пов'язані зі станом, можливостями та перспективами аграрного сектору, пріоритетними є продовольче забезпечення та продовольча незалежність держави, сталий агроекологічний розвиток, соціальне піднесення сільських територій і спрямування аграрного потенціалу на задоволення потреб населення, інтеграція країни у світовий агроринок.

Отже, поліпшення стану аграрного сектору сприятиме й піднесенню національної економіки у цілому. Як відомо, аграрна діяльність підпадає під значні ризики, саме тому надзвичайно доречним і вкрай необхідними кроками є розроблення чіткої процедури взаємопов'язаних дій, які повинні виконуватися на шляху до піднесення аграрного сектору. Саме реалізація сукупності цих дій і пов'язана із сутністю планування.

Планування та прогнозування розвитку аграрного сектору України в сучасних ринкових умовах мають здійснюватися з урахуванням важливих соціальних, економічних, екологічних завдань,

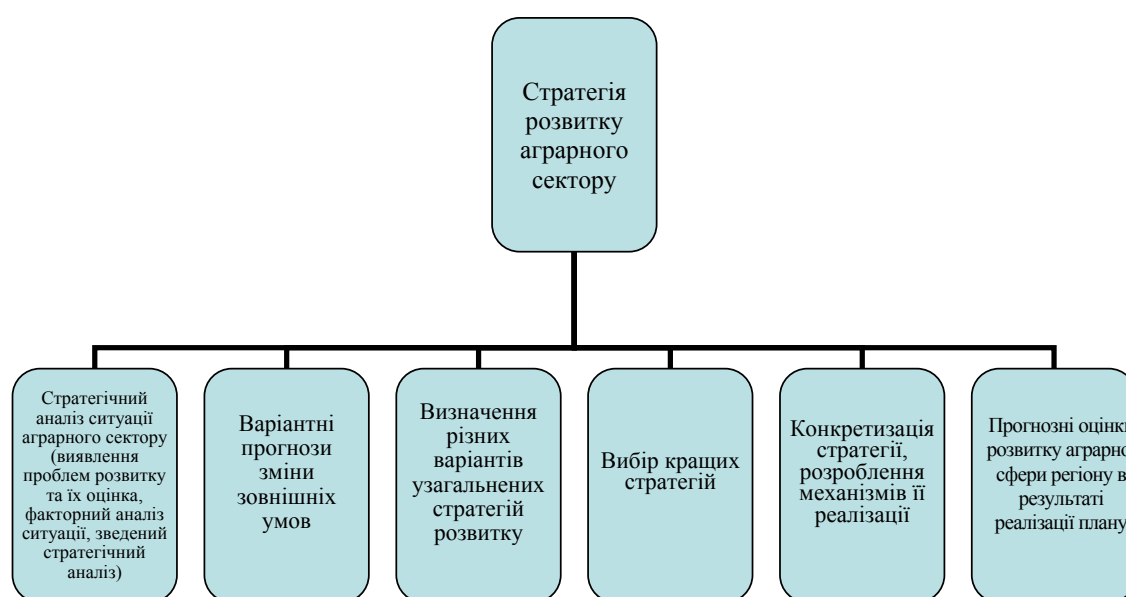


Рис. 1. Алгоритм розроблення Стратегії розвитку аграрного сектору

Джерело: авторська розробка

опираючись на науково обґрунтованих прогнозах та рекомендаціях.

Проведене дослідження показало, що регіональне стратегічне планування та прогнозування нині є необхідною умовою підвищення ефективності державного управління розвитком регіону.

Незважаючи на рівень опрацювання низки питань, пов'язаних із теорією і практикою стратегічного регіонального планування та прогнозування, за межами наукового розгляду залишається ще багато проблем, вирішення яких буде сприяти сталому розвитку регіону.

Список літератури:

1. Біла С.О. Стратегії розвитку регіонів: шляхи забезпечення дієвості : збірник матеріалів круглого столу / С.О. Біла. – К. : НІСД, 2011. – 88 с.
2. Дикий О.В. Основні пріоритети та механізм стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіонів / О.В. Дикий // Ефективна економіка. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=803>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Кот О.В. Теоретичні аспекти інноваційного розвитку аграрного сектору економіки та його організаційно-економічне забезпечення / О.В. Кот // Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 57–63.
5. Панухник О.В. Методичне забезпечення стратегічного планування в регіонах України / О.В. Панухник // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1(91). – С. 152–157.
6. Пушкар З. Стратегічне планування регіонального розвитку / З. Пушкар, Б. Пушкар // Наука молода: минуле, сучасне, майбутнє. – 2008. – Вип. 13. – С. 100–105.
7. Тищенко А.П. Стратегічне планування розвитку регіону: основні поняття, вимоги та алгоритм здійснення / А.П. Тищенко // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2(10). – С. 84–89.
8. Томарева-Патлахова В.В. Стимулювання інноваційно-технологічного розвитку регіонів / В.В. Томарева-Патлахова // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2012. – № 2. – С. 196–201.
9. Чужиков В.І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія : [монографія] / В.І. Чужиков. – К. : КНЕУ, 2008. – 272 с.
10. Burnett J. A strategic approach to managing crises / J. Burnett // Public Relations Review. – 1998. – № 24(4). – P. 475–488.
11. Hayek F.V. Die Vermertung des Wissens in der Geseleschaft / F.V. Hayek // Individualismus und Wirtschaftliche Ordnung. 2. Aufl. Salzburg. – 1976. – 103 p.
12. Kendall M. Rank correlation methods / M. Kendall. – London: Grifin, 1970. – 170 p.

Сурай А.С., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування
Черкаський державний технологічний університет

ІННОВАЦІЙНІ УМОВИ ЯК ТРИГЕР РОЗВИТКУ ДІЛОВОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНУ

Сурай А.С. Інноваційні умови як тригер розвитку ділового середовища регіону. У статті окреслено та вмотивовано ключову роль інновацій у формуванні ефективного ділового середовища регіонів. Розглянуто наукові підходи до процесів упровадження інновацій в економіку регіонів. Аргументовано, що важливу роль в інноваційному процесі відіграють, окрім бізнесу, два елементи, що знаходяться поза ринкового сектора: уряд і сфера науки, які є компонентами ділового середовища регіону. Виокремлено п'ять визначальних перешкод на шляху інноваційного розвитку ділового середовища регіонів України: класичний опір інноваціям, характерна непередбачуваність результатів вкладень у наукові розробки, жорсткі умови оподаткування, неефективна державна та регіональна політика підтримки інновацій, відторгнення (винятком є лише сфера ІТ-технологій) інститутів бізнес-інкубування, бізнес-акселераторів, технологічних платформ та кластерних принципів розвитку.

Ключові слова: ділове середовище, регіони, інновація, фундаментальні дослідження, регіональний розвиток, бізнес-середовище.

Сурай А.С. Инновационные условия как триггер развития деловой среды региона. В статье очерчена и мотивирована ключевая роль инноваций в формировании эффективной деловой среды регионов. Рассмотрены научные подходы к процессам внедрения инноваций в экономику регионов. Аргументировано, что важную роль в инновационном процессе играют, кроме бизнеса, два элемента, которые находятся вне рыночного сектора: правительство и сфера науки, которые являются компонентами деловой среды региона. Выделены пять главных препятствий на пути инновационного развития деловой среды регионов Украины: классическое сопротивление инновациям, характерная непредсказуемость результатов вложений в научные разработки, жесткие условия налогообложения, неэффективная государственная и региональная политика поддержки инноваций, отторжение (исключением является лишь сфера ИТ-технологий) институтов бизнес-инкубирования, бизнес-акселераторов, технологических платформ и кластерных принципов развития.

Ключевые слова: деловая среда, регионы, инновация, фундаментальные исследования, региональное развитие, бизнес-среда.

Suray A.S. Innovative conditions as a trigger for the development of the business environment of the region. The article outlines and motivates the key role of innovations in the formation of an effective business environment in the regions. Scientific approaches to the processes of introducing innovations into the economy of the regions are considered. It is argued that, apart from business, two important elements play an important role in the innovation process: they are outside the market sector: the government and the science that are components of the business environment of the region. Five main obstacles to the innovative development of the business environment of the regions of Ukraine are singled out: the classic resistance to innovation, the characteristic unpredictability of the results of investments in research, tough taxation conditions, inefficient state and regional policy of supporting innovations, exclusion (except the IT sphere) – incubation, business accelerators, technological platforms and cluster development principles. Key words: business environment, regions, and innovation, fundamental research, regional development, business environment.

Key words: business environment, regions, innovation, fundamental research, regional development.

Постановка проблеми. Наукові відкриття і нові наукові ідеї, будучи початком ланцюжка «наука – техніка – виробництво», революціонізує процес матеріального виробництва і веде в кінцевому підсумку до різкого підвищення продуктивності суспільної праці. Цілком очевидно, що країна, яка зуміла «осідлати» інноваційну хвилю, майже автоматично (якщо їй військовим шляхом не завадять інші держави) стає світовим економічним лідером. Відсутність інновацій призводить до входження в кризу,

який «порушує колишній хід розвитку економіки», перериває його поступальний рух». Отже, головне завдання суспільства – постійна підтримка новаторських ініціатив, яка дасть змогу подолати циклічний, кризовий характер економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості та закономірності інноваційних процесів висвітлено у працях таких зарубіжних учених, як І. Ансофф [1], Й. Шумпетер [2], М.Д. Кондратьєв [3], У.Дж. Баумоль [6], К. Ерроу [7], Г. Форд [10],

М. Вебер [11], Е. Денісон [12] та ін. Формування ділового середовища в контексті інноваційних зрушень вивчав Н.І. Чухрай [5]. Сучасні автори, такі як А. Гриценко [8], В.М. Шейко [9], О.В. Захарова [13] та ін., доповнюють і розкривають окреслену проблематику.

Постановка завдання. Ми ставимо за мету, використовуючи досвід вчених розвинених країн, довести, що інновації можна застосовувати для знаходження потенціалу бізнесу і для створення майбутнього. Розглянемо наукові підходи до процесів упровадження інновацій в економіку регіонів. Окреслимо основні тригери інноваційного розвитку та перешкоди на цьому шляху, що характерні для вітчизняних регіональних умов функціонування ділового середовища.

Виклад основних результатів. В основі розуміння принципів розвитку І. Ансоффом [1], П. Друкером, М. Портером та іншими теоретиками управління лежить ідея Й. Шумпетера про те, що економічний розвиток не є лише результатом впливу безособових ринкових сил, він реалізується через підприємницькі нововведення, що являють собою нові комбінації чинників виробництва.

Інновації можна застосовувати для знаходження потенціалу бізнесу і для створення майбутнього. Але передусім вони повинні застосовуватися як стратегії для того, щоб зробити максимально ефективним день сьогоднішній і наблизити існуючий бізнес як можна ближче до ідеального. Таке трактування інновацій носить вельми розповсюджений характер і відображає практично всі аспекти її сутності (процесуальні і результативні) і вплив на ведення бізнесу.

У роботі Й. Шумпетера «Цикли бізнесу» [2, с. 10] обґрунтовується теорія довгих хвиль нововведень, особливу значимість в її появі мали ідеї М.Д. Кондратьєва [3], у силу чого автор позначив відкриті хвилі ім'ям Кондратьєва (К-хвилі) і зв'язав їх із власною теорією інновації. Ця теорія обґрунтовує існування в історії людства певних періодів, що характеризуються масовими появами інновацій у відносно невеликих географічних ареалах. Головним фактором циклічності динаміки він уважав інновації, як технічні, так і в потребах населення, попит, моду, зміни критеріїв корисності та престижності, тобто соціально-культурні аспекти, що формують ділове середовище. У загальних рисах К-хвилі визначають процеси підйому і спаду лідируючих галузей або, із системного погляду, зміну в структурі світової економіки.

Доречно у зв'язку із цим навести висловлювання Ф. Енгельса про те, що «...за розумного устрою, що стоїть вище, дроблення інтересів ... духовний елемент, звичайно, буде належати до числа елементів виробництва ... І тут, звичайно, ми з почуттям задоволення дізнаємося, що робота у сфері науки окупається також і матеріально...». «Подарунки науки», винахідливість думки, підкреслював

Ф. Енгельс, «піднімуть виробництво на небачену висоту» [4, с. 419–459].

Справа в тому, що будь-яка введена в дію справа інновація породжує множинні ефекти: вона дає економічну перевагу бізнесмену, який застосував її, вона створює тим самим ресурси для пошуку і включення інших інновацій, а також і психологічний ефект, достатній для продовження пошуку переваг. Інновації в суспільстві завжди відбуваються таким собі пучком, який включає не тільки технічні, а й культурні нововведення. Одне без іншого не виникає і не реалізується. За словами Н.І. Чухрай, «на 90% поширення і використання якихось технічних і технологічних рішень – це результат зміни менталітету суспільства» [5].

Тому групування нововведень відбувається не тільки в часі, а й у географічному просторі, причому до певного моменту в просторі може існувати кілька конкурентних інноваційних зон – ділових середовищ як усередині однієї країни – регіонів, так і в різних державах. Цілком очевидно, що країна, що зуміла «осідлати» інноваційну хвилю, майже автоматично (якщо їй військовим шляхом не завадять інші держави) стає світовим економічним лідером. Своєю чергою, економічне панування дає можливість державі впливати на світову політику.

У другій половині ХХ ст. ідеї Й. Шумпетера були реалізовані в підтриманій державами розвинених країн інноваційній політиці. Так, інноваційна політика стала системоутворюючим фактором у макроекономіці і геополітиці. Інноваційна організація діяльності на противагу спонтанним нововведенням поставила світ на нову «постіндустріальну» шабелю розвитку.

У передових країнах у високотехнологічному секторі обсяги виробництва зростають в 2,5 рази швидше, ніж у галузях обробної промисловості. Відповідно, змінюється товарна структура світового експорту. Переважне місце в ньому займають інтелектуальні продукти і готові високотехнологічні вироби. Розроблення високих технологій, виробництво на їх основі високотехнологічної продукції, нанотехнологій, вихід на світові ринки, участь у міжнародній інтеграції визначають конкурентоспроможність і динаміку зростання національних економік. Такими є результати ефективної інноваційної політики.

Відомому американському економістові У.Дж. Баумолю [6] вдалося включити в сучасний напрям економічної теорії широке коло теоретичних уявлень та економічних явищ і тим самим створити нові зв'язки між теорією, політикою й практикою. Передусім це стосується аналізу ділового середовища як вирішального чинника економічного розвитку.

У. Баумоль показав, що добробут суспільства більшою мірою залежить від напряму підприємницької діяльності, ніж від кількості бізнесменів. На

що, головним чином, буде спрямоване здійснення бізнес-функцій – на інновації та поширення або на дії, що приносять мало користі, а то й шкоду суспільству, – залежить від того, які стимули і винагороди формуються завдяки чинному законодавству та іншим суспільним інститутам регіону.

У. Баумоль підкреслив особливо потужний ефект поєднання підприємницьких, проривних і поточних, систематичних інновацій, перш за все, у великих фірмах олігопольних галузей. У капіталістичній економіці основним засобом забезпечення конкурентоспроможності провідних фірм стає не ціна, а продуктова інновація, яка перетворила економіку вільного ринку в «успішний механізм зростання». Розглядаючи роль великих і дрібних фірм в інноваційному процесі, він підкреслює, що основні інновації виникли завдяки винахідливості й інтуїції індивідуальних бізнесменів, але в їх перетворенні на повномасштабні важелі підвищення продуктивності та зростання добробуту великі фірми відіграють вирішальну роль.

Важливу роль в інноваційному процесі відіграють, окрім бізнесу, два елементи, що знаходяться поза ринковим сектором: уряд і сфера науки, які є компонентами ділового середовища регіону (рис. 1).

Функції уряду реалізуються, головним чином, через правову інфраструктуру, що сприяє здійсненню бізнес-функцій, створення нових підприємств та інвестицій в інноваційному процесі великих фірм. Не менш важливим внеском є активна підтримка фундаментальних досліджень із властивою їм непередбачуваністю результатів. Відповідно до загально визнаних положень, фундаментальні дослідження є найважливішим видом суспільних благ, виробництво яких становить корисну функцію державного сектора. Розглядаючи найпростішу модель стимулів до вкладень в освіту регіону в умовах різних ринкових структур за допомогою моделі американського економіста К. Ерроу [7]. Український економіст, доктор економічних наук, професор Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України А.А. Гриценко [8] доходить висновку: «Отже, і монополіст, і конкурент витрачають занадто мало коштів і, отже, проводять занадто мало нововведень, аніж необхідно для максимізації суспільного добробуту. У цьому сенсі суспільне планування освітніх процесів виявляється кращим за інших рівних умов, аніж ринкове». Крім того, хоча б якою була структура ринку, як засвідчує аналіз, величина витрат на освіту, що виділяється фірмами, все ж менше соціального оптимуму в силу наявності значного позитивного зовнішнього ефекту від інновацій навіть за умов якісного патентного захисту. Тому ефективний розвиток інноваційного ринку неможливо без добре продуманої державної інноваційної політики, від відсутності

якої найбільше й страждає ділове середовище регіонів України.

Підтримуючи фундаментальні дослідження, держава створює запас нових наукових і технологічних ідей, які, не будучи затребуваними національними компаніями, можуть стати необхідними в разі різкої зміни внутрішньої або зовнішньої кон'юнктури (наприклад, поява агресивного конкурента на ринку або зміни цінних параметрів, або введення заборонних мит на ввезення будь-яких товарів і ін.).

Як відомо, фундаментальні дослідження досить капіталомісткі і вимагають високих витрат за неявного комерційного ефекту. Досвід європейських фахівців доводить, що до комерційної реалізації доходить тільки від 20% до 50% фундаментальних розробок [9].

Саме по собі впровадження нововведень у господарське життя неминуче викликає сумніви в ефективності цих нововведень і негативне ставлення до змін. Так було, наприклад, під час упровадження ідеї Г. Форда про те, що робітники підприємства є компаньйонами власника і головними споживачами продукції, що виробляється. Отримані Фордом конкурентні переваги змусили інших учасників ринку скорочувати робочий день і підвищувати заробітну плату на своїх підприємствах. Зауважимо, що Г. Форд [10, с. 116–120] упроваджував свою власну ідею, тобто був упевнений в її результативності. Ситуація щодо ставлення до отримуваних ззовні ідей дещо інакша через високу невизначеність результатів упровадження.

Вкладення коштів у ці сфери не продиктоване ринковою необхідністю і доцільністю: під час вкладення ресурсів у науку заздалегідь невідомо, чи буде отримано необхідний результат або кошти будуть утрачені, не можна говорити про рентабельність наукових робіт (те ж саме стосується дослідно-конструкторських розробок та освіти). Можна лише успішно впроваджувати вже отримані результати, що частково належить до сфери ринкових відносин.

Опір інновації виникає майже неминуче. Будь-яке суспільство будується на базі більш-менш стабільної системи норм і традицій. Як перша реакція йому властиве не прийняття, а відторгнення нововведення. «Безодня недовіри, часом ненависті, перш

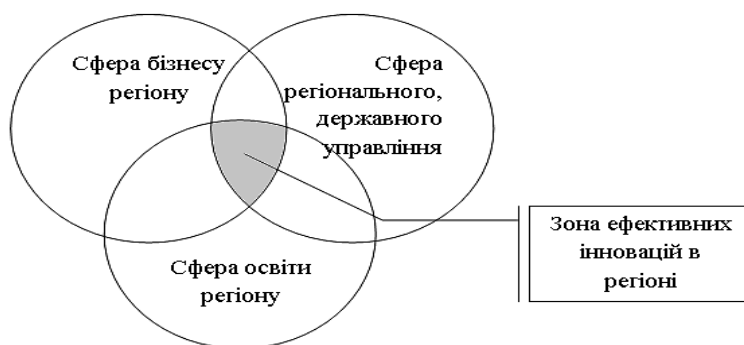


Рис. 1. Зона ефективних інновацій регіону

за все морального обурення завжди зустрічала прихильників нових віянь» [11].

Якщо не знаходиться суб'єкта бізнеса, що ризикує впровадити нововведення, або якщо він, ризикуючи, не здобуває достатньо швидко конкурентних переваг (а ці переваги можуть носити характер середньо- або довгострокової тенденції), то не виключена можливість утрати нехай навіть самого перспективного нововведення. Ринкові відносини будуть чинити опір упровадженню нововведення в силу своєї спрямованості на покупця.

Створення державою умов для вільного доступу національним компаніям у регіонах до результатів фундаментальних досліджень є величезним за значенням і вартості внеском у підвищення їх конкурентоспроможності. Тим більше це важливо в умовах сучасної конкурентної боротьби, коли посилення стратегічних позицій національного бізнесу на світовому ринку залежить від його здатності виробляти нові товари на стику різних галузей знань.

У сучасній Україні складається досить важка й небезпечна ситуація, що ускладнюється і слабкими економічними можливостями держави, яка не в змозі поки виплачувати «нижчому класу» істотні соціальні допомоги, не кажучи про гідну зарплату вчителів, які формують на початковому етапі людський капітал.

Нерівність доходів в умовах нерегульованого ринку постійно наростає і веде до деградації економіки, оскільки при цьому зростає частка малоосвіченого населення, нездатного обслужити складне устаткування, виробляти і споживати високотехнологічні товари.

У ситуації, що склалася в Україні як країни з низьким рівнем реалізації людських можливостей і низькими доходами, набагато вигідніше інвестувати в культуру, охорону здоров'я, освіту і науку, і тільки потім вкладати інвестиції в технологічні інновації. За розрахунками відомого американського теоретика Е. Денісон [12], інвестиції в «людський капітал» дають віддачу у п'ят-шість разів більше, ніж вкладення в матеріальне виробництво. Світовий банк на підставі обстежень 192 країн дійшов висновку, що тільки 16% економічного зростання в країнах із перехідною економікою зумовлено фізичним капіталом, 20% – природним капіталом, решта 64% – пов'язані з людським і соціальним капіталом.

Сучасний вітчизняний учений О.В. Захарова пише: «Спрямування курсу економічної політики України на поступове досягнення інноваційних рис економіки знань у сучасних умовах може бути практично здійснено завдяки постійному в часі й інтенсивному за характером прояву нагромадження людського капіталу, прискорення реалізації якого можливе через інвестування. Визначальне місце серед інвесторів у процесі інвестування у людський капітал належить державі, яка за рахунок коштів державного бюджету здійснює інвестиції у розвиток освіти, наукову діяльність і дослідження та охорону

здоров'я населення, законодавчо спонукає суб'єктів господарювання до активізації інвестування і, таким чином, формує підґрунтя й основні тенденції нагромадження людського капіталу країни» [13, с. 57–66].

Таким чином, інвестиції – це завжди доцільні вкладення, що тягнуть за собою приріст рентабельності. При цьому бізнесмену доводиться кожен раз, коли рентабельність знижується від обігу сукупного капіталу, обирати, в який вид капіталу (фізичний або людський) спрямовувати кошти, враховуючи особливості функціонування його підприємства.

Сьогодні Україна втрачає своє технологічне лідерство, відчуваючи труднощі в підтримці створеного науково-технічного потенціалу. За роки незалежності України кількість дослідників у галузі технічних наук знизилася у 3,5 рази. Освоєння нових видів техніки скоротилося в 14,3 рази, а частка інноваційно-активних промислових підприємств – у п'ять разів. Не дивно, що й у рейтингу глобальної конкурентоспроможності Global Competitiveness Index країна посіла 85-е місце зі 138 [14]. Можна з упевненістю констатувати, що розроблення й упровадження нових технологічних рішень в Україні поки ще не є внутрішніми джерелом економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку. Основна частина інноваційно-активних підприємств в Україні зосереджена лише в трьох галузях промисловості: машинобудуванні (42,5%), харчовій (20,3%) та хімічній промисловості (10,8%) [15].

Незважаючи на те, що в регіонах України декларується впровадження значної кількості інструментів сприяння інноваціям, таких як кластерні принципи розвитку, технологічні платформи, бізнес-інкубатори та бізнес-акселератори, на жаль, здебільшого це лише регламентація. Якщо у США інститут бізнес-інкубування ініціюється і частково фінансується державою, то в Україні держава не бере на себе такий фінансовий тягар, а, відповідно, комерціалізація послуг бізнес-інкубаторів не реалізована. Із цієї причини бізнес-інкубатори як стимулятори розвитку малого бізнесу (а отже, створення робочих місць, конкурентного середовища, поповнення бюджету через механізм оподаткування) в регіонах України не прижилися. Винятком є бізнес-акселератори, що діють у сфері ІТ-технологій як найбільш комерціалізовані.

Окрім того, серйозною перешкодою для роботи на ринку інноваційних інвестицій є вкрай жорстка система оподаткування. Західні фонди, якщо й зацікавлені в наданні вітчизняному бізнесу грантів на розроблення і «дешеві» кредити, досить часто відмовляються від своїх планів, не розуміючи, чому вони також повинні платити за розвиток українських технологій ще й високі податки державі.

Висновки. Величезний вплив на ефективність функціонування бізнесу справляють освітні та наукові сфери регіонального буття, без належного стра-

тегічного розвитку яких неможливе впровадження інновацій як потужного поштовху розвитку ділового середовища регіону. Ми довели, що важливу роль в інноваційному процесі відіграють три основні елементи : бізнес, уряд і сфера науки; тільки в тісній

взаємодії та злагодженні їхніх дій відбудеться процес інноваційного розвитку регіону. Процес упровадження інновацій ускладнюється значною кількістю характерних особливостей функціонування ділового середовища регіонів України.

Список літератури:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. Schumpeter J.A. The business cycle. – New York : McGraw-Hill, 1939. – P. 10.
3. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондратьев ; редкол. Л.И. Абалкин (отв. ред.) [и др.]. – М. : Экономика, 1989. – 562 с.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс ; 2-е изд. – М. : Государственное издательство политической литературы, 1955. – Т. 2. – С. 419–459.
5. Чухрай Н.І., Лісовська Л.С. Управління інноваціями : [навч. посіб. для студентів ВНЗ] / Н.І. Чухрай, Л.С. Лісовська. – Львів : Львів. політехніка, 2015. – 280 с.
6. Баумоль У. Микротеория инновационного предпринимательства / У. Баумоль ; пер. с англ. – М. : Институт Гайдара, 2013. – 432 с. – ISBN 978-5-93255-376-3 (The Microtheory of Innovative Entrepreneurship, 2010).
7. Arrow K.J. Public investment, the rate of return, and optimal fiscal policy, 1970; Patents and Productivity. – Chicago, 1984.
8. Гриценко А. Українське економічне диво, або Куди ведуть реформи? / А. Гриценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://dt.ua/macrolevel/ukrayinske-ekonomichne-divo-abo-kudi-vedut-reformi-.html>.
9. Шейко В.М., Кушнарченко Н.М. Організація та методика науково-дослідницької діяльності : [підручник] / В.М. Шейко, Н.М. Кушнарченко ; 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2002. – 295 с.
10. Ford, My Life and Work, 24; Edward A. Guest "Henry Ford Talks About His Mother, " American Magazine, July, 1923, 11–15. – P. 116–120.
11. Max Weber; Richard Swedberg (1999). Essays in economic sociology. Princeton University Press. p. 22. ISBN 978-0-691-00906-3.
12. Denison E.F. Estimates of Productivity Changes by Industry: An Evaluation and an Alternative. – Brookings Institution, 1989.
13. Захарова О.В. Систематизація підходів до оцінки ступеня досягнення економікою країни стану економіки знань / О.В. Захарова, Н.О. Подлужна // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2016. – № 2. – С. 57–66 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvtp_2016_2_11.
14. The Global Competitiveness Index 2015-2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://widgets.weforum.org/global-competitiveness-report-2015>.
15. Офіційний сайт державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.322.2:622.323

Лебега О.В., аспірант
кафедри економіки підприємства
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

КЛАСИФІКАЦІЯ ГЕОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ЦІННІСТЬ РОДОВИЩ ПРИРОДНОГО ГАЗУ У СЛАНЦЕВИХ ПОРОДАХ

Лебега О.В. Класифікація геолого-економічних факторів, що визначають цінність родовищ природного газу у сланцевих породах. Статтю присвячено дослідженню природно-геологічних, техніко-технологічних, економічних та екологічних особливостей розвідки і розроблення родовищ природного газу зі сланцевих формацій. Запропоновано класифікацію факторів та показників, що визначають цінність та ефективність розвідки і розроблення родовищ природного газу, пов'язаних зі сланцевими формаціями. Фактори та показники для їх кількісного виміру розділено на чотири групи: природно-геологічні, фізико-хімічні, техніко-технологічні, економічні й екологічні. У кожній групі ідентифіковано й охарактеризовано окремі фактори та показники, а також методичні підходи до їх кількісної характеристики й оцінювання.

Ключові слова: природний газ зі сланцевих формацій, фактори, класифікація, природно-геологічні, фізико-хімічні, техніко-технологічні, економічні, екологічні показники.

Лебега О.В. Классификация геолого-экономических факторов, определяющих ценность месторождений природного газа в сланцевых породах. Статья посвящена исследованию природно-геологических, технико-технологических, экономических и экологических особенностей разведки и разработки месторождений природного газа из сланцевых формаций. Предложена классификация факторов и показателей, определяющих ценность и эффективность разведки и разработки месторождений природного газа, связанных со сланцевыми формациями. Факторы и показатели для их количественного измерения разделены на четыре группы: природно-геологические, физико-химические, технико-технологические, экономические и экологические. В каждой группе идентифицированы и охарактеризованы отдельные факторы и показатели, а также методические подходы к их количественной характеристике и оценке.

Ключевые слова: природный газ из сланцевых формаций, факторы, классификация, природно-геологические, физико-химические, технико-технологические, экономические, экологические показатели.

Lebega O.V. Geological and economic features and factors that have influence on the cost formation of natural gas extraction from shale rock. The article is devoted to the study of natural geological, technological, economic and ecological features of exploration and development of natural gas deposits from shale formations. The classification of factors and indicators that determine the value and efficiency of exploration and development of natural gas deposits associated with shale formations is proposed. Factors and indicators for their quantitative measurement divided into four groups: natural geological, physico-chemical, technical and technological, economic and environmental. Each group identifies and describes individual factors and indicators, as well as methodological approaches to their quantitative characteristics and evaluation.

Key words: natural gas from shale formations, factors, classification, natural and geological, physical, chemical, technical, technological, economic and environmental performance.

Постановка проблеми. Сьогодні й у найближчій перспективі природний газ залишатиметься основним і найбільш екологічним джерелом енергії для людства. При цьому невід'ємним й усе важливішим складником у світовому балансі видобутку природного газу стає сланцевий газ.

Необхідно зазначити, що сланці є найбільш розповсюдженою осадовою породою на Землі. За

твердженнями багатьох експертів, сланцевий газ є стратегічним резервом і стане основним джерелом енергії після того, як у близькому майбутньому будуть вичерпано запаси дешевого конвенційного газу. Розроблення покладів сланцевого газу в Україні є також одним із важливих напрямів збільшення власного видобутку обсягів природного газу [1].

Світові поклади сланцевого газу є досить значними. Так, за даними Американської інформаційної енергетичної адміністрації, станом на кінець 2015 р. поклади сланцевого газу у світі становлять 214,57 трлн. куб. м [2].

Отже, зважаючи на переваги та перспективи видобування сланцевого газу є доцільним виявити, охарактеризувати і класифікувати фактори, які мають вплив на формування цінності родовищ сланцевого газу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам виявлення геолого-економічних показників і факторів, які визначають цінність газосланцевих родовищ, присвячена велика кількість наукових праць [2–13].

Та, незважаючи на це, існує висока невизначеність щодо ідентифікації та класифікації всіх ознак і чинників, які впливають на економічні оцінки родовищ природного газу у сланцевих породах, і саме це визначає актуальність цього дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз, характеристика та класифікація факторів, які впливають на формування цінності, а отже, й вартості видобутку природного газу зі сланцевих порід.

Виклад основних результатів. Аналіз процесів розроблення родовищ природного газу, що належать до сланцевих формацій, дав змогу зробити висновок, що фактори, які впливають на економічну ефективність газовидобування, доцільно поділити на чотири основні групи: природно-геологічні, фізико-хімічні, техніко-технологічні, економіко-екологічні.

Передусім цінність родовищ сланцевого газу визначають природні – геолого-фізичні фактори:

1) Літологічна характеристика складу та стратиграфічна приуроченість сланцевих порід. Сланцеві породи в геології переважно належать до аргілітів. Аргіліти являють собою мілкозернисті осадові породи, які містять глинисті й алевритисті фракції з дуже малим розміром зерен – від 0,5 до 0,005 мм. Це складна суміш органічної речовини і глинистих мінералів – ілліту, смектиту, каолініту і хлориту – поряд із кварцем, кальцитом, доломітом, польовим шпатом, апатитом і піритом.

2) Площа поширення сланців, км². Важливою особливістю і характеристикою покладів сланцевих формацій є значна площа їх поширення, яка обчислюється у км² і становить десятки та навіть сотні км² (наприклад, сланці Барнет займають площу понад 20 тис. км², Марселус – 246 тис. км²) [4]. Тобто на відміну від родовищ конвенційного газу поклади газу сланцевих товщ не є приуроченими до обмежених ділянок земних надр у вигляді пасток.

3) Вміст газу, м³/т. Проведений аналіз показав, що вміст газу у сланцевих товщах світу змінюється у межах від 0,44 до 9,9 м³/т, середнє значення становить – 4,58 м³/т. Що стосується щільності ресурсів газу (Щр), то цей параметр є похідним від Вг і ефективної товщини сланцевої товщі heф, про яку йтиметься далі. Слід зазначити, що параметри Вг і

Щр є найважливішими показниками для підрахунку запасів сланцевого газу, а це визначальна геолого-економічна характеристика будь-яких родовищ вуглеводнів, тому що від запасів родовища залежать обсяги видобутку газу, можливості застосування певних видів техніки і технології, рівень експлуатаційних та інвестиційних витрат.

4) Геологічні і видобувні запаси, трлн. м³. У міжнародній і вітчизняній практиці під час підрахунку запасів визначають геологічні запаси і видобувні запаси. Геологічні запаси, або загальні запаси, сланцевого газу визначають здебільшого об'ємним методом. При цьому, згідно з «Методичними вказівками з оцінки ресурсів газу сланцевих товщ» [17], окремо визначаються загальні ресурси вільного газу, окремо сорбованого та закритого в порах сланцевого газу. Загальні ресурси газу сланцевих товщ визначаються за формулою:

$$Q_{ГСТ} = S \times h \times m \times k_{Г} \times f (P_{П} \alpha - P_{К} \alpha_{К}), \quad (1)$$

де: QГСТ – загальні ресурси газу сланцевих товщ, млн. м³; S – площа покладу газу в найбільш продуктивних межах сланцевої товщі, м²; h – товщина пористої (продуктивної) частини сланцевої товщі, м; m – коефіцієнт відкритої пористості, частка одиниці; kГ – коефіцієнт газонасиченості за даними геофізичних досліджень, частка одиниці; f – поправка на температуру; Рп – середнє значення початкового пластового тиску у покладі газу сланцевих товщ, МПа; Рк – кінцевий пластовий тиск, приймається на рівні 0,1 МПа; α, αк – стандартні поправки на відхилення вуглеводневих газів від закону Бойля-Маріотта.

Оцінка сорбованого та закритого в порах сланцевого газу здійснюється за формулою:

$$Q = F \times h \times \rho_{п} \times X_{п}, \quad (2)$$

де: Q – початкові геологічні запаси газу, млн. м³; F – площа газонасиченості, м²; h – товщина перспективної товщі, м; ρп – щільність порід, кг/м³; Xп – газонасиченість порід, м³/кг.

Видобувні запаси – це частина геологічних запасів, видобуток і використання яких є економічно доцільним за умови застосування сучасних технічних засобів і технологій та дотримання вимог щодо охорони надр і природи. Видобувні запаси визначаються множенням геологічних запасів на коефіцієнт газовіддачі. Згідно з «Методичними вказівками з оцінки ресурсів газу сланцевих товщ», коефіцієнт газовіддачі умовно приймається в межах 0,2–0,3 [17, с. 20]. Величини геологічних і видобувних запасів газу в міжнародній практиці визначається у стандартних кубічних футах – cf (1cf = 0,028 м³), найчастіше – трильйонах кубічних футів (Tcf).

5) Глибина залягання сланців, м. Глибина залягання сланцевої товщі, що як геологічний фактор суттєво впливає на вибір технічних, технологічних і організаційних рішень під час буріння свердловин, розроблення родовищ, а також є важливим фактором формування величини інвестиційних витрат і

собівартості видобутку газу. З іншого боку, зі зростанням глибини залягання сланцевих товщ, зростають пластові тиски і температури, що сприяє поглибленню степеня катагенезу органічної речовини. Глибина залягання покрівлі сланцевих товщ змінюється у межах від 122 до 4 378 м, середнє значення становить 2 088 м.

6) Ефективна товщина, м. Товщина сланців разом із великою площею їх розповсюдження і наявністю органічної речовини для адсорбції газу визначають запаси сланцевого газу, а також створюють більш сприятливі умови для буріння горизонтальної частини свердловин. Необхідно зазначити, що не вся товща сланців представляє комерційний інтерес, тому існує поняття ефективної товщини, яка визначається за результатами геофізичних досліджень свердловин, з урахуванням кількісних і якісних критеріїв її визначення на конкретній площі. Більш потужні сланцеві товщі є інвестиційно привабливішими об'єктами. Проведений нами аналіз показав, що ефективна товщина сланцевих формацій змінюється у межах від 6 м до 350 м, середнє значення становить 85,8 м.

7) Проникність, нанодарсі. Проникність є характеристикою, що визначає фільтраційні властивості сланцевих порід. Хоча треба зазначити, що сланцеві породи характеризуються аномально низькою матричною проникністю. Однак велике значення має зумовлена сланцюватістю наявність системи природних тріщин, що підвищують ефективність проведення ГРП, оскільки існування природних тріщин сприяє розповсюдженню і розвитку систем штучних тріщин [6; 7]. Проникливість сланцевих порід змінюється у широких межах – від 5 до 5 тис. нанодарсі, середнє значення становить 679 нанодарсі.

8) Пористість, %. Локальні високопродуктивні зони сланцевих товщ характеризуються високою матричною пористістю. Пори у сланцевих породах містять значну кількість вільного сланцевого газу, який у початкові періоди видобування можна вилучати з високими дебітами, що сприяє поліпшенню економічних показників розроблення. Пористість сланцевих товщ змінюється у межах від 0,5% до 14%, середнє значення становить 6,39%. Величина пористості сланцевих порід має бути не менша 3% [4; 7; 17].

9) Вміст органічної речовини, %. Вміст органічної речовини у сланцевих товщах змінюється у межах від 0,46% до 20%, середнє значення становить 4,88%. Як показують численні дослідження, вміст органічної речовини у перспективних зонах має перевищувати 1–3%. Підвищений уміст органічної речовини також сприяє поновленню запасів газу.

10) Степінь катагенезу. Степінь катагенетичних перетворень і зрілість органічної речовини визначається різними методами. Один із них – за відбивною здатністю вітриніту (R_o), що виражається у відсотках. Загалом із підвищенням рівня катагенетичних перетворень, тобто рівня термічної зрілості органічної речовини, зростає вміст вуглецю у керогені, відповідно

зростає значення R_o . Ця величина змінюється у межах від 0,4% до 5%, середнє значення становить 1,88%. Тобто сланцеві породи родовищ, з яких у даний час здійснюється комерційний видобуток сланцевого газу, мають переважно достатню високу ступінь катагенезу.

11) Частка вільного й адсорбованого газу, %. Кількість адсорбованого газу у сланцях коливається у межах від 10% до 85%, середнє значення – близько 50%. Адсорбований газ сприяє стабільності дебітів газу в разі падіння тисків унаслідок виснаження пластової енергії [19].

12) Вміст глинистого складника, %. Вміст глинистих мінералів має не перевищувати 50%, інакше сланець підлягає пластичним деформаціям і може не утворювати тріщин під час гідророзривів, які необхідні для міграції газу.

13) Вміст кварцевого складника, %. За наявними даними, вміст кременистих мінералів коливається у межах 15–45%, середнє значення – близько 33%. Ця характеристика сланцевих резервуарів має особливе значення з погляду успішності проведення гідророзривів, тобто якості закінчування свердловин. Адже чим більший вміст кременистих мінералів (більше 40%), тим сприятливішими є умови для створення зон штучної тріщинуватості і тим більші дебіти свердловин [19].

14) Пластові тиск і температура. Наступною групою факторів, що мають велике значення під час оцінювання родовищ природного газу у сланцевих породах є фізико-хімічні характеристики газу:

– фракційний склад газу. Загалом, основними показниками властивостей природного газу є молекулярна маса, густина відносно повітря, коефіцієнт стисливості, об'ємний коефіцієнт, теплота згорання. Молекулярна маса природного газу залежить від його хімічного складу, а це суміш різних вуглеводневих газів земної кори: метану – CH_4 , етану – C_2H_6 , пропану – C_3H_8 , ізобутану – C_4H_{10} , ізопентану – C_5H_{12} , гексану – C_6H_{12} , гептану – C_7H_{16} , азоту, вуглекислого газу [20, с. 315]. Сланцевий газ є тим же природним газом, і підтвердженням цього є те, що він складається переважно (близько 97%) із метану. Однак до його складу можуть входити інші гази із різним процентним умістом: водень – 25–40%, метан – 14–17%, чадний газ – 10–20%, вуглекислий газ – 10–20%, етан, інші вуглеводні – 4–5%, азот – 22–25%, кисень – не більше 1% [21, с. 160];

– відносна густина газу. Густина визначається відносно повітря і коливається у межах від 0,7 до 0,9 кг/м^3 ;

– в'язкість. В'язкість – це властивість рідин та газів чинити опір взаємному переміщенню сусідніх шарів під час руху (внутрішнє тертя). На відміну від нафт для газів цей параметр є менш важливим, становить соті частки $\text{мПа}\cdot\text{с}$ і змінюється для газів різних родовищ у незначних межах;

– об'ємний коефіцієнт. Об'ємний коефіцієнт пластового газу характеризує зміну об'єму 1 м^3 газу

відібраного за стандартних умов за перенесення його у пластові умови [21];

- вміст сірководню;
- вміст вуглекислого газу;
- міст азоту;
- теплотворна здатність газу.

Основною характеристикою, яка визначає якість природного газу, є його теплотворна здатність. Саме тому на світових газових ринках ціна газу визначається його теплотворною здатністю у британських теплових одиницях (БТЕ). Загалом теплотворна здатність природних газів залежить від компонентного складу і коливається у межах 33000–44000 кДж.

Наступною групою факторів є технологічні фактори:

1) Загальна кількість пробурених свердловин. Загальна кількість горизонтальних свердловин залежить від площі сланцевого родовища або його ділянок із підвищеною продуктивністю – sweet spots, які планується охопити розробленням. Останнім часом кількість пробурених свердловин на сланцевих плеях зменшується, а видобуток газу зростає. Це пояснюється застосуванням передових технологій у бурінні, а саме використанням самохідних роботизованих бурових станків і кущового буріння.

2) Щільність буріння. Щільність буріння – це кількість пробурених свердловин на 1 км² площі сланцевого плею. Цей параметр є похідним від попереднього і характеризує площу сланцевого родовища, яку планується охопити розробленням однієї свердловини.

3) Довжина горизонтальної частини свердловини. Довжина горизонтальної частини свердловини є параметром, який характеризує довжину ділянки свердловини всередині продуктивного сланцевого пласта, при цьому горизонтальна частина свердловин може відходити від вертикальної частини на 1,5–2 км [22, с. 141], що пробурені на сланцевий газ.

4) Площа сланцевого пласта, яку охоплює одна свердловина. Площа сланцевого пласта, яку охоплює одна свердловина, залежить від довжини горизонтальної частини і кількості горизонтальних стовбурів, які буряться з одного куща. Цей параметр є визначальним для продуктивності свердловин.

5) Кількість ГРП. Загальна кількість ГРП у свердловині залежить від довжини горизонтальної ділянки свердловини, віддалі між кластерами ГРП та кількості стадій проведення ГРП, кількості повторних гідророзривів.

6) Віддаль між кластерами ГРП. Віддаль між кластерами ГРП залежить від геолого-фізичних характеристик сланцевих порід, таких як щільність ресурсів, наявність зон, природна тріщинуватість, проникливість.

7) Кількість стадій ГРП. Під час розроблення сланцевих родовищ усе ширше застосовуються багатостадійні гідророзриви. Це дає змогу збільшити початкові дебіти свердловин до 50% [22].

8) Обсяг води для ГРП, м³. Для здійснення гідророзривів необхідні значні обсяги води, які досягають 10–20 тис. л на одну свердловину. Нові технології дають змогу очищувати і повторно використовувати практично всю воду, що використовується під час проведення ГРП, що значно зменшує екологічні загрози [22, с. 155].

9) Компонентний склад розчину для ГРП. Окрім води, під час проведення ГРП використовують досить широкий список інших речовин, серед яких основними є пісок (пропант), кислоти, стабілізатори, інгібітори та ін. Рідини, що використовуються для проведення сучасної операції ГРП, як правило, на 95–98% складаються з води і пропантів, і тільки незначну кількість становлять різні хімічні реагенти [24].

10) Коефіцієнт газовилучення. Коефіцієнт газовилучення для сланцевих родовищ коливається у межах від 20% до 50–60% [6, с. 37].

11) Обсяг видобутку води м³/доб. Обсяги попутного видобутку води коливаються на різних родовищах у межах 0,8–80 м³/добу [24].

Завершальною групою факторів, які визначають цінність сланцевих родовищ, є еколого-економічні фактори. До них належать:

1) Продуктивність свердловин. Продуктивність свердловин із видобутку сланцевого газу змінюється у межах від 1,09 до 87 м³/доб./свердловину, середнє значення становить 20,33 м³/доб./свердловину.

2) Витрати на видобування одиниці об'єму сланцевого газу. Витрати на видобуток одиниці сланцевого газу залежать від продуктивності свердловин, фізико-хімічних властивостей газу, цін на матеріальні ресурси, що використовуються у процесі видобування, технологічних параметрів розроблення. У процесі розроблення сланцевих родовищ вони можуть змінюватися в широких межах.

3) Інвестиційні витрати на буріння однієї свердловини. Інвестиційні витрати у розроблення родовища передусім залежать від витрат на буріння свердловин, які визначаються природними особливостями покладів сланцевого газу (глибина залягання сланцевих порід, склад і параметри буримості вищезалягаючих і сланцевих порід, довжина горизонтальної частини стовбура свердловини), технологічними параметрами системи розроблення, загальноекономічними умовами освоєння родовищ.

4) Інвестиційні витрати на здійснення одного гідророзриву сланцевого пласта (ГРП). Важливим інвестиційним складником під час видобування сланцевого газу є витрати на здійснення розущільнення і стимулювання сланцевих порід. Їхня величина залежить від технологій ГРП, які застосовуються, кількості гідророзривів чи інших методів стимулювання сланцевих порід у свердловині.

5) Час буріння однієї свердловини.

6) Рентабельність видобутку. Рентабельність видобування сланцевого газу передусім залежить

від якості ресурсу, величини витрат на його видобуток, цін на газових ринках, а також виду показника рентабельності і методів його визначення. Загалом газодобувна галузь є рентабельною, а отже, інвестиційно привабливою. Щодо конкретних сланцевих родовищ, то рентабельність видобування газу для них може суттєво відрізнятися.

Крім вищенаведених, значний вплив мають інші фактори, що визначають цінність родовищ, а саме соціально-економічні та екологічні фактори. До соціально-економічних належать: забезпеченість країни природним газом; кон'юнктура світового ринку природного газу; наявна інфраструктура в регіоні; рівень та структура споживання енергії.

Розглядаючи екологічні фактори під час розроблення сланцевих родовищ, необхідно охарактеризувати: можливі обсяги шкідливих викидів в атмосферу; скиди у водне середовище; можливе

забруднення водоносних горизонтів; деструктивні впливи на ґрунти і ландшафт тощо.

Характеризуючи фактори, що впливають на цінність сланцевих родовищ, необхідно не забувати й про правові норми, такі як: статус і можливості передачі земельних ділянок у користування; врахування сервітутів у землекористуванні; наявна інфраструктура; умови оподаткування; законодавчі пільги та обмеження.

Висновки. Кожне родовище природного газу, що належить до сланцевих порід, є неповторним витвором природи і характеризується низкою геологічних, економічних, екологічних показників та факторів, що впливають на його цінність та відображають основні природно-геологічні характеристики і ефективність розробки. Подальші дослідження необхідно спрямувати на вдосконалення методичних підходів до визначення показників, що характеризують розглянуті фактори.

Список літератури:

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13>.
2. Бойер Ч. Сланцевый газ – глобальный ресурс / Ч. Бойер, Б. Кларк, Р. Льюис, К.К. Миллер // Нефтегазовое обозрение. – 2011. – Т. 23. – № 3. – С. 36–51.
3. Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources: China 2015 / EIA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eia.gov/beta/international/analysis_includes/countries_long/China/china.pdf.
4. Дмитриевский А.Н. Сланцевый газ – новый вектор развития мирового рынка углеводородного сырья / А.Н. Дмитриевский, В.И. Высоцкий // Газовая промышленность. – 2010. – № 8. – С. 44–47.
5. Иванов Н.А. Сланцевая Америка: энергетическая политика США и освоение нетрадиционных нефтегазовых ресурсов / Н.А. Иванов. – М.: Магистр, 2014. – 304 с.
6. Цветков Л.Д. Сланцевые углеводороды (библиографический обзор) / Л.Д. Цветков, Н.Л. Цветкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ftp.nedra.ru/rus/activity/archive/publications/hydrocarbons.pdf>.
7. Лукин А.Е. Черносланцевые формации эвскинского типа – мегаловушки природного газа / А.Е. Лукин // Геология и полезные ископаемые Мирового океана. – 2013. – № 4. – С. 5–28.
8. Кондрат О.Р. Сланцевый газ: проблемы и перспективы / О.Р. Кондрат, Н.М. Гедзик // Розвідка та розробка нафтових і газових родовищ. – 2013. – № 2(47). – С. 33–39.
9. Нетрадиційні джерела вуглеводнів України: [монографія]: у 8 кн. Кн. 1. Нетрадиційні джерела вуглеводнів: огляд проблеми / І.М. Куровець [та ін.]; Нац. акціонерна компанія «Нафтогаз України» та ін. – К.: Ніка-Центр, 2014. – 208 с.
10. Козловський С.В. Стан та тенденції видобутку сланцевого газу у світі. Перспективи для України: економічний та екологічний аспекти / С.В. Козловський // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 2. – С. 49–60.
11. Дейнеко В.В. Сланцевый газ: экологические аспекты добытки (світовий досвід для України, аналітичні оцінки) / В.В. Дейнеко // Регіональна економіка. – 2012. – № 4. – С. 98–108.
12. Марковська В.С. Перспективи видобутку і споживання сланцевого газу в країнах Європейського Союзу / В.С. Марковська // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 3–4(2). – С. 17–20.
13. Циган Р.М. Перспективи видобутку сланцевого газу в Україні: за і проти / Р.М. Циган, А.О. Синятко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2015/51.pdf.
14. Кришталь А.М. Світовий досвід вивчення та використання нетрадиційних вуглеводневих ресурсів / А.М. Кришталь // Мінеральні ресурси України. – 2015. – № 1. – С. 27–37.
15. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.
16. Конюхов А.И. Черные глины и другие отложения, обогащенные органическим веществом, на окраинах материков в раннем и позднем палеозое / А.И. Конюхов // Вест. Моск. ун-та. Геология. – 2015. – № 4. – С. 22–33.
17. Методичні вказівки з оцінки ресурсів газу сланцевих товщ: Наказ Державної комісії по запасах корисних копалин № 625 від 29.12.2012. – К.: ДКЗ, 2012. – С. 22.
18. Лукин А.Е. Сланцевый газ и перспективы его добычи в Украине. Статья 1. Современное состояние проблемы сланцевого газа (в свете опыта освоения его ресурсов в США) / А.Е. Лукин // Геол. журн. – 2010. – № 3. – С. 17–33.
19. Поиск высокопродуктивных зон: качество коллектора и качество заканчивания скважин // Нефтегазовое обозрение, 2013–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.slb.com/~media/Files/resources/oilfield_review/russia13/win13/article5.pdf.
20. Підрахунок запасів нафти і газу: [підручник] / За заг. ред. Г.І. Рудька. – Київ; Чернівці: Букрек, 2016. – 562 с.
21. Даутова Э.М. Возможности и перспективы добычи сланцевого газа в России / Э.М. Даутова, О.Е. Кочнева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pstu.ru/vestnik/5115/?special=1>.
22. Сланцевый газ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://newsruss.ru/doc/index.php/%D0%A1%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D1%86%D0%B5%D0%B2%D1%8B%D0%B9_%D0%B3%D0%B0%D0%B7.
23. Сорокин С.Н. Основные проблемы и перспективы добычи сланцевого газа / С.Н. Сорокин, А.А. Горячев. – М., 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.eriras.ru/files/Sorokin_Goryachev_OEPEE_slanec.pdf.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 349.23

Латкіна С.А., старший викладач
кафедри економіки і підприємництва
Херсонський національний технічний університет
Стегалюк Є.С., магістр
Варшавська школа економіки
(*Warsaw School of Economics (SGH)*)

BADANIA CECH MIĘDZYNARODOWEGO RYNKU PRACY

Latkina S.A., Stehaliuk Y.S. Badania cech międzynarodowego rynku pracy. W teoretycznym badaniu rynku pracy marynarzy zostało odkryto, że struktura tego rynku jest bardzo bliska teoretycznej strukturze rynku doskonale konkurencyjnego. Ten segment rynku jest szczególnie specyficzny, ze względu na, trudność dokonania dokładnych badań popytu i podaży oraz dostępności zasobów dostępnych na rynku pracy. Z drugiej strony rynek ten jest regulowany wieloma międzynarodowymi oraz krajowymi regulacjami, co z kolei podkreśla globalną skalę rynku, ujednolicenie wiedzy i umiejętności personelu. Artykuł analizuje obecny stan rynku marynarzy na podstawie danych statystycznych przedstawionych w raportach międzynarodowych organizacji zajmujących się tą dziedziną.

Słowa kluczowe: popyt, podaż, personel morski, ekonomia pracy, rynek pracy, crewing.

Латкіна С.А., Стегалюк Є.С. Дослідження особливостей міжнародного ринку праці. При теоретичному дослідженні ринку праці моряків було виявлено, що своєю структурою він є досить зближений до досконало конкурентного ринку. Даний сегмент ринку є досить специфічним, через те що, дослідницькі структури не можуть точно провести аналіз попиту і пропозиції морського персоналу на ринках праці різних країн. З іншої сторони цей ринок регулюється багатьма міжнародними та вітчизняними законодавчими документами, що підкреслює глобальність ринку, уніфікацію знань та вмінь персоналу. В статті проаналізовано актуальний стан ринку праці моряків на підставі статистичних даних міжнародних морських організацій.

Ключові слова: попит, пропозиція, морський персонал, економіка праці, ринок праці, кріюінг.

Latkina S.A., Stehaliuk Y.S. Исследования особенностей международного рынка труда. При теоретическом исследовании рынка труда моряков было выявлено, что по своей структуре он приближен к совершенно конкурентному рынку. Данный сегмент рынка является достаточно специфическим, из-за того, что исследовательские структуры не могут точно провести анализ спроса и предложения морского персонала на рынках труда разных стран. С другой стороны этот рынок регулируется многими международными и отечественными законодательными актами, которые подчеркивают глобальность рынка, унификацию знаний и умений персонала. В статье проанализировано актуальное состояние рынка моряков на основе статистических данных международных морских организаций.

Ключевые слова: спрос, предложение, морской персонал, экономика труда, рынок труда, крьюинг.

Latkina S.A., Stehaliuk Y.S. Study of the features of the international labor market. In the theoretical study of seamen's labor market it was discovered that its structure is quite close to a perfectly competitive market. This segment of the market is rather specific, because research structures can't accurately analyze demand and supply of marine personnel in the labor markets of different countries. In the other side, this market is regulated by many international and domestic legislative documents, which emphasizes global market, unification of knowledge and skills of personnel. The article analyzes the current state of the seafarers labor market based on the statistics of international maritime organizations.

Key words: demand, supply, marine personnel, labor economics, labor market, crewing, seafarers.

Problem badawczy. Pomimo bardzo dużej dostępności literatury o ogólnej tematyce popytu i podaży na rynkach zauważono lukę w zestawieniu i przeanalizowaniu popytu i podaży na rynku marynarzy.

Analiza ostatnich badań oraz publikacji. Przeanalizowana została literatura w czterech językach: polskim, angielskim, rosyjskim i ukraińskim. Analizowane były raporty trzech instytucji badających rynek maryna-

rzy: BIMCO, JITM oraz DREWRY. Dodatkowo, wykorzystano dane ilościowe dostępne w raportach i bazach Eurostat. Skupiono się na aspektach ekonomicznych popytu i podaży na rynku marynarzy.

Cel artykułu. Do podstawowych zadań artykułu należy wstępna analiza oraz próba uporządkowania już istniejących danych statystycznych odnoszących się do popytu i podaży na rynku marynarzy.

Prezentacja głównej treści. Trendy popytu dotyczące całego rynku pracy w sektorze transportu w Unii Europejskiej kształtują się w następujący sposób [1]. Mówiąc o zatrudnieniu (liczba miejsc pracy): Po dłuższym okresie wzrost zatrudnienia, w 2009 i 2010 roku w UE-27, sektor transportu i magazynowania wykazał spadek zatrudnienia. W 2010 r. Całkowita liczba osób zajmujących się transportem i magazynowaniem (z wyłączeniem działalności pocztowej i kurierskiej) wyniosła 9 344 700 (wobec 9 433 500 w 2009 r. i 9 571 000 w 2008 r.). W 2010 r. ponad połowa osób zatrudnionych (56,4%) pracowała w transporcie drogowym i prawie jedna trzecia w logistyce (29,0%). Mobilność w zakresie zatrudnienia: w odniesieniu do mobilności pracowników ludzie mogą przenosić się z pracy do pracy w tej samej firmie transportowej, od przedsiębiorstwa do przedsiębiorstwa w tym samym sektorze transportu (podsektor), między różnymi sektorami lub różnymi regionami lub krajami (mobilność geograficzna). Liczba wakatów: Liczba wolnych miejsc pracy jest narażona na cykliczność oraz szczególne warunki ekonomiczne i powinna być interpretowana przez ich pryzmat. W przypadku UE-27 dane wskazują na spadek popytu na pracę w transporcie w latach 2008-2011. Najnowsze dane liczbowe nie, dotyczące wolnych miejsc pracy, nie są niestety jeszcze dostępne. Oczekiwania rynkowe jednak wskazywały, że po kryzysie ekonomicznym popyt na pracę wzrósłby ponownie. Wymagania pracy / rodzaje pracy: w sektorze transportu istnieje ogólna tendencja do polaryzacji pracy (pracodawcy poszukują przede wszystkim wysoko wykwalifikowanych pracowników, nie średnio wykwalifikowanych pracowników). Ponadto wzrasta popyt na personel IT i miejsca pracy na wielu tego typu stanowiskach. Większość wymagających miejsc pracy, na wszystkich poziomach umiejętności, będzie coraz bardziej charakteryzowana przez zadania nie rutynowe, których nie będzie można łatwo zastąpić technologią lub zmianami organizacyjnymi. Prognozuje zapotrzebowanie na siły robocze 2020: przyszłe tendencje w zatrudnieniu w transporcie zależą od wielu czynników, a należą do nich m.in. rozwój handlu i działalności gospodarczej, starzejąca się ludność i wzorce mobilności ludności, rozwój technologii, dostępność i ceny energii, środki na rzecz zrównoważonego transportu, transportu alternatywnego itp.

W latach 2010-2020 spodziewane jest zmniejszenie zatrudnienia w sektorze transportu i magazynowania w UE-27 o 0,1%. Oczekuje się znacznych strat miejsc pracy w zakresie magazynowania i wsparcia. Poziom zatrudnienia w transporcie lądowym jest na przeciętnym poziomie, podczas gdy zatrudnienie w transporcie

wodnym i transporcie lotniczym wzrasta. Ogólnie biorąc, w ciągu następnej dekady oczekuje się, że zatrudnienie w zawodach związanych z transportem utrzyma się na stałym poziomie. Wyniki dla każdego zawodu są ściśle związane z wynikami zatrudnienia dla poszczególnych sektorów przemysłu.

Profesje są ściśle związane z wydajnością zatrudnienia w poszczególnych sektorach przemysłu. Dla przykładu, znaczny wzrost w kontrolach lotniczych, technikach bezpieczeństwa ruchu powietrznego, ilości pilotów samolotów, przewodników (do pewnego stopnia) oraz personelu turystycznego jest ściśle związany ze wzrostem zatrudnienia w transporcie lotniczym. Podobne rozumowanie dotyczy personelu statków. Z drugiej strony przewiduje się, iż zatrudnienie w sektorze transportu lądowego zmniejszy się [2, s. 75].

Mówiąc o rynku pracy marynarzy, to nie można powiedzieć, że jest to rynek o zupełnie innych uwarunkowaniach. Kształtowanie popytu na pracę na morzu, przede wszystkim jest spowodowane popytem na usługi związane z transportem morskim oraz ogólnym przewozem ładunków. Regulacje wyznaczające minimalne zapotrzebowanie na liczbę członków załogi mają duże odzwierciedlenie w popycie na pracę, choćby poprzez ustanawianie wielkości załogi niezbędnej do prowadzenia bezpiecznej żeglugi.

Bezpieczeństwo na morzu i zachowanie wszystkich zasad to najistotniejsze kwestie, patrząc na rozmiary oraz zakres potencjalnych szkód, które mogą zostać wywołane wypadkami. Międzynarodowa organizacja morska (IMO) szacuje, że ponad 80% wypadków na morzu spowodowanych błędem ludzkim. Dlatego też ważną jest troska o bezpieczeństwo transportu morskiego ustawodawców oraz armatorów, co przekłada się na oczekiwania wobec zatrudnianych marynarzy.

Bardzo ważną rolę na rynku pracy w sektorze transportu odgrywają następujące czynniki [3]:

- *Ogólny wzrost gospodarczy i kryzys:* obecny stan gospodarczy i kryzys finansowy obniżają zapotrzebowanie na usługi transportowe oraz prowadzą do odroczenia lub wstrzymania inwestycji w zakresie transportu, infrastruktury i biznesu jako całości. Prowadzą również do racjonalizacji i outsourcingu. Ponadto, w niektórych krajach tworzą wysokie bezrobocie, które wywiera presję na rynki pracy;

- *Zmiany geopolityczne i globalizacja:* zmiany geopolityczne oraz globalizacja gospodarki i handlu prowadzą do redystrybucji przepływów transportowych, zwiększenia rekrutacji ponadnarodowej oraz wpływają na ceny i płace w transporcie;

- *Regionalne różnice w rozwoju gospodarczym i specjalizacji:* poszczególne regiony specjalizują się w odrębnych obszarach gospodarczych, co prowadzi do specyficznego tylko dla nich rozwoju transportu;

- *Kontyngencja utrudniająca i redystrybuująca wzrost:* Na dostępność w transporcie drogowym, zwłaszcza na obszarach miejskich, będzie miało poważny wpływ otoczenie – poziom urbanizacji będzie stale wzrastał.

W ostatnim dziesięcioleciu branża transportowa stała się bardziej konkurencyjna i globalna, a wiele organizacji ukierunkowało swoją działalność na przemysł portowym i morskim, co miało niemały wpływ na warunki pracy i warunki społeczne w przemyśle. Obecnie ogromną rolę odgrywa dialog społeczny między rządami, pracodawcami i przedstawicielami pracowników, którzy skutecznie zarządzają nowymi rozwiązaniami, jednakże potrzeba wzmocnienia instytucji i zdolności dialogu społecznego między stronami jest nieodzowna. Trudność z tendencją globalizacji polega na tym, że rynki pracy nie są odizolowane, a co za tym idzie – tworzy się jeden globalny rynek pracy, w którym pracownicy działają na skalę światową. Wielkość niedoborów europejskich marynarzy zależy od cyklu gospodarki: jeżeli występuje spowolnienie gospodarcze, obniża się popyt na transport i popyt na siłę roboczą. Według pracowników Komisji Europejskiej, jest to związane z poziomem płac. Jednakże poziom płac stale maleje i jest to uwarunkowane wchodzeniem na europejski rynek pracy pracowników spoza Unii Europejskiej.

Bardzo ciężko jest oszacować dokładnie, jak kształtuje się popyt na rynku pracy w sektorze transportu morskiego. Przykładowo, Japoński Instytut Transportu Międzynarodowego (JITM) oraz Międzynarodowa Rada Transportu (International Chamber of Shipping) BIMCO/ICS zaznaczają, że istnieje niedobór rynkowy wynoszący około 16 500 marynarzy na całym świecie [4]. Według raportu BIMCO z 2015 roku, światowa flota handlowa na całym świecie wynosiła 68 723 statki. Największą kategorię stanowią statki towarowe o łącznym udziale 31% wszystkich statków, następnie masowce, których jest 16% oraz morskie statki dostawcze – 10%. Szacowany popyt na oficerów wzrósł o około 24,1% w porównaniu do 2010 r., podczas gdy popyt na załogę szeregową wzrósł o zaledwie 1,0%. Szacowany popyt na oficerów i szeregowych marynarzy w 2015 r., w porównaniu do szacunków popytu przedstawionych w poprzednich sprawozdaniach przedstawiono poniżej.

Tabela 1

Zapotrzebowanie marynarzy [4]

Ranga	2005	2010	2015
Oficerowie	476000	637000	790500
Szeregowi	586000	747000	754500
Łącznie	1062000	1384000	1545000

Zgodnie z analizą BIMCO, oczekiwany popyt na oficerów oraz załogę szeregową wzrósł w latach 2005-2010 odpowiednio o 33,8% i 27,5%, trend zapotrzebowania (popytu) na oficerów nadal wzrasta, natomiast popyt na załogę szeregową wyróżnił się niewielkim wzrostem w stosunku do 2010 roku. Szacowane wyniki, przedstawione w raportach BIMCO wskazują, iż obecna podaż na marynarzy wynosi około 1 647 500 marynarzy, z czego około 774 000 stanowią oficerowie, a 873 500 załoga szeregowa. Obecny popyt na marynarzy wynosi około 1 545 000 marynarzy, podczas gdy zapotrzebowanie rynkowe wynosi około 790 500 oficerów

oraz 754 500 szeregowych. W tabeli są przedstawione wyniki szacowanego przez BIMCO popytu oraz podaży pracy dla oficerów oraz floty szeregowej. Obecna sytuacja popytu i podaży to niedobór 16,5 tys. oficerów i nadwyżka 119 000 szeregowych, przy czym całkowita nadwyżka wynosi 102 500 marynarzy.

Przewiduje się, że podaż oficerów na globalnym rynku pracy będzie stabilnie rosła. Biorąc pod uwagę fakt szybciej rosnącego popytu na oficerów to jednak dalej na rynku pracy będzie występować ciągły niedobór oficerów [5].

Na wysokość popytu na pracę marynarzy wpływa wiele czynników. Do najważniejszych należą [6, s. 6]:

- liczba statków aktualnie eksploatowanych;
- wskaźnik zastąpienia (liczba zmienników);
- liczba zamówionych statków;
- liczba uczelni morskich;
- długość okresu szkolenia oraz czas niezbędny do zdobycia doświadczenia koniecznego do awansu.

Tabela 2

Kształtowanie popytu i podaży [5]

	Oficerowie	Flota szeregową	Łącznie
Podaż	774000	873500	1647500
Popyt	790500	754500	1545000
Nadwyżka/niedobór	-16500	119000	102500
%	2,1%	15,8%	6,6%

Marynarze pracują na rynku globalnym i nie są przywiązani do narodowości oraz państwa. Środowisko pracy marynarza obejmuje międzynarodowe oraz wielokulturowe środowisko, gdzie przynależność państwowa nie ma wpływu na sposób wykonywania pracy. To szczególne środowisko pracy możliwe jest dzięki unifikacji wymagań wobec marynarzy zatrudnionych na statku. Należy podkreślić, że zawód marynarza mogą pełnić jedynie osoby spełniające wymagania. Międzynarodowej Konwencji STCW 1978/95 [7]. Konwencja STCW 1978/95 została opracowana, by ujednolicić sposoby weryfikacji kompetencji, umiejętności oraz wiedzy marynarzy, którzy podejmują się pracy na morzu. Konwencja ta ugruntowuje pozycję norm dotyczących przygotowania naukowego, dyplomowania i certyfikowania marynarzy, dotyczy ochrony stanu zdrowia, wieku, kwalifikacji oraz zapobiegania zanieczyszczaniu mórz i oceanów przez statki.

Praca na morzu wiąże się z ciągłą zmianą miejsca pracy. Kontraktowy sposób zatrudnienia marynarzy powoduje, że przy szacowaniu ilości zatrudnionych w państwie do danych statystycznych, nie zalicza się marynarzy mających przerwę między rejsami. Dodatkowo nie wszystkie osoby przebywające na statku są marynarzami, gdyż czasami mogą być to agenci frachtowi, pracujący na co dzień na lądzie. W poniższej tabeli przedstawione są kraje oraz grupy państw, z których statystycznie najczęściej pochodzi załoga szeregowa oraz oficerowie, którzy są zatrudnieni zazwyczaj na statkach pływających pod innymi banderami niż wynikałoby to z pochodzenia marynarza.

Pochodzenie marynarzy [8, s. 6–7]

Państwa/ grupy państw	Europa	Ameryka Północna	Afryka Płd. Bliski Wschód Daleki Wschód	Europa	Ameryka Północna	Afryka Płd. Bliski Wschód Daleki Wschód
	% ogółu oficerów			% ogółu marynarzy szeregowych		
OECD	21	17	18	1	-	-
Europa wschodnia	18	17	7	1	3	-
Afryka/Ameryka Łacińska	-	-	1	-	-	1
Daleki Wschód w tym Filipiny	35 34	38 35	42 30	92 75	85 83	81 72
Indie	17	16	24	-	8	18
Inni	9	12	8	6	4	-
Razem	100	100	100	100	100	100

Tabela pokazuje, że grupy zatrudnionych na statkach marynarzy w przedsiębiorstwach mających swoje siedziby w Ameryce Północnej lub w Europie pochodzą głównie z Filipin (ponad 1/3 ogółu). Mniejszą grupą są obywatele Państw należących do OECD. Ostatnią, względnie najmniej liczną grupą są obywatele Europy wschodniej (Ukraina, Rosja). Zupełnie inaczej wygląda zatrudnienie marynarzy na statkach firm afrykańskich oraz azjatyckich, gdzie największe grupy reprezentatywne to Azjaci, wśród których najliczniejsi są obywatele Filipin, a dalej Chin oraz Indonezji. Obywatele Indii stanowią aż ¼ oficerów, a pozostała część przynależna jest obywatelom Państw OECD.

Podsumowanie. Rynek pracy marynarzy jest bardzo trudny do zbadania kompleksowo. Jest to spowodowane środowiskiem i specyfiką pracy. W wyniku przeprowadzonych analiz stwierdzono, że:

– obecnie na rynku pracy marynarzy występuje niedobór oficerów w wysokości 2,1% oraz nadwyżka floty szeregowych w postaci 15,8%;

– każda organizacja badająca poziom popytu i podaży stosuje różne metody badania, przez nie ma spójnych wyników co do kształtowania popytu i podaży na rynku pracy marynarzy;

– kształtowanie popytu i podaży na rynku pracy marynarzy jest mocno zależne od sytuacji ekonomicznej całego świata;

– trend zatrudnienia marynarzy o określonym obywatelstwie zależy od Państwa, do którego należy statek;

– najwięcej marynarzy szeregowych pochodzi z dalekiego wschodu oraz Filipin;

– najwięcej marynarzy rangi oficerskie pochodzi z Filipin i Indii, mniejsza ilość pochodzi z krajów OECD oraz Europy Wschodniej.

Dany artykuł jest próbą wstępnej analizy specyficznego rynku pracy. Ten temat wymaga zdecydowanie obszerniejszej analizy. Należy: przeanalizować metody badawcze organizacji, które udostępniają wyniki statystyczne, ocenić jaką metodologię badającą wysokość popytu i podaży byłaby najlepsza.

Bibliografia:

1. Eurostat Statistics Explained, Transportation and storage statistics – NACE Rev.2, [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Transportation_and_storage_statistics_-_NACE_Rev_2 (dostęp: 24.09.2017).
2. Leggate H. International Maritime Transport/ H. Leggate, J. McConville, London i New York, 2005 – 304 s.
3. Panteia, Annex 12 Labour Market Maritime Transport (including ports), [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.panteia.com/researches/publications/annex-12-labour-market-maritime-transport-including-ports/> (dostęp: 24.09.2017).
4. L. Petersen, BIMCO/ICS Manpower Report predicts potential shortage of almost 150,000 officers by 2025, 17.05.2016, – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.bimco.org/news/press-releases/20160517_bimco_manpower_report, (dostęp: 21.09.2017).
5. Manpower Report – The global supply and demand for seafarers in 2015. Executive Summary, 2015, – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ics-shipping.org/docs/default-source/resources/safety-security-and-operations/manpower-report-2015-executive-summary.pdf?sfvrsn=16> (dostęp: 21.09.2017).
6. Skrzyszewska K. Badania rynku pracy marynarzy/ K. Skrzyszewska// Studia Ekonomiczne. – 2016. – T. 196. – S. 114–125.
7. STCW Standards of Training, Certification and Watchkeeping – Międzynarodowa konwencja o wymaganiach w zakresie wyszkolenia marynarzy, wydawania im świadectw oraz pełnienia wacht. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.imo.org/en/About/Conventions/ListOfConventions/Pages/International-Convention-on-Standards-of-Training,-Certification-and-Watchkeeping-for-Seafarers-\(STCW\).aspx](http://www.imo.org/en/About/Conventions/ListOfConventions/Pages/International-Convention-on-Standards-of-Training,-Certification-and-Watchkeeping-for-Seafarers-(STCW).aspx)
8. Deloitte. Challenge to the Industry. Securing Skilled Crews in Today's Marketplace, Deloitte's Shipping&Ports Group, London 2011, – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.deloitte.com/view/en_GX/global/industries/energy-resources/shipping/.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.67.346

Зайцев О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Сумський державний університет

Нікітін Д.В., здобувач
Сумський державний університет

АНАЛІЗ ЧИННОГО В УКРАЇНІ МЕХАНІЗМУ БАНКРУТСТВА

Зайцев О.В., Нікітін Д.В. Аналіз чинного в Україні механізму банкрутства. У статті розглянуто чинні в Україні правові норми, які регулюють механізм банкрутства. З точки зору фінансової науки проведено їх аналіз, а також визначено напрями подальших досліджень щодо вдосконалення чинної нормативної бази.

Ключові слова: банкрутство, боржник, кредитор, ліквідація, санація, платоспроможність.

Зайцев А.В., Никитин Д.В. Анализ действующего в Украине механизма банкротства. В статье рассмотрены действующие в Украине правовые нормы, которые регулируют механизм банкротства. С точки зрения финансовой науки проведен их анализ, а также определены направления дальнейших исследований по совершенствованию действующей нормативной базы.

Ключевые слова: банкротство, должник, кредитор, ликвидация, санация, платежеспособность.

Zaitsev O.V., Nikitin D.V. Analysis of bankruptcy mechanism active in Ukraine. The article deals with the laws that are in force in Ukraine, which regulate the mechanism of bankruptcy, from the point of view of financial science, the analysis of which determines the directions for further research on improving the current regulatory framework.

Key words: bankruptcy, debtors, creditors, liquidation, sanitation, solvency.

Постановка проблеми. Інститут банкрутства є важливою складовою сучасної фінансово-економічної системи. На перший погляд це є парадоксом, але метою функціонування інституту банкрутства є забезпечення сталого розвитку як окремої складової, тобто фінансової системи, так і економіки загалом. Вказана мета реалізується через функції виведення з ринку суб'єктів господарювання, які працюють неефективно і потенційно нежиттєздатні (ліквідація), або відновлення платоспроможної діяльності суб'єктів господарювання, які мають незадовільний фінансовий стан, але проблеми яких упродовж певного часового діапазону можуть бути усунені (механізм санації). При цьому відбувається перерозподіл ресурсів від менш ефективних до більш ефективних власників, підвищення довгострокової фінансової стабільності суб'єктів господарювання, регулювання кредитних потоків та ризиків.

Функціонування інституту банкрутства в Україні є законодавчо регульованим, але не завжди фінансово та економічно врегульованим. Тому вкотре актуальним буде повернення до аналізу чинних в Україні норм щодо банкрутства з позицій державно-фінансової доцільності, що дасть змогу оцінити їх економічну ефективність та обґрунтувати напрями удосконалення певних аспектів законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі банкрутства приділяли увагу такі науковці, як, зокрема, Є.М. Андрушак, Г.Д. Антонов, І.О. Бланк, П.В. Брінь, А.А. Губкін, Н.В. Завальнюк, О.П. Іванова, В.Б. Крикун, Д.А. Кунабаєва, І.Й. Плікус, Д.В. Соболев, О.О. Терещенко, Е. Альтман, У. Бівер. Дослідженню механізмів формування, розвитку та реалізації процесу банкрутства і санації підприємств присвячені праці таких вчених Сумського державного університету, як В.Г. Боронос, І.Й. Плікус [1]. Крім того, серед таких досліджень є і наші роботи [2; 3].

Постановка завдання. Метою статті є вивчення чинної в Україні законодавчої бази щодо банкрутства, її оцінка з позицій фінансово-економічної думки та пошук перспективних напрямів досліджень щодо її удосконалення.

Виклад основних результатів. Механізм банкрутства в Україні регулюється пакетом нормативних і законодавчих актів, основним з яких є Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [4] (далі – Закон).

Закон встановлює умови та порядок відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом та застосування ліквідаційної процедури

з метою повного або часткового задоволення вимог кредиторів.

Боржник визначається як «юридична особа – суб'єкт підприємницької діяльності або фізична особа за зобов'язаннями, які виникли у фізичної особи у зв'язку зі здійсненням нею підприємницької діяльності, неспроможний виконати протягом трьох місяців свої грошові зобов'язання після настання встановленого строку їх виконання, які підтверджені судовим рішенням, що набрало законної сили, та постановою про відкриття виконавчого провадження».

Закон передбачає застосування таких процедур до боржника:

- досудові, тобто заходи щодо запобігання банкрутству боржника та позасудові процедури; санація боржника до порушення провадження у справі про банкрутство;

- судові, тобто розпорядження майном боржника; мирова угода; санація (відновлення платоспроможності); ліквідація.

Заходи щодо запобігання банкрутству передбачають:

- обов'язок засновників (учасників, акціонерів) боржника, відповідних державних органів вживати своєчасних заходів для запобігання банкрутству боржника;

- обов'язок керівника боржника в разі виникнення ознак банкрутства інформувати засновників (учасників, акціонерів) боржника, відповідні державні органи;

- можливість отримання боржником фінансової допомоги, необхідної для погашення зобов'язань перед кредиторами.

Санація боржника до порушення справи про банкрутство – «система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати засновник (учасник, акціонер) боржника, власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника, кредитор боржника, інші особи з метою запобігання банкрутству боржника шляхом вжиття організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів відповідно до законодавства до порушення провадження у справі про банкрутство». Тобто процедура дає можливість боржнику відновити свою платоспроможність без застосування судових процедур, які накладають суттєві обмеження на права та обов'язки боржника та кредиторів, трансформують їх діяльність та є розтягнутими в часі.

Порушення справи про банкрутство можливе, «якщо безспірні вимоги кредитора (кредиторів) до боржника сукупно становлять не менше трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати, які не були задоволені боржником протягом трьох місяців після встановленого для їх погашення строку».

Безспірними вимогами кредиторів вважаються «грошові вимоги кредиторів, підтверджені судовим

рішенням, що набрало законної сили, і постановою про відкриття виконавчого провадження, згідно з яким відповідно до законодавства здійснюється списання коштів з рахунків боржника. До складу цих вимог, у тому числі щодо сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), не включаються неустойка (штраф, пеня) та інші фінансові санкції».

Таким чином, для порушення справи про банкрутство вимоги до боржника повинні відповідати таким критеріям:

- бути грошовими;

- бути підтвердженими судовим рішенням, що набрало законної сили, і постановою про відкриття виконавчого провадження;

- перевищувати триста мінімальних розмірів заробітної плати (без урахування неустойки, штрафу, пені);

- бути простроченими більше, ніж на три місяці.

Вказані критерії є абсолютними, застосовуються до всіх боржників та не враховують масштабів діяльності боржника, розміру та структури його активів та пасивів.

Одночасно з порушенням провадження у справі про банкрутство вводиться мораторій на задоволення вимог кредиторів, який фактично поділяє вимоги на «до» та «після» відносно дати початку провадження, а також забороняє нарахування фінансових санкцій щодо вимог, на які поширюється мораторій. Виконання вимог «до» зупиняється, санкції не нараховуються, чим забезпечуються, по-перше, можливість здійснення поточної діяльності боржника, а по-друге, фіксація кредиторської заборгованості для складання реєстру вимог кредиторів.

Ініціатором відкриття провадження у справі про банкрутство може виступати боржник або кредитор. Залежно від категорії боржника, виду його діяльності та наявності у нього майна може бути застосований загальний, спеціальний або спрощений порядок провадження у справі про банкрутство.

Процедура розпорядження майном як система заходів щодо нагляду та контролю за управлінням і розпорядженням майном боржника вводиться «з метою забезпечення збереження, ефективного використання майнових активів боржника, проведення аналізу його фінансового становища, а також визначення наступної оптимальної процедури (санації, мирової угоди чи ліквідації) для задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів». Тобто розпорядження майном є етапом, який забезпечує підготовку майбутніх процедур в банкрутстві.

Важливими елементами розпорядження майном є необхідність виявляти ознаки фіктивного банкрутства, доведення до банкрутства, приховування стійкої фінансової неплатоспроможності, а також незаконних дій у разі банкрутства. Крім того, до кола обов'язків розпорядника майна належить необхідність аналізувати фінансово-господарську діяльність, інвестиційне становище боржника та його

становище на ринках. Щодо вказаних дій розроблені та затверджені відповідні методичні рекомендації (Наказ Міністерства економічного розвитку від 19 січня 2006 року № 14 [5], Наказ Міністерства юстиції України від 26 лютого 2013 року № 3 27/5 [6]). Також передбачений обов'язок розпорядника майна надавати пропозиції щодо можливості відновлення платоспроможності боржника, однак вказана функція методологічно не врегульована.

Таким чином, передбачена необхідність вибору подальшої процедури в банкрутстві (санація – ліквідація), однак не передбачені чіткі методологічні засади щодо критеріїв такого вибору, перш за все щодо визначення можливості успішного проведення санації (визначення санаційного потенціалу).

Під санацією розуміється система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом реструктуризації підприємства, боргів і активів та/або зміни організаційно-правової та виробничої структури боржника.

Таким чином, чинний механізм банкрутства передбачає можливість відновлення платоспроможності боржника як в рамках реалізації етапів судової процедури, так і до її початку. Для проведення санації до порушення справи про банкрутство необхідна згода боржника та кредиторів, тоді як судова санація відбувається без такої згоди.

Санація проводиться відповідно до плану санації, який може передбачати:

- виконання зобов'язань третіми особами;
- реструктуризацію підприємства;
- перепрофілювання виробництва, закриття нерентабельних виробництв;
- відстрочення або прощення боргів, про що укладається мирова угода;
- ліквідацію дебіторської заборгованості;
- реструктуризацію активів, продаж частини майна;
- виконання зобов'язань боржника власником майна;
- відчуження майна та виконання зобов'язань боржника шляхом заміщення активів;
- звільнення працівників боржника, які не можуть бути задіяні в процесі виконання плану санації;
- одержання кредиту для виплати вихідної допомоги працівникам боржника, які звільняються згідно з планом санації;
- інші способи відновлення платоспроможності боржника.

Типову форму плану санації затверджено Наказом Міністерства юстиції України від 19 червня 2013 року № 1223/5 [7].

Платоспроможність вважається відновленою за відсутності ознак неплатоспроможності, визначених

Законом (тобто заборгованості, яка відповідає наведеним вище ознакам). Однак відсутність такої заборгованості не означає, що суб'єкт господарювання після розрахунків з кредиторами подолав кризові явища, має якісний баланс, стало працює з очікуваною нормою прибутковості, а ймовірність відкриття нової процедури банкрутства безпосередньо після завершення попередньої відсутня. Тобто за такого розуміння процес відновлення платоспроможності дає змогу врегулювати майнові інтереси кредиторів, однак не гарантує, що в економічну систему повернеться ефективно господарюючий суб'єкт.

Мирова угода може бути укладена на будь-якому етапі провадження у справі про банкрутство та фактично є домовленістю між боржником та кредиторами щодо розмірів, порядку і строків виконання зобов'язань, відстрочки, розстрочки або прощення заборгованості, виконання зобов'язань третіми особами.

В разі відсутності можливості відновлення платоспроможності боржник визнається банкрутом та відкривається ліквідаційна процедура. Її сутність полягає в припиненні діяльності боржника та задоволенні вимог кредиторів шляхом реалізації його майна. Першочергове право на задоволення вимог мають забезпечені кредитори, що є реалізацією одного з базових принципів кредитування (забезпеченості).

Необхідно відзначити, що для окремих категорій боржників законодавець передбачив особливі умови проведення процедур в банкрутстві. Це такі категорії, як суб'єкти підприємницької діяльності, які мають суспільну, іншу цінність або особливий статус (містоутворюючі та особливо небезпечні), сільсько-господарські підприємства, страховики, професійні учасники ринку цінних паперів та інститутів спільного інвестування, емітенти та управителі іпотечних сертифікатів, управителі фонду фінансування будівництва, управителі фонду операцій з нерухомістю.

Продаж у справах про банкрутство суб'єкта підприємницької діяльності, що мають суспільну або іншу цінність для територіальної громади, містоутворюючих та особливо небезпечних суб'єктів підприємницької діяльності, здійснюється виключно у складі цілісного майнового комплексу. Якщо внаслідок повторного проведення аукціону (конкурсу) цілісний майновий комплекс не було продано, то продаж майна здійснюється частинами. У цьому випадку перелік такого майна погоджується ліквідатором з органами влади.

Таким чином, передбачені певні особливості в процедурах банкрутства окремих категорій боржників. Однак не розглядаються особливі процедури для такої категорії боржників, як галузеутворюючі, тобто такі, частка виробництва яких є значною в межах певної галузі. Припинення їх діяльності несе значну загрозу економічним інтересам держави.

Висновки. Проведений аналіз законодавчих норм, які регулюють процедуру банкрутства в Укра-

їні, з позиції економічної думки дає змогу зробити такі висновки.

1) Механізм банкрутства передбачає як судові, так і досудові процедури, обов'язок власників боржника вживати заходів щодо уникнення банкрутства.

2) Ознака неплатоспроможності (наявність безспірних вимог в розміні не менше трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати, які не були задоволені протягом трьох місяців після встановленого для їх погашення строку) є формальним критерієм, який не враховує масштаб діяльності боржника, його майновий стан. З точки зору фінансової думки було б доцільним визначити критерій віднесення боржника до неплатоспроможних як коефіцієнт (або систему коефіцієнтів), який враховував би розмір та структуру активів і пасивів боржника.

3) Законодавством встановлена етапність проходження процедур (управління майном, санація, ліквідація, мирова угода) в банкрутстві, але не

передбачені методологічні засади щодо визначення доцільності проведення санації або ліквідації.

4) Закон не містить чітких критеріїв щодо оцінки результатів санації боржника. Відсутність ознак, визначених законом, не дає підстав оцінити результати санації.

5) Закон не враховує особливостей банкрутства таких категорій боржників, як галузеутворюючі. За їх банкрутстві, на нашу думку, доцільно враховувати стратегічні державні інтереси та передбачити заходи щодо максимального зниження ймовірності їх ліквідації.

Аналіз, розробка та подальше законодавче врегулювання означених питань дасть змогу вдосконалити механізм банкрутства в Україні в напрямі більш ефективного його функціонування та врахування економічних інтересів як суб'єктів ринку, так і фінансово-економічної системи держави загалом.

Список літератури:

1. Боронос, В.Г. Управління фінансовою санацією підприємств : [підручник] / В.Г. Боронос, І.Й. Плікус. – Суми : СумДУ, 2014. – 457 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/34371>.
2. Зайцев О.В. Основи фінансового інструментарію : [підручник] / О. Зайцев. – Суми : СумДУ, 2016. – 523 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/44581>.
3. Зайцев О.В. Інститут банкрутства, його функції та роль на сучасному етапі економічного розвитку держави / О.В. Зайцев, Д.В. Нікітін // Причорноморські економічні студії. – 2017. – Вип. 16. – С. 142–145. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bses.in.ua/journals/2017/16_2017/31.pdf.
4. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України № 2343-12 ; редакція від 1 січня 2017 року ; підстава 835-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
5. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства : Наказ Міністерства економіки України від 19 січня 2006 року № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME06025.html.
6. Про затвердження Порядку проведення аналізу фінансово-господарського стану суб'єктів господарювання державних підприємств і підприємств, у статутному капіталі яких частка державної власності перевищує п'ятдесят відсотків, та підготовки на запити суду, прокуратури або іншого уповноваженого органу висновків про наявність ознак фіктивного банкрутства, доведення до банкрутства, приховування стійкої фінансової неспроможності, незаконних дій у разі банкрутства : Наказ Міністерства юстиції України від 26 лютого 2013 року № 327/5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0331-13>.
7. Про затвердження Типової форми плану санації боржника у справі про банкрутство, Типової форми мирової угоди у справі про банкрутство та вимог щодо їх розроблення : Наказ Міністерства юстиції України від 19 червня 2013 року № 1223/5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1064-13>.
8. Про затвердження порядку погодження планів санації, мирових угод і переліків ліквідаційних мас : Наказ Фонду державного майна України від 1 листопада 2016 року № 1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1519-16>.

Коломієць В.Л., аспірант кафедри фінансів
*Київський національний економічний університет
 імені Вадима Гетьмана*

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ЇХ ВИРІШЕННЯ

Коломієць В.Л. Інноваційний розвиток України: проблеми фінансового забезпечення та їх вирішення. У статті досліджено проблематику інноваційного розвитку економіки України. На основі аналізу статистичних даних розкрито ключові тенденції в інноваційній сфері нашої держави. Визначено роль фінансових чинників у інноваційних процесах, окреслено головні проблеми фінансового забезпечення інноваційного розвитку України. Обґрунтовано низку рекомендацій, спрямованих на посилення ролі вітчизняного фінансового сектору в інноваційних процесах.

Ключові слова: економічна політика, фінансова політика, інновації, інноваційна політика, фінансовий механізм, фінансовий сектор.

Коломієць В.Л. Инновационное развитие Украины: проблемы финансового обеспечения и их решение. В статье исследуется проблематика инновационного развития экономики Украины. На основании анализа статистических данных раскрыты ключевые тенденции в инновационной сфере нашей страны. Определена роль финансовых факторов в инновационных процессах, очерчены главные проблемы финансового обеспечения инновационного развития Украины. Обоснован ряд рекомендаций, направленных на усиление роли отечественного финансового сектора в инновационных процессах.

Ключевые слова: экономическая политика, финансовая политика, инновации, инновационная политика, финансовый механизм, финансовый сектор.

Kolomyiets V.L. Innovative development of Ukraine: problems of financial support and their solution. In this article the problematicss of innovation development of the Ukrainian economy is researched. Based on the analysis of statistical data, the key trends in the innovation sphere of our state are revealed. The role of financial factors in innovative processes is determined, the key problems of financial support of innovative development of Ukraine are outlined. The number of recommendations directed at strengthening of the role of domestic financial sector in innovative processes are justified.

Key words: economic policy, financial policy, innovations, innovation policy, financial mechanism, financial sector.

Постановка проблеми. Світова історія має достатньо прикладів як удалого та швидкого реформування економіки, так і відвертих провалів, що часто супроводжувалися політичними та соціальними катаклізмами. Втім, беззаперечним лишається інший факт: в основі ефективних реформ завжди лежали політична воля, жорсткість у прийнятті та реалізації рішень, догмат державних інтересів над приватними.

Із цілої низки причин нашу державу навряд чи можна розглядати як показовий приклад успішного реформування. Значною мірою цей висновок базується й на проблемах, що притаманні вітчизняному фінансовому господарству. На сучасному етапі Україна фактично знаходиться осторонь глобальних потоків капіталу, що суттєво стримує її економічний розвиток, тоді як в умовах постіндустріалізації глобальної економіки відбувається поглиблення технологічного відставання вітчизняної промисловості, оскільки орієнтація на «традиційні» галузі себе фактично не виправдала, а ринкових механізмів для стимулювання інновацій недостатньо. Отже, сьогодні

постає питання про можливість активізації інноваційної політики в Україні за рахунок різноманітних джерел її фінансового забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку вітчизняної економіки та його фінансового забезпечення аналізувалися в роботах Л. Антонюк, О. Дідченко, А. Кондрашихіна, Н. Краснокутської, Л. Михайлової, З. Пересунько, П. Харів, Л. Федулової, А. Чухно, Н. Чухрай та ін. Разом із тим потребують додаткової актуалізації питання, пов'язані з активізацією ролі фінансового сектору в інноваційних процесах в Україні.

Постановка завдання. Мета статті – розкрити сучасні тенденції у фінансовому забезпеченні інноваційних процесів в Україні та обґрунтувати заходи, спрямовані на посилення ролі фінансових інституцій у фінансуванні інновацій.

Виклад основних результатів. Слід об'єктивно визнати, що інноваційна політика доби незалежності в Україні є недостатньо ефективною, а її фінансовому забезпеченню притаманні суттєві дис-

пропорції. Саме у цьому контексті слід сприймати динаміку показника витрат на виконання наукових досліджень і розробок в Україні (рис. 1).

Очевидно, що абсолютний обсяг витрат на виконання наукових досліджень та розробок в Україні не відповідає тим масштабним завданням, що стоять перед нашою державою на сучасному етапі. По-перше, 11,5 млрд. грн. за результатами 2016 р. навряд чи є результатом, який дасть змогу суттєво підвищити «наукоємність» вітчизняної економіки; по-друге, абсолютний приріст за 2010–2016 рр. становив 3,4 млрд. грн., відносний – 42,2%, але, враховуючи девальвацію гривні в указаному періоді, витрати 2010 р. становили 1,01 млрд. дол. США, тоді як аналогічний показник 2016 р. – 443,5 млн. дол. США; по-третє, для України гостро стоїть питання про практичну значимість наукових робіт, оскільки отримані результати нерідко абсолютно не використовуються в реальному секторі.

Підтверджуються деструктивні тенденції й співвідношенням вартості виконаних наукових та науково-технічних робіт до ВВП, яка на протязі 2014–2015 рр. знизилася до рівня 0,64% (рис. 2).

Зрозуміло, що складна ситуація в інноваційній сфері та на мікрорівні. Протягом багатьох років в Україні «консервувалася» традиційна для нашої держави галузева структура, без інноваційних галузей. Фактично перші десятиліття незалежності пройшли під знаком інтенсивного використання промислової бази, сформованої за часів СРСР. Масована державна підтримка на перетині XX–XXI ст. фактично нівелювала роль ринкових стимулів для власників таких підприємств у питанні зміни технологічної бази. Як наслідок – катастрофічний стан основних засобів в економіці України (рис. 3).

Очевидно, що ступінь зносу основних засобів у вітчизняній економіці на рівні 60–70% (у «пікові» періоди цей показник становив більше 80%) фактично унеможливує реалізацію ефективних конкурентних стратегій вітчизняних підприємств на глобальному ринку. Складно розраховувати на успішне ведення бізнесу в глобальному форматі, якщо технологічна база відповідає рівню 80-х років минулого століття, а ресурси для її інтенсивного оновлення відсутні. Відповідно, для України в таких умовах сумнівною є стратегія глобального лідерства.

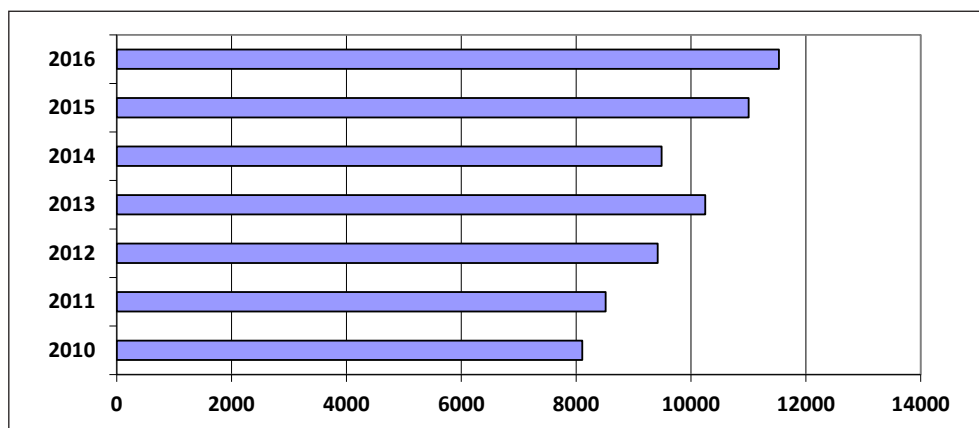


Рис. 1. Витрати на виконання наукових досліджень і розробок у 2010–2016 рр., млн. грн.

Джерело: складено автором за даними [1]

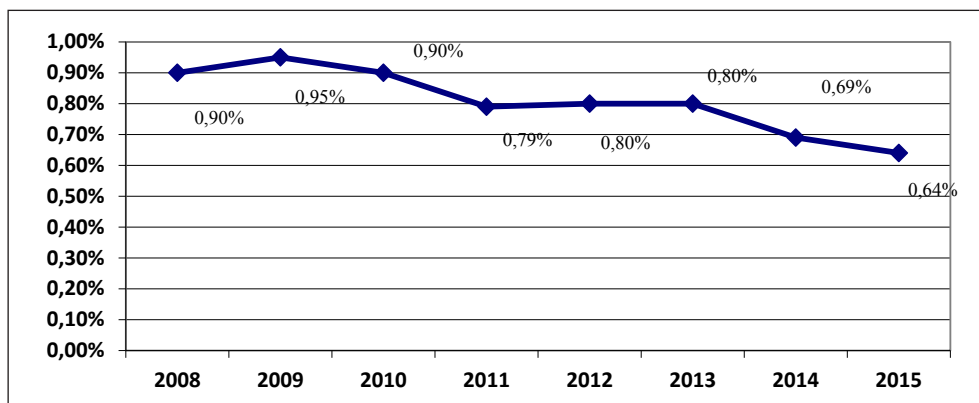


Рис. 2. Питома вага виконаних наукових та науково-технічних робіт у ВВП у 2010–2015 рр., %

Джерело: складено автором за даними [1]

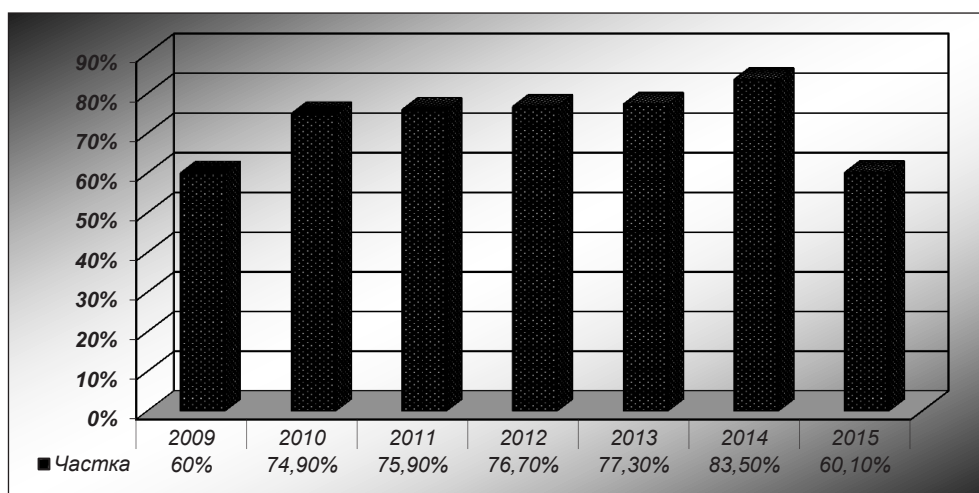


Рис. 3. Ступінь зносу основних засобів в економіці України в 2009–2015 рр., %

Джерело: складено автором за даними [1]

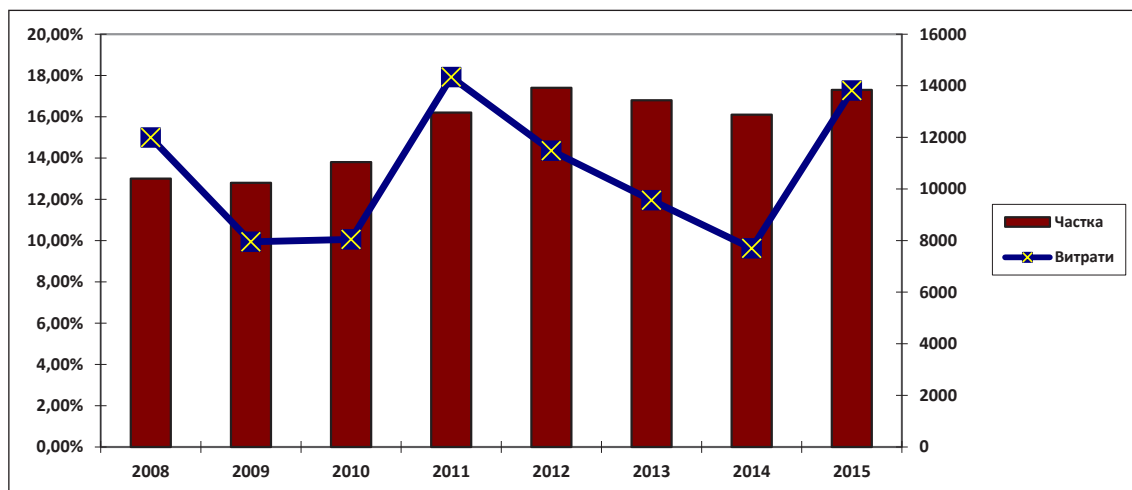


Рис. 4. Питома вага підприємств, що займалися інноваціями в 2008–2015 рр. %

Джерело: складено автором за даними [1]

Разом із тим на сучасному етапі інноваційна активність більшості вітчизняних підприємств не притаманна (рис. 4).

Звернемо увагу на такі дані:

1. Протягом 2008–2015 рр. середнє значення показника частки підприємств, що займалися інноваціями, становило 15,3%, що надто мало в контексті посилення глобальної конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу. Звернемо увагу на той факт, що на динаміку зазначеного показника майже не вплинула економічна криза: протягом 2013–2014 рр. відбулося незначне падіння (на 1,3%), проте вже в 2015 р. було відновлене зростання – до 17,3%. На нашу думку, це можна частково пояснити тим фактом, що інноваційно орієнтовані підприємства виявляють високу стійкість до зовнішніх шоків, викликаних падінням економіки.

2. Водночас слід підкреслити гостру реакцію іншого показника – витрат на впровадження інновацій підприємствами України – на негативні макро-

економічні тенденції. Зокрема, у 2013 р. обсяг витрат у відносному вимірі скоротився на 16,7%, у 2014 р. падіння становило 19,5%. Утім, треба зазначити, що загалом з урахуванням девальвації гривні «інноваційні» витрати вітчизняних підприємств у 2013–2015 рр. суттєво скоротилися.

Таким чином, можна зробити висновок, що в період економічних криз вітчизняні підприємства змушені скоротити фінансування інноваційної діяльності, але не відмовляються від упровадження інновацій взагалі, оскільки це дає можливість зберегти ринкові позиції.

Беззаперечно, найбільш складною проблемою інноваційного процесу макро- та мікрорівня залишається структура його фінансування (рис. 5).

На протязі 2008–2015 рр. головним джерелом фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств були їх власні кошти: мінімальна частка була зафіксована у 2011 р. на рівні 52,9%, максимальна – у 2015 р. (майже 98%). Вказані про-

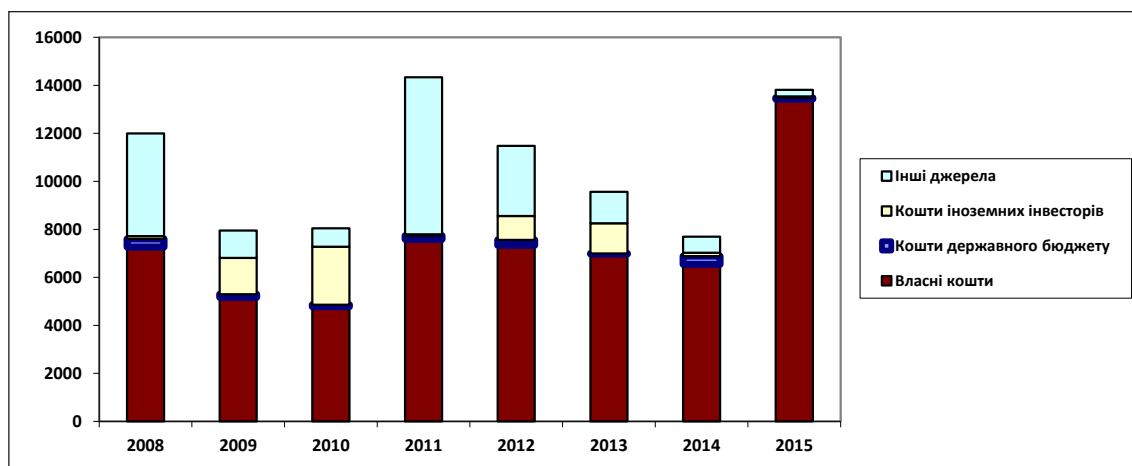


Рис. 5. Структура фінансування інноваційної діяльності в 2008–2015 рр., %

Джерело: складено автором за даними [1]

цеси є цілком іманентними ситуації, що склалася на вітчизняному фінансовому ринку, який так і не став ефективним механізмом трансформації заощаджень в інвестиції.

Не можна оминати увагою й надзвичайно мізерну частку централізованих фінансових ресурсів, які спрямовуються в інноваційну сферу. На протязі періоду спостережень частка бюджетного фінансування в середньому становила 1,7%, а максимальне значення було зафіксоване у 2014 р. – 4,4%. Фактично в умовах хронічного дефіциту ресурсів у розпорядженні держави вона самоусунулася від фінансового забезпечення інноваційних процесів. Можна припустити, що й у середньостроковій перспективі акценти у фінансовому забезпеченні інноваційних процесів будуть зміщені на рівень суб'єктів господарювання.

Загальновідомо, що в різноманітних концептуальних загальнодержавних стратегіях (програмах) особливо виділялися пріоритети щодо залучення іноземних інвесторів, які у своїй переважній більшості так і залишилися на папері. Максимальна частка цього джерела була зафіксована у 2010 р. на рівні 29,9%. Звернемо увагу на той факт, що «пікове» зростання цього показника припало на період несприятливих макроекономічних тенденцій. Мінімальне значення було зафіксоване у 2015 р. на рівні 0,42%, а середнє значення за досліджуваний період становило 14,2%.

Висока волатильність показника частки ресурсів іноземних інвесторів, на нашу думку, свідчить про той факт, що іноземний капітал доволі стримано розглядає перспективи вітчизняної економіки. Відповідно фінансуються визначені привабливі проекти, після закінчення яких фінансові ресурси виводяться з України.

Зміщення акцентів у фінансуванні інноваційних процесів на макрорівень змушує по-особливому поглянути на розвиток фінансового сектору загалом, насамперед банківських інституцій.

Навряд чи можна оцінити позитивно тенденції у банківському кредитуванні. Тільки стрімка девальвація гривні до основних іноземних валют і стала причиною зростання залишків кредитів, наприклад, у 2014 р. Разом із тим існує значна кількість показників, які дають підстави говорити про колапс на ринку банківського кредитування і складність використання цього джерела для фінансування інновацій [2]:

- передусім про це свідчить частка простроченої заборгованості за кредитами, яка суттєво зросла, сягнувши 25% станом на початок 2017 р.;
- не вдалося розв'язати проблему довгострокового кредитування – кредити більше п'яти років на середину 2017 р. становлять лише 27,1%;
- суттєвою залишається частка кредитів в іноземній валюті, що в умовах девальваційних ризиків створює додаткові проблеми і для банківських установ, і для позичальників;
- вітчизняні банки на певному етапі змістили акценти на кредитування фізичних осіб, зважаючи на привабливість цього сегменту з погляду формування процентних доходів. На протязі багатьох років небанківські фінансові інституції відігравали другорядну роль у фінансовій інфраструктурі України. Передусім треба звернути увагу на мінімальні інвестиційні можливості недержавних пенсійних фондів (активи станом на середину 2017 р. становили 2,2 млрд. грн.), яким так і не вдалося посісти належне місце в механізмі довгострокового фінансування економіки [3]. Значною мірою це стало наслідком державної політики, в якій домінувало намагання використати фактор пенсійного забезпечення в контексті електоральних перспектив, а не з погляду вирішення наявних проблем.

Значні диспропорції сконцентровані на українському ринку спільного інвестування. Насамперед йдеться про засилля венчурних ІСІ (1 028 закритих венчурних ІСІ на тлі їх загальної кількості у

1 157 фондів станом на 30.06.2017), які є такими лише де-юре, але ніяким чином не спрямовують венчурний капітал у вітчизняну економіку [4]. Структура інвестиційного портфеля ІСІ навряд чи сприяє активізації інноваційних процесів, оскільки частка корпоративних цінних паперів є невисокою.

Слід визнати, що порівняно незначні обсяги вкладень небанківських фінансових інституцій у корпоративні цінні папери викликані, крім усього, й колапсом фондового ринку. Навряд чи можна назвати співрозмірними потребам економічного розвитку 65 випусків акцій та 22 випуски корпоративних облігацій за перше півріччя поточного року [5].

Висновки. Аналіз особливостей фінансового забезпечення інноваційних процесів в українській економіці дає можливість зробити такі висновки:

1. На сучасному етапі акценти у фінансуванні інновацій зміщуються на мікрорівень, і щонайменше у середньостроковій перспективі така тенденція збережеться. При цьому ключовим джерелом фінансового забезпечення інновацій для підприємств та організацій є власні кошти. Централізовані ресурси, зважаючи на сучасний стан публічних фінансів України, втратили свої роль та значення у фінансуванні інноваційних процесів.

2. Мінімальна роль зовнішнього фінансування в інноваційному процесі на мікрорівні свідчить про обмежений доступ суб'єктів господарювання до ресурсів фінансового ринку та інституційну слабкість останнього. Фактично після більше ніж двох

з половиною десятиліть економічних реформ можна констатувати, що в Україні так і не вдалося створити ефективного фінансового сектору.

3. Небанківські фінансові інституції на протязі багатьох років так і не змогли позбутися «підлеглої» ролі щодо банків та наростити свій фінансовий потенціал. Банківський сектор переживає гостру кризу, а стан кредитного портфелю не дає змоги розраховувати на кредитні ресурси як надійного джеле фінансування інновацій.

4. Вирішення наявних проблем вимагає комплексного підходу, в якому слід передбачити:

- по-перше, заходи стимулюючого характеру для інноваційно орієнтованих підприємств, що забезпечить формування попиту на фінансові ресурси з їх боку;
- по-друге, розвиток механізмів фондового ринку для насичення економіки корпоративними цінними паперами, в які можуть бути інвестовані активи небанківських фінансових інституцій;
- по-третє, перегляд наявних нормативів структури активів ІСІ, НПФ та страхових компаній з акцентом на корпоративні фінансові інструменти;
- по-четверте, у банківському секторі – стимулювання інноваційного банківського кредитування з одночасним створенням державного банку розвитку, потенціал якого за закордонними аналогами повинен бути спрямований на «точкове» фінансування інноваційних проектів, які мають надзвичайно велике значення для української економіки.

Список літератури:

1. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
3. Огляд ринків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nfp.gov.ua>.
4. Ринок у цифрах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua>.
5. Фондовий ринок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua>.

Любчик О.К., аспірант кафедри фінансів
Одеський національний економічний університет

ПІДХОДИ ДО СТРУКТУРИЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ

Любчик О.К. Підходи до структуризації податкового механізму. У статті висвітлено основні проблемні питання щодо підвищення ефективності податкового механізму. Пропонуються методологічні підходи до структуризації податкового механізму на засадах використання основних положень теорії багаторівневих ієрархічних систем та теорії економічних механізмів.

Ключові слова: податковий механізм, податкове регулювання, адміністрування, планування, контроль, структуризація.

Любчик А.К. Подходы к структуризации налогового механизма. В статье сформулированы основные проблемные вопросы повышения эффективности налогового механизма. Предложены методологические подходы к структуризации налогового механизма с использованием основных положений теории многоуровневых иерархических систем и теории экономических механизмов.

Ключевые слова: налоговый механизм, налоговое регулирование, администрирование, планирование, контроль, структуризация.

Lyubchik A.K. Approaches to structuring the tax mechanism. The article deals with the main issues of increasing the effectiveness of the tax mechanism. The methodological approaches to structuring the tax mechanism on the basis of the use of the basic provisions of the theory of multilevel hierarchical systems and the theory of economic mechanisms are offered.

Key words: tax mechanism, tax regulation, administration, planning, control, structuring.

Постановка проблеми. Реалізація стратегії податкової політики держави здійснюється завдяки податковому механізму, який дає змогу певним чином гармонізувати інтереси держави, суспільства, суб'єктів господарювання та фізичних осіб. Незаперечним є положення щодо вагомості ролі, яку відіграє податковий механізм у регулюванні фінансових відносин, стимулюванні або стримуванні економічних процесів. Діалектика розвитку та функціонування податкового механізму постійно привертає до нього увагу з боку науковців, державних органів влади, а також підприємницького сектору, про свідчать регулярні наради, у тому числі й Інтернет-конференції, які проводить Державна фіскальна служба України із залученням бізнесу і науковців щодо питань вдосконалення законодавства, регламентації дій з адміністрування податків та ін. Вміло використовуючи інструменти податкового механізму за невеликих зусиль, можливе досягнення значного ефекту під час проведення податкових реформ. Разом із тим отримані результати податкових реформ не задовольняють нікого, тому справедливо постає питання щодо визначення чинників, які гальмують економічний розвиток. Уважаємо, що певним чином це пов'язано з низькою ефективністю функціонування податкового механізму. Своєю чергою, ефективність податкового механізму залежить від ефективності кожного з його елементів. Саме у цьому напрямі йдуть основні дослідження вітчизняних та закордонних учених.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі категорія податкового механізму

використовується у зв'язку з розв'язанням завдань податкової політики, складу податкової системи, методів оподаткування та ін., різняться й рівні дослідження: макроекономічний та мікрорівень [1]. Низка вчених, зокрема Л.П. Окунева, В.А. Онищенко, М.Є. Заяць, Ю.І. Турянський, розглядає податковий механізм як сукупність організаційно-правових норм і методів управління оподаткуванням. Такі науковці, як І.А. Майбуров та Р.Г. Сомоев, зосереджують свої дослідження на реалізації податкових відносин через податковий механізм та його ролі в такій реалізації. З інституційного погляду вивчає податковий механізм Я.В. Янушевич та ін. Узагальнення підходів до вивчення та аналізу дієвості податкового механізму дає змогу зробити висновок про багатогранність цієї категорії. Разом із тим точка зору щодо структурної побудови податкового механізму не знайшла широкого визнання, логіка розвитку такої категорії дає змогу зробити припущення, що податковий механізм являє собою не тільки системне явище [2], а й власне систему.

Незважаючи на значні напрацювання з теоретичного і практичного поглядів у напрямі вдосконалення податного механізму, дослідження таких його складників, як податковий механізм регулювання економіки, механізм пільгового оподаткування, механізм адміністрування податків та ін., дотепер власне податковий механізм не розглядають як систему взаємопов'язаних механізмів. Наявні напрацювання торкаються окремих складників податкового механізму. Відбувається

їх модернізація без урахування взаємозв'язків та залежностей як це є в системі.

Постановка завдання. Метою статті є формулювання підходів до структуризації податкового механізму для подальшого дослідження взаємозв'язків та взаємозалежностей його складників.

Виклад основних результатів. Проведений аналіз сутності податкового механізму, його зв'язок з іншими фінансовими категоріями дає змогу розглядати податковий механізм як систему, якій притаманна ієрархічна структура [3]. Наведемо наші міркування щодо цього висновку.

Від структури податкового механізму певною мірою залежить його здатність виконувати своє призначення. Якщо спиратися на загальні положення щодо структури фінансового механізму (а податковий механізм є складовою частиною фінансового механізму), то до структури податкового механізму належать: методи, прийоми, важелі, засоби державного впливу та система забезпечення (організаційна, інформаційна, законодавчо-нормативна).

Але більш ґрунтовні дослідження дають змогу розглядати податковий механізм і з іншого боку, а саме певні методи, прийоми, важелі, інструменти і т. д. сьогодні сформувалися в окремі механізми зі своїм специфічним набором методів і важелів. Так, у межах податкового механізму сформувався механізм адміністрування податків, механізм справляння податків, механізм застосування пільг, механізм податкового регулювання з вбудованими стабілізаторами економічних коливань, податковий механізм мобілізації доходів та ін. Виділяють також такі основні форми податкового механізму, як диференціація податкових ставок, повне або часткове звільнення суб'єктів господарювання від сплати податків, надання їм пільг, звуження бази оподаткування, скасування певних видів податків та інші форми податкового стимулювання виробничої діяльності [4].

В.Г. Дем'янишин вважає, що в складі податкового механізму залежно від завдань, набору інструментів, наявності суб'єктів і способу дій можна виділити дві підсистеми: механізм справляння податків платниками та механізм контролю і забезпечення сплати податків [2].

Ми вважаємо, що сьогодні можна виділити такі складники податкового механізму: механізм справляння податків; механізм адміністрування податків; механізм мобілізації доходів; механізм податкового регулювання; механізм застосування пільг; механізм податкового планування; механізм податкового прогнозування. Цей перелік може бути в перспективі розширений, адже виокремлюються об'єкти та суб'єкти податкового впливу, застосовуються різні методики та методи, системи управління, розширюються та додаються функції і т. д. Так, наприклад, планування, регулювання, контроль є функціями податкового механізму. Але сьогодні вони виокремлюються у самостійний механізм.

Планування є важливою загальноекономічною функцією держави. Його зміст полягає у визначенні послідовності дій, спрямованих на виконання поставленої мети. Податкове планування виступає складовою частиною загальнодержавного планування, а його результати використовуються для розроблення прогнозних показників соціально-економічного розвитку країни, її регіонів на відповідний період часу. Таким чином, податкове планування стає, з одного боку, складником державної, і зокрема фіскальної, політики, а з іншого – реалізуючись у певному механізмі, стає і його складником. Податкове планування підлягає законодавчій регламентації.

Адміністрування процесів оподаткування об'єднує за допомогою однієї ідеї комплекс заходів, спрямованих на забезпечення виконання законодавчих та нормативно-правових актів. Об'єктом адміністрування є процес узгодження й погашення податкових зобов'язань платників податків. Метою адміністрування є забезпечення погашення податкових зобов'язань платників шляхом оптимального втручання в їхню господарську діяльність через застосування законодавчо встановлених механізмів і процедур.

Загальновизнаним є й те, що податкове адміністрування – це сукупність норм (правил), методів, засобів і дій, за допомогою яких спеціально вповноважені органи держави здійснюють управлінську діяльність у податковій сфері, спрямовану на контроль над дотриманням законодавства про податки та збори (обов'язкові платежі), за правильністю нарахування, повнотою і своєчасністю внесення у відповідні бюджети податків і зборів, а у випадках, передбачених законами України, – за правильністю нарахування, повнотою та своєчасністю надходжень у відповідний бюджет інших обов'язкових платежів та притягнення до відповідальності порушників податкового законодавства. Таким чином, податкове адміністрування має власні інструменти, методи, законодавче поле, регламенти, що дає йому змогу виокремитися у певний податковий механізм (у складі загального).

У процесі фіскально-економічної діяльності щодо виконання запланованих обсягів податкових надходжень виникають певні відхилення і диспропорції. Це вимагає здійснення низки фінансово-економічних заходів шляхом оперативного втручання в процес виконання дохідної частини бюджету, тобто податкового регулювання. Податкове регулювання здійснюється шляхом застосування різноманітних податкових заходів: зміни ставок оподаткування, строків сплати податків, умов і порядку надання податкових кредитів, податкових канікул, податкових пільг тощо. Податкове регулювання є наслідком дії регулюючої функції податків із притаманними йому суперечностями, які випливають із фіскальної природи одержавлення частини

вартості ВВП, тому кінцевою метою такого регулювання є досягнення гармонізації інтересів усіх суб'єктів оподаткування: держави в особі уповноважених податкових органів та платників податків – фізичних і юридичних осіб [5].

Важливим елементом будь-якої галузі державного управління є податковий контроль. Податковий контроль – завершальна стадія планово-організаційної податкової роботи, а його безпосереднє призначення – систематична діяльність, спрямована на наближення фактичних обсягів виконання податкових надходжень до бюджету із запланованими показниками. Організація контролю є обов'язковим елементом управління суспільними фінансовими засобами, оскільки таке управління тягне за собою відповідальність перед суспільством. Саме об'єктивні потреби держави та органів місцевого самоврядування у грошових коштах вимагають забезпечення повного та своєчасного їх надходження у вигляді податків і зборів до бюджетів та державних цільових фондів [6].

Податковий механізм охоплює сукупність правил, форм, методів оподаткування – від стадії планування податків до їх обліку та звітності. До сфери його дії належать: визначення категорій платників податків, об'єкта і джерела податку, одиниці виміру об'єкта оподаткування, переліку пільг і ставок; установлення штрафних санкцій за податкові правопорушення; інші процедури теорії та практики нарахування й утримання податків.

З огляду на вищевказане, можна стверджувати, що податковий механізм є вагомим інструментом для проведення державою цілеспрямованої економічної політики за умов вільної конкуренції й підприємництва; може стимулювати або, навпаки, дестимулювати економічний розвиток суспільства залежно від стратегії й тактики фінансової політики держави.

Слід зазначити, що поділення податкового механізму на підмеханізми є умовним. Дії всіх механізмів спрямовані на досягнення загальної мети, тільки специфіка застосованих методів, прийомів та важелів дає змогу їх поділити. Необхідність такого поділення

зумовлена: значним обсягом заходів, які знаходяться у межах того чи іншого механізму; специфікою застосованих прийомів, специфікою застосованих елементів податку, специфікою законодавчого поля (яке іноді ще не сформовано та на формування якого спрямовуються дії в межах податкового менеджменту), специфікою інформаційного та організаційного забезпечення, характерною для кожного з указаних механізмів. Також слід зазначити, що всі механізми пов'язані між собою. Зміна дії одного механізму призводить до зміни реалізації дії іншого, причому не завжди з позитивним ефектом.

У цьому реалізується підхід до побудови ієрархічних систем, запропонований М. Месаровичем та ін. [2].

Графічно можна це представити так (із використанням термінології, яка запропонована авторами) (рис. 1).

Ця система являє собою сукупність відносно незалежних, але (підкреслюємо) взаємопов'язаних податкових механізмів (наприклад, податковий механізм мобілізації доходів, податковий механізм адміністрування податків і т. д.), які представлені як ієрархічна структура (страти). Кожен рівень (страта) має свої «закони», методики, об'єкти і т. д., права щодо прийняття певних рішень, тобто певну самостійність. Слід зазначити, що розвиток власне податкового механізму з розвитком та поглибленням податкових відносин передбачає виділення нових форм податкового механізму та перетворення їх у самостійні механізми та, відповідно, утворення нових страт. Разом із тим кожен горизонтальний рівень може бути представлений у вигляді так званих «ешелонів». Тобто за відносної самостійності дії одного ешелону визначають або регламентують, або впливають і т. д. на дію іншого ешелону. Таким чином, може виникати ситуація або «конфлікту», або «згоди» між ешелонами. У такому разі рішення має бути прийнятим на рівні страти (або ешелону) більш вищого рівня. Кожен ешелон має низку шарів (один або декілька). Зміст шарів – система рішень, яка визначає функціонування ешелону. Шари дають змогу зменшити невизначеність у вирішенні питань

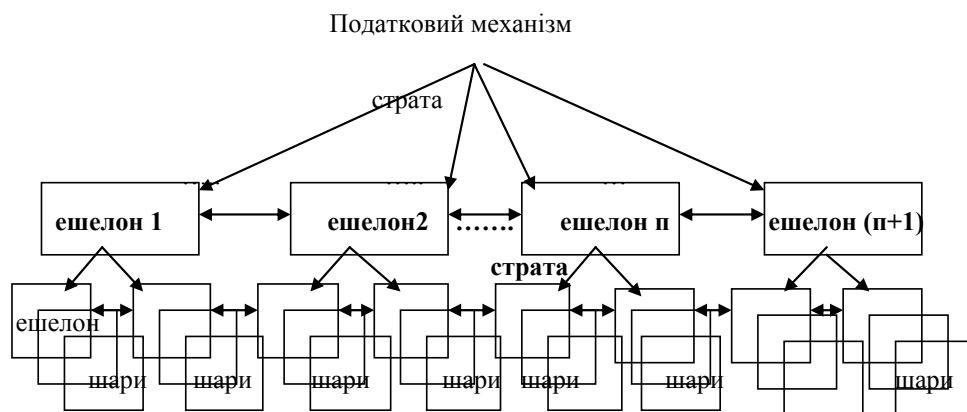


Рис. 1. Структуризація податкового механізму

на засадах послідовності. Необхідність застосування такого підходу викликана тим, що в певних ситуаціях у прийнятті рішення певна підсистема не повинна завжди намагатися відстояти власні інтереси, спричиняючи конфліктність ситуації. Таким чином, можна координувати дію складників податкового механізму. Так, певна система, використовуючи механізм податкових пільг, буде намагатися всіляко розширювати перелік пільг. При цьому починає втрачати свою дієвість механізм мобілізації доходів. Виникає питання, як знизити конфлікт інтересів за допомогою податкового механізму. Залежно від прийнятих принципів (конфлікти або коаліції), сили і форм втручання «вищих» у справі «нижчих» процес прийняття рішення може відбуватися по-різному, тобто по-різному може бути організована система управління прийняттям рішень.

Висновки. Проведене теоретичне дослідження сутності та структури податкового механізму дає можливість зробити висновок про можливість поділення податкового механізму на підмеханізми. Таке

поділення є умовним. Усі дії механізмів спрямовані на досягнення загальної мети, тільки специфіка застосованих методів, прийомів та важелів дає змогу їх поділення. Необхідність такого поділення зумовлена: значним обсягом заходів, які знаходяться у межах того чи іншого механізму; специфікою застосованих прийомів, специфікою застосованих елементів податку, специфікою законодавчого поля (яке іноді ще не сформовано та на формування якого спрямовуються дії в межах податкового менеджменту), специфікою інформаційного та організаційного забезпечення, характерною для кожного з указаних механізмів. Також слід зазначити, що всі механізми пов'язані між собою. Зміна дії одного механізму призводить до зміни реалізації дії іншого, причому не завжди з позитивним ефектом (виникнення ситуації конфлікту). Методологічні підходи на засадах застосування теорії багаторівневих систем дають змогу розглядати окремі елементи (підмеханізми) податкового механізму у взаємозв'язку та взаємодії.

Список літератури:

1. Волковець В. Сутність податкового механізму та його зв'язок з податковою політикою і податковою системою / В. Волковець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economic-vistnic.stu.cn.ua/index.pl?>
2. Дем'янишин В.Г. Податковий механізм формування доходів бюджету: концептуальні засади теорії та напрями модернізації / В.Г. Дем'янишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : dspace.tneu.edu.ua/.../%D0%94%D0%B...20%D0%92.pdf.
3. Теория иерархических многоуровневых систем / М. Месарович, Д. Мако, И. Такахара. – М. : Мир, 1973 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : padabum.com/d.php?id=35655.
4. Оподаткування в Україні : [навч. посіб.] / Н.М. Деєва, Н.І. Редіна, Т.О. Дулік [та ін.] ; за ред. Н.І. Редіної. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 544 с.
5. Необхідність та передумови інвентаризації податкових пільг у системі оподаткування України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : pdf70.kb.ndi-fp.asta.edu.ua/.../NDI_Karmalit...0214_out.pdf.
6. Онищенко В.А. Податковий контроль (основи організації) / В.А. Онищенко. – К., 2002. – 432 с.

Несветов О.О., к.е.н., доцент*Сумський національний аграрний університет***Несветова С.В.**, м.н.с.*Інститут сільського господарства Північного Сходу
Національної академії аграрних наук України*

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ У ПІДПРИЄМСТВАХ АГРАРНОЇ СФЕРИ

Несветов О.О., Несветова С.В. Фінансові інструменти впровадження інновацій у підприємствах аграрної сфери. Виявлено дієві інструменти фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств. Запропоновано використання таких фінансових інструментів, як: двосторонні кредити, синдиговані кредити, експортне кредитування, банківські гарантії, акредитиви, складські свідоцтва, аграрні розписки, експедиторські розписки в отриманні вантажу (FCR), єврооблігації, перший публічний продаж акцій (IPO). Найперспективнішим інструментом залучення інвестицій визнано випуск аграрних розписок.

Ключові слова: інновації, фінансові інструменти, кредитування, бюджетне фінансування, венчурне фінансування, аграрні розписки.

Несветов А.А., Несветова С.В. Финансовые инструменты внедрения инноваций на предприятиях аграрной сферы. Выявлены действенные инструменты финансового обеспечения инновационного развития предприятий. Предложено использование таких финансовых инструментов, как: двусторонние кредиты, синдцированные кредиты, экспортное кредитование, банковские гарантии, аккредитивы, складские свидетельства, аграрные расписки, экспедиторские расписки в получении груза (FCR), еврооблигации, первая публичная продажа акций (IPO). Наиболее перспективным инструментом привлечения инвестиций признан выпуск аграрных расписок.

Ключевые слова: инновации, финансовые инструменты, кредитование, бюджетное финансирование, венчурное финансирование, аграрные расписки.

Niesvetov O.A., Niesvietova S.V. Financial instruments for the implementation of innovations in agrarian enterprises. Effective tools for financial support of innovative development of enterprises have been identified. The use of such financial instruments is proposed: bilateral loans, syndicated loans, export credit, bank guarantees, letters of credit, warehouse certificates, agricultural acquittances, forwarder's certificate of receipt, Eurobonds, initial public offering. The most promising tool for attracting investments is the issue of agricultural acquittance.

Key words: innovations, financial instruments, crediting, budget financing, venture financing, agrarian acquittance.

Постановка проблеми. Впровадження інновацій підприємствами аграрної сфери викликає інтерес науковців, представників аграрного бізнесу та урядовців, що наголошують на необхідності розроблення сучасних наукоємних, екологічно безпечних і ресурсозберігаючих агротехнологій. В Україні поступово зростає кількість наукових розробок в аграрній сфері, однак залишаються значні проблеми щодо фінансування їхнього впровадження у виробництво.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошук дієвих форм фінансування впровадження інновацій вимагає аналізу ефективності та детальної оцінки фінансових інструментів, що дали б змогу забезпечити максимальну ефективність використання фінансових ресурсів та гарантували б чітке дотримання термінів інноваційної розробки щодо сільськогосподарського виробництва, адже

порушення виробничого циклу унеможливило б отримання запланованих результатів. Інноваціям в аграрній сфері присвятили свої роботи такі провідні науковці України, як С.А. Володін, П.І. Гайдучук, О.І. Дачій, М.В. Зубець, М.Ф. Кропивко, П.Т. Саблук та ін., що розглядають здатність агропромислового комплексу сприймати новітні досягнення науки і техніки і на їх основі забезпечувати ефективне виробництво конкурентоспроможної сільгосппродукції.

Виклад основних результатів. Зростаюча економічна роль сільського господарства в Україні вимагає підвищення якості та конкурентоспроможності аграрної продукції на зовнішньому і внутрішньому ринках. Висока якість, безпечність, технологічність продукції забезпечуються впровадженням інновацій. Аграрна наука пропонує підприємствам аграрної сфери широкий спектр наукових розробок.

Національною академією аграрних наук активно впроваджуються інноваційні проекти. Так, тільки в 2016 р. частка НААН на вітчизняному ринку інноваційних продуктів становила [1]: на ринку круп'яних культур – 95%, озимої пшениці – 67%, племінних тварин умолочному скотарстві – 90%, свиней – 75%.

Академія щорічно забезпечує координацію та проведення майже 1,5 тис. наукових досліджень за 44 програмами наукових досліджень у галузях АПК. Однак більша частина інноваційних розробок не виходить у масове виробництво, особливо в підприємствах малого і середнього агробізнесу, оскільки на певному етапі впровадження підприємству елементарно не вистачає фінансових ресурсів.

Держава намагається підтримувати інноваційний розвиток підприємств аграрної сфери, це підтверджує прийняття у 2017 р. Програми «Фінансова підтримка сільгоспвиробників» для фінансування заходів із розвитку малого підприємництва. Кошти Програми спрямовуються на підтримку фермерських господарств, що обробляють до 500 га (їхня частка становить 86%), для збільшення виробництва продукції та впровадження нових технологій.

За даними аналітиків УААН, «у 2017 році на підтримку розвитку галузі тваринництва за рахунок коштів загального фонду державного бюджету за бюджетною програмою «Державна підтримка галузі тваринництва» передбачено видатки 0,210 млн. грн. на забезпечення стабілізації поголів'я худоби, збільшення його чисельності і стабілізації виробництва... На 2017 рік за бюджетною програмою «Організація і регулювання діяльності установ у системі агропромислового комплексу та забезпечення діяльності аграрного фонду» передбачено видатки державного бюджету в сумі 0,092 млн. грн., які буде спрямовано на забезпечення діяльності Українського державного фонду підтримки фермерських господарств, аграрного фонду та здійснення державних квалі-

фікаційних експертиз сортів рослин, що всемеро більше затвердженого рівня 2016 року» [2].

У діяльності підприємств аграрної сфери капіталомісткі інноваційні проекти, як правило, фінансуються за рахунок зовнішніх інструментів (рис. 1).

Однією з найефективніших форм залучення зовнішніх фінансових ресурсів, на думку Л.І. Катан, нині є інвестиційний кредит [7], який характеризується гнучкістю схеми фінансування; використанням ефекту фінансового важеля, що дає змогу збільшити рентабельність власного капіталу залежно від співвідношення власного та позичкового капіталу в структурі інвестованих коштів і вартості позичкових коштів; зменшенням оподатковуваного прибутку за рахунок віднесення процентних виплат на витрати, що включаються до собівартості реалізованої продукції.

Актуальними для акціонерних підприємств залишаються акціонування та форми часткового фінансування, які реалізуються за рахунок залучення коштів інвесторів та/або засновників підприємства для здійснення інвестиційного проекту, проведення додаткової емісії цінних паперів. Застосування методу залучення коштів акціонерів (учасників товариства) обґрунтовується тим, що витрати на проведення емісії можуть бути компенсовані у разі залучення значних обсягів фінансових ресурсів. До переваг акціонування та часткового фінансування можна віднести таке [7]: метод дає змогу залучити значні суми і необмежений у часі; виплати за користування залученими ресурсами здійснюються залежно від фінансового результату і не мають безумовного характеру; додаткова емісія цінних паперів дає змогу забезпечити формування достатніх обсягів ресурсів на самому початку реалізації проекту і забезпечує відстрочку виплат по них до настання періоду реалізації інвестиційного проекту й отримання підприємством доходів; можливість



Рис. 1. Фінансові інструменти впровадження інновацій

Джерело: розроблено авторами на основі [3–6]

здійснення ефективного контролю над цільовим використанням коштів із боку власників бізнесу та акціонерів; забезпечуються поліпшення фінансового стану, іміджу підприємства, розширення та розвиток його діяльності, зростання капіталізації.

До суттєвих недоліків цих методів належать: складна процедура емісії акцій та інших цінних паперів, додаткові фінансові затрати на професійні послуги посередників на ринку цінних паперів, такі як оплата андерайтера, послуги інвестиційного консультанта, брокера тощо; значні операційні витрати на лістинг акцій; не завжди може бути розміщений увесь випуск акцій та стовідсоткове забезпечення виплати дивідендів; створюються конкурентні загрози за рахунок інформаційної відкритості емітента.

Поки що недооціненим сільськогосподарськими товаровиробниками залишається венчурне фінансування, яке дає змогу залучити кошти для здійснення початкових стадій реалізації інновацій та диверсифікації виробництва (до речі, перехід до органічного сільськогосподарського виробництва доцільно здійснювати саме з позицій диверсифікації). Венчурні фонди прагнуть брати участь у прийнятті стратегічних рішень та управлінні підприємством і безпосередньо зацікавлені в отриманні доходів із вкладених коштів. Інвестори також активно сприяють розвитку підприємства шляхом посиленого контролю над його фінансовим станом, використанням особистого досвіду, ділових контактів у сфері менеджменту і фінансів.

Лізинг також вважається перспективною формою розширеного відтворення виробництва. Він належить до гнучких фінансових механізмів і досить активно використовується у сільському господарстві. Сьогодні лізингові угоди використовуються для оновлення основних засобів виробництва, придбання технологічних ліній, сільськогосподарської техніки

Бюджетне фінансування здійснюється за рахунок бюджетних асигнувань для досягнення загальнодержавних цілей. Державні фінанси також можуть виділятися для покриття надмірних витрат підприємств та галузей, що перебувають на частковому або повному державному забезпеченні. Бюджетне фінансування інвестиційного розвитку має свої переваги: можливість розширення існуючого кластера за рахунок використання конкурентних переваг на регіональному чи національному рівні; зниження залежності й ефективна диверсифікація економіки регіону, галузі, підприємства; можливість утримання різних сільгоспвиробників з ідентичними проблемами та інтересами; можливість надати імпульс регіональному розвитку, підтримати депресивні райони.

До недоліків бюджетного фінансування можна віднести: наявність застарілих технологій, недостатність інфраструктури, недостатнє матеріально-технічне забезпечення бюджетної сфери; залежність від влади у ключових сферах щодо земельного ринку,

субсидій, імпорту; неефективність цінової політики, надмірне адміністрування, недосконалість фінансової сфери; консерватизм виробників та недовіра представникам влади й один одному; застарілість навчальних програм, нестача кваліфікованих кадрів.

Слід зазначити, що в умовах входження України до СОТ постає питання виконання вимог щодо фінансування діяльності підприємств АПК за «зеленим» та «жовтим» кошиками щодо поліпшення економіки аграрної сфери, підвищення рентабельності та продуктивності галузі, відтворення основних засобів.

Досить новою формою фінансування сільськогосподарського виробництва є аграрна розписка. Цей термін сформульований у Законі України «Про аграрні розписки» як новий механізм залучення коштів для ведення агробізнесу. Відповідно до ст. 1 Закону, «...аграрна розписка – це товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечене заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах» [8]. Закон запроваджує механізм кредитування агровиробників під заставу аграрних розписок, які поділяють на товарні й фінансові. За товарною розпискою боржник зобов'язується поставити продукцію, кількість, якість, строк та місце якої визначено в аграрній розписці. За фінансовою – боржник зобов'язується сплатити кошти в сумі, що визначається за формулою, узгодженою обома. Аграрні розписки, на нашу думку, дадуть змогу залучити щонайменше 30% коштів на матеріально-технічне постачання, оплату послуг переробників, трейдерів, а також до 5% коштів банківських установ.

Із 2016 р. пілотний проект активно реалізується на Сумщині, Миколаївщині, Хмельниччині та Тернопільщині. Аграрні розписки краще працюють під час залучення інвестицій підприємствами, що спеціалізуються на вирощуванні зернових та інших експортноорієнтованих культур. Однак, на думку науковців, запровадженню аграрних розписок можуть завадити нечітко визначені процедури їх обігу та наявні правові колізії, зокрема неузгодженість норм закону про аграрні розписки з іншими законодавчими актами, що захищають права кредиторів та позичальників [5]. Практичний досвід діяльності агроформувань країн – членів ЄС показує, що всі наведені форми фінансування використовуються у фінансово-господарській діяльності в таких співвідношеннях (рис. 2).

Широкі можливості для кредитування підприємств аграрної сфери відкриває використання строкових кредитних інструментів – форвардних і ф'ючерсних контрактів, що мають певні переваги як для аграрних товаровиробників, так і для комерційних банків. Використання строкових кредитних інструментів дає сільськогосподарським виробникам можливість укладати кредитні угоди з комерцій-

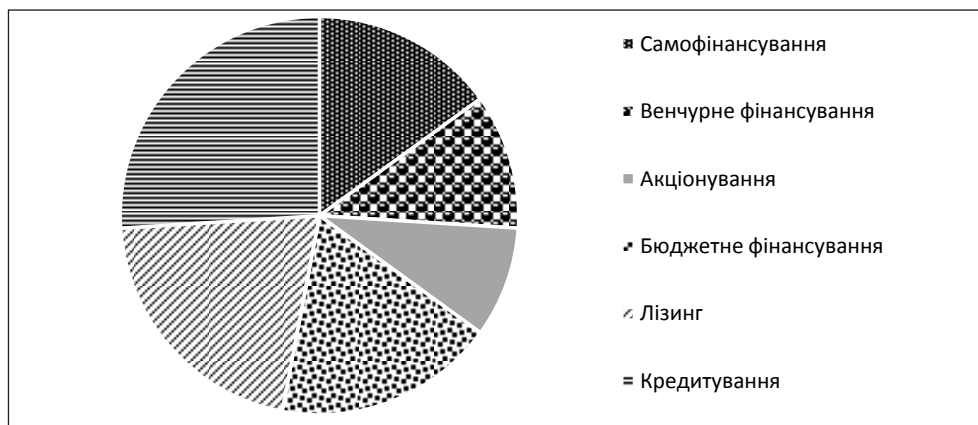


Рис. 2. Співвідношення альтернативних форм фінансування

Джерело: складено авторами за [9]

ними банками до реального строку отримання кредитних коштів, забезпечуючи певну диверсифікацію своєї діяльності. У сфері кредитування в аграрній сфері доцільно застосовувати саме форвардні контракти. Придбавши форвардний контракт, сільгоспприємство отримує гарантію одержання в майбутньому кредитних ресурсів у визначеному обсязі та за обумовленою відсотковою ставкою. Цей механізм сприятиме здешевленню вартості кредиту, вдосконаленню фінансового планування та поліпшенню технологічної дисципліни. Також банк-емітент отримує вигоду як за рахунок збільшення прибутку від обігу грошових коштів, так і в результаті збільшення доходу у вигляді відсотків за користування кредитними ресурсами.

Проте форвардне кредитування не позбавлене певних недоліків для обох учасників кредитного процесу. Для позичальника основним недоліком є надто жорсткі вимоги з приводу одержання позичок і купівлі форварду; для кредитора – додатковий ризик, який може виникнути через негативні фінансові зміни впродовж терміну дії форвардного контракту. Купівлю аграрним підприємством форвардного контракту доцільно здійснювати лише наприкінці року, що передує року, в якому буде реально одержано кредитні кошти. Виходячи з наявного досвіду гарантійного кредитування, де ризики, як правило, не перевищують 20–30%, вартість форвард-контракту оцінюється на рівні 7–10% коштів [10]. При цьому форвардний контракт може бути перепроданим або іншому позичальнику, або банку-емітенту у зв'язку з виникненням обставин, за яких позичальник може відмовитися від одержання кредитних коштів. Використання форвардного кредитування дає змогу сільськогосподарським товаровиробникам значно розширити можливості доступу до кредитних ресурсів та суттєво поліпшити платоспроможність.

Популярним видом кредитного забезпечення підприємств АПК сьогодні залишається вексельне кредитування, яке надає певний ступінь свободи

аграрним виробникам, комерційним банкам, посередникам (дистриб'юторам), а також є вигідним для виробників техніки, насіння, засобів захисту рослин тощо. На найвигідніших умовах для аграрних підприємств векселі зазвичай випускаються в рамках співпраці з великими постачальниками (німецьким акціонерним товариством «Байер», швейцарською компанією «Сингента» та деякими іншими міжнародними корпораціями), при цьому на ринку таких програм серед банків найактивнішими є АТ «Райффайзен Банк Аваль» та ПАТ «Креді Агріколь Банк».

Вексельний механізм кредитування полягає у такому: аграрне підприємство закуповує товари у дистриб'ютора, розраховується векселем (на етапі укладання договору поставки обов'язково обговорюється готовність дистриб'ютора прийняти в оплату вексель), авальованим комерційним банком, який гарантує майбутній платіж на дату погашення векселя. Дистриб'ютор, своєю чергою, розраховується векселем із товаровиробником, тобто знімає із себе кредитні ризики. Строк такого кредитування зазвичай не перевищує 12 місяців, але в 2014–2016 рр. превалювали короткострокові векселі, видані на період з весни до 1 грудня відповідного року [11].

У межах програми співпраці з великими постачальниками така схема є вигідною для всіх учасників процесу, насамперед для аграрних підприємств: вексель для них є дешевшим, ніж банківський кредит (середня ставка в поточному періоді – від 2,7% до 4,5% за піврічний інструмент), покупець може розраховувати на додаткові знижки (дисконти) під час придбання товару з використанням векселя, відсутня валютна прив'язка (всі валютні ризики бере на себе товаровиробник, однак, швидше за все, такі ризики спочатку закладаються у ціну), покупець отримує вигоди немонетарного характеру (навчання персоналу, своєчасне постачання ресурсів тощо). Для комерційного банку операція також вигідна завдяки одержанню комісійного доходу і так званої безресурсної чи безгрошової форми векселя (вирішується питання з ліквідністю).

Кредитне забезпечення аграрної сфери з використанням аграрних розписок, строкових кредитних інструментів та вексельного кредитування забезпечить можливість аграрним товаровиробникам ефективніше залучати матеріально-технічні та фінансові ресурси і буде сприяти становленню надійної системи фінансового забезпечення агропромислового комплексу України.

Висновки. Світова практика пропонує низку фінансових інструментів для розширення аграрного бізнесу. Зокрема, в Україні правомірним є використання таких інструментів, як: двосторонні кредити, синдиговані кредити, експортне кредитування, банківські інструменти торгового фінансування (гарантії, акредитиви), складські свідоцтва, аграрні розписки, FCR (Forwarder's Certificate of Receipt), еврооблігації, IPO (initial public offering).

Важливим джерелом формування фінансових ресурсів під час упровадження інновацій є чистий прибуток підприємства. Однак на початкових етапах упровадження інновацій власні ресурси суттєво обмежені. Оскільки малі та середні сільськогосподарські підприємства не мають достатньої кількості коштів для фінансування інновацій, як інвестиції мають ширше використовуватися зовнішні джерела фінансування: кредити і позики, кошти зовнішніх інвесторів, фінансовий лізинг, іпотечне кредитування, факторинг та форфейтинг, акціонерне інвестування, венчурне фінансування тощо.

Ураховуючи необхідність в альтернативних методах кредитування аграрного сектору економіки України, прийнято Закон «Про аграрні розписки». Вважаємо, що цей фінансовий інструмент може стати одним із ключових на ринку фінансових послуг, що

забезпечить близько 30% інвестицій в інноваційний розвиток аграрної сфери.

Широкі можливості кредитування аграрних підприємств відкриває використання форвардних і ф'ючерсних контрактів, що мають певні переваги як для аграрних товаровиробників, так і для комерційних банків. Використання строкових кредитних інструментів дає сільськогосподарським виробникам можливість укласти кредитні угоди з банками до отримання кредитних коштів, забезпечуючи диверсифікацію своєї діяльності. Застосування форвардного контракту полягає у безумовному праві позичальника на отримання кредиту за раніше обумовленою сумою, вартістю і строком його надання у майбутньому.

Строкове кредитне забезпечення аграрних підприємств успішно співіснує зі стандартними схемами кредитування комерційними банками. Вважаємо, що кредитування аграрної сфери з використанням аграрних розписок, строкових кредитних інструментів та вексельного кредитування забезпечить можливість аграрним товаровиробникам ефективніше залучати матеріально-технічні та фінансові ресурси і буде сприяти становленню надійної системи фінансового забезпечення агропромислового комплексу України.

Однак використання альтернативних джерел фінансування не буде достатнім стимулом для сільськогосподарського товаровиробника без державної підтримки, а саме: впровадження інструментів компенсації виробничих витрат; формування держзамовлень на інноваційну сільськогосподарську продукцію; створення преференцій для інвесторів (особливо іноземних); розширення фінансових інструментів підтримки підприємств аграрної сфери, що займаються впровадженням інноваційних розробок.

Список літератури:

1. Без грошей, але з ентузіазмом – НААН рухається у напрямку Європи // Загальні збори НААН, 29 березня 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://agropolit.com>.
2. Радченко О. Що готує Держбюджет-2017 для аграріїв / О. Радченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/ostannia-vip-novyna/6442-scho-gotuie-derzhbiudzheth-2017-dlia-agrariiv.html>.
3. Кальченко М.М. Економічна ефективність залучення і використання фінансових ресурсів сільськогосподарськими підприємствами : дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / М.М. Кальченко. – Херсон, 2016. – 224 с.
4. Коваль Л.М. Інвестиційне кредитування підприємств аграрного сектору / Л.М. Коваль // Економіка АПК. – 2015. – № 1. – С. 35–40.
5. Лупенко Ю. Сучасні інструменти для фінансування аграрного сектору економіки / Ю. Лупенко, В. Фещенко // Фінансовий ринок України. – 2012. – № 12. – С. 26–30.
6. Тимошенко Т. Аграрні розписки як фінансовий інструмент / Т. Тимошенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/u-pravovomu-poli/1377-agrarni-rozpysky-iak-finsanovyi-instrument.html>.
7. Катан Л.І., Колесник Я.В. Інвестиційне фінансування розширеного відтворення матеріально-технічної бази підприємств аграрної сфери економіки України / Л.І. Катан, Я.В. Колесник // Эффективные подходы к развитию предприятий, отраслей, комплексов : [монография] : в 3-х кн. Кн. 3. / Р.Н. Аксенова, А.В. Бабилова, А.А. Бессонова [и др.]. – Одесса : Купrienko S.V., 2013. – С. 22–38.
8. Закон України «Про аграрні розписки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5479-17>.
9. Уварова І. Управління власними та запозиченими фінансовими ресурсами / І. Уварова // Україна фінансова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ufin.com.ua/>.
10. Пархомець М.К. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, практика : [монографія] / М.К. Пархомець, В.В. Гудак. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 256 с.
11. Ведення аграрного бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ucab.ua/files/Survey/Doing/Doing_2015_ukr_web.pdf.

Поліщук Н.В., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів
Вінницький фінансово-економічний університет

РИЗИКИ ЯК ЗАПОРУКА СТРАХУВАННЯ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Поліщук Н.В. Ризики як заорука страхування іпотечного кредитування сільського господарства. У статті досліджено ризики іпотечного кредитування сільського господарства. Доведено, що управління ризиками іпотечного кредитування доцільно здійснювати як всередині фінансової установи, так і ззовні. Наведено основні проблеми, що виникають під час страхування ризиків. Проаналізовано ринок агрострахування, а також визначено основні тенденції розвитку.

Ключові слова: ризики, страхування, іпотечне кредитування, сільське господарство.

Поліщук Н.В. Риски как залог страхования ипотечного кредитования сельского хозяйства. В статье исследованы риски ипотечного кредитования сельского хозяйства. Доказано, что управление рисками ипотечного кредитования целесообразно осуществлять как внутри финансового учреждения, так и извне. Приведены основные проблемы, возникающие при страховании рисков. Проанализирован рынок агрострахования, а также определены основные тенденции развития.

Ключевые слова: риски, страхование, ипотечное кредитование, сельское хозяйство.

Polishchuk N.V. Risks as a pledge of insurance of mortgage lending to agriculture. The article investigates the risks of mortgage lending to agriculture. It is proved that it is expedient to manage mortgage lending risks both in the middle of a financial institution and externally. The main problems arising in the insurance of risks are presented. The market of agro-insurance has been analyzed and the main trends of development are determined.

Key words: risks, insurance, mortgage lending, agriculture.

Постановка проблеми. Сільське господарство характеризується високим ступенем ризиків. Це пов'язано з тим, що воно є сферою діяльності, на успішність якої значною мірою впливають різноманітні погодні та кліматичні фактори, дію яких здебільшого контролювати неможливо. До того ж сільськогосподарські виробники постійно мають ризики, що пов'язані з коливанням цін, змінами врожайності, непослідовністю державної політики тощо. Результатом дії цих ризиків є значні коливання доходів по роках.

Іпотечне кредитування сільського господарства супроводжується ризиками, які пов'язані з мінливими сезонними погодними умовами та постійно змінним законодавством, тому є актуальними питання контролю та управління ризиками іпотечного кредитування сільського господарства та необхідності його страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями ризиків іпотечного кредитування сільського господарства займалися такі вчені-дослідники, як, зокрема, Б.М. Гнатівський [1], О.І. Кіреєв [2], Н.О. Мельнічук [3], С.М. Нікшич, П. Малолєпши [4], Л.А. Останкова, Н.Ю. Шевченко [5], Р.В. Пікус [6], Н.Л. Правдюк [7], М.Ю. Ходеківська [8], Ю.Є. Холодна [9], Р.П. Дахл [12]. Зокрема, Р.В. Пікус, Г.Ю. Глушта досліджують економічну природу та сутність іпотечного кредитування, сис-

тематизують класифікацію ризиків, що виникають в процесі іпотечного кредитування, виокремлюють особливості запровадження системи страхування ризиків іпотечного кредитування, а також обґрунтовують пропозиції щодо активізації запровадження системи страхування ризиків іпотечного кредитування в Україні для підвищення рівня захисту всіх суб'єктів іпотечного кредитування [6].

Проблеми розвитку іпотечного ринку як найважливішої складової всієї фінансово-кредитної системи через об'єктивні історичні обставини вивчені недостатньо. Також потребує дослідження та систематизації термінологічний апарат іпотечного кредитування, зокрема ризиків іпотечного кредитування та основних умов страхування в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ризиків іпотечного кредитування сільського господарства та особливостей їх страхування.

Виклад основних результатів. Умови формування іпотечного кредитування сільського господарства в Україні пов'язані з виникненням певних ризиків, які впливають на функціонування учасників іпотечного ринку.

Економічна сутність категорії ризику дуже багатогранна, оскільки ризик характеризує ймовірність настання події, яка пов'язана з можливими фінансовими втратами чи іншими негативними явищами [1, с. 96].

Л.А. Останкова, Н.Ю. Шевченко під економічним ризиком розуміють об'єктивно-суб'єктивну категорію подолання конфліктності й невизначеності в ситуації неминучого вибору, що відображає ступінь досягнення очікуваного результату з урахуванням контрольованих і неконтрольованих факторів [5, с. 8].

Ризики іпотечного кредитування слід розглядати як економічне явище, пов'язане з подоланням невизначеності, випадковості та конфліктності у ситуації неминучого вибору у ході здійснення іпотечного кредитування, що може привести до негативних, позитивних або нейтральних відхилень від поставленої мети [8].

Іпотечному кредитуванню притаманна досить висока ймовірність несприятливого розвитку, а в умовах нестабільної законодавчої бази будь-які, навіть на перший погляд незначні, ризики стають критичними і загрожують зробити будь-який проект нездійсненним.

Важливим методом в управлінні ризиками іпотечного кредитування є метод лімітування, який полягає у встановленні максимально допустимих розмірів наданих позик, що дає змогу обмежити ризик. Завдяки встановленню лімітів кредитування банкам вдається уникнути критичних втрат унаслідок необдуманого концентрування будь-якого виду ризику, а також диверсифікувати кредитний портфель і забезпечити стабільні прибутки. Ліміти можуть установлюватися за видами кредитів, категоріями позичальників або групами взаємопов'язаних позичальників, за кредитами в окремі галузі, географічні території, за найбільш ризиковими напрямками кредитування, такими як, зокрема, надання довгострокових позик, кредитування в іноземній валюті [2].

Створення резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями банків як метод управління кредитним ризиком полягає в акумуляції частини коштів на спеціальному рахунку для компенсації неповернених кредитів. Одночасно резерви за кредитними операціями підвищують надійність і стабільність банківської системи загалом.

Таким чином, управління ризиками іпотечного кредитування доцільно здійснювати як всередині фінансової установи, так і ззовні. Аналіз кредитоспроможності позичальника, моніторинг кредитної угоди на всіх стадіях організації та дії кредитного договору є одними з найголовніших методів мінімізації кредитних ризиків. Це дасть змогу виявити ризик ще на стадії формування кредитної угоди та сформувати методи їх мінімізації. Страхування, сек'юритизація нині є одними з основних механізмів мінімізації іпотечних ризиків, що дають змогу знизити їх до мінімуму.

Також зрозумілим є те, що повністю ліквідувати ризики неможливо, однак зведення їх до мінімуму є одним із ключових питань іпотечного кредитування сільського господарства, а необхідним є страху-

вання, яке полягає у передачі більшої частини (вартості) ризику іншій стороні за узгоджену плату на визначений час та на погоджених умовах. Головна мета страхування ризиків у сільському господарстві полягає в компенсації майнової шкоди урожаю, що виникла через вплив природно-кліматичних явищ.

Сутність страхування – передача більшої частини (вартості) ризику іншій стороні за узгоджену плату на визначений час та на погоджених умовах [10].

У період осінь 2013 р. – весна 2014 р. страхові компанії-члени Аграрного страхового Пулу застрахували врожай зернових культур за програмою форвардних закупівель Аграрного Фонду України. Всього було укладено 684 договори страхування, сума відповідальності страховиків склала 1,7 мільярди гривень, при цьому сума зібраних страхових премій склала більше 55 мільйонів гривень. Урожай сільськогосподарських культур був застрахований на загальній площі понад 361 тис. га. Станом на 1 грудня 2014 р. страхові компанії вже виплатили відшкодування в загальній сумі в 1,3 мільйон гривень [10].

Основні тенденції страхового ринку аграрного сектору економіки у 2011–2015 рр. свідчать про скорочення кількості укладених страхових договорів, що зображено на рис. 1 [11].

За кількістю укладених договорів у 2015 р. серед областей України перше місце посідає Вінницька область, де кількість укладених страхових договорів становить 130 договорів, далі йдуть Дніпропетровська (101), Полтавська (86), Хмельницька (80), Запорізька області (79). Однак загальна тенденція кількості застрахованих договорів зменшується, що спричинено високою вартістю страхових послуг у сільськогосподарській сфері для більшої частини аграрних підприємств, оскільки витрати на вирощування сільськогосподарських культур та вартість кредитних ресурсів постійно збільшуються [11].

За показником застрахованої площі лідируючі позиції займають Хмельницька (129 тис. га, або 18,7%), Вінницька (63,4 тис. га, або 9,2%), Харківська (61,1 тис. га, або 8,9%), Чернігівська (60,1 тис. га, або 8,7%) та Одеська (56,8 тис. га, або 8,2%) області. Динаміка застрахованої площі протягом 2011–2015 рр. наведена на рис. 2 [11].

Але якщо розглядати це питання ширше, то можна зрозуміти, що участь господарств у страхуванні дає змогу не просто компенсувати втрати, зазнані через дію певного ризику, але й стабілізувати доходи у часі. Проте, страхуючи своє виробництво, ви вносите страхові платежі. За рахунок коштів, які збирає страхова компанія у вас та інших виробників у вигляді страхових премій (плати за страхування), вона отримує ресурси, з яких у разі настання страхового випадку може компенсувати збитки господарству, котре потрапило у скрутне становище внаслідок дії факторів, що спричинили цей випадок (звісно, якщо це господарство застраховалося від

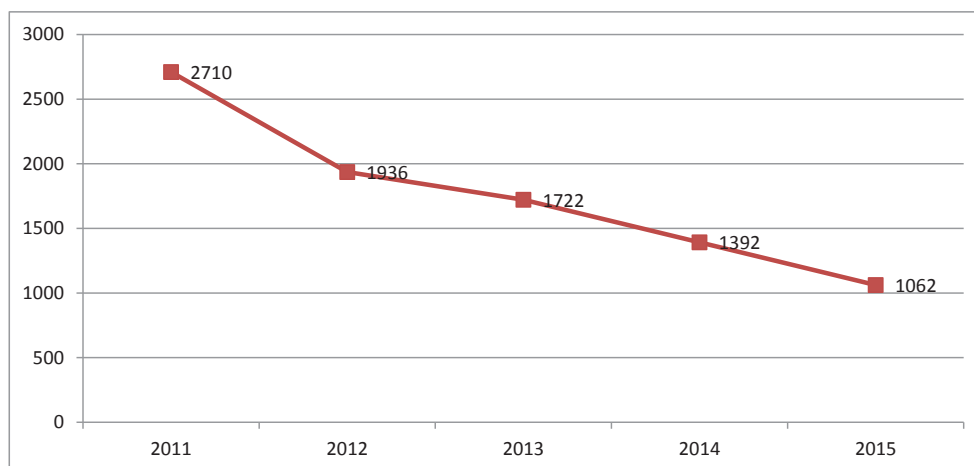


Рис. 1. Динаміка кількості укладених страхових договорів протягом 2011–2015 рр.

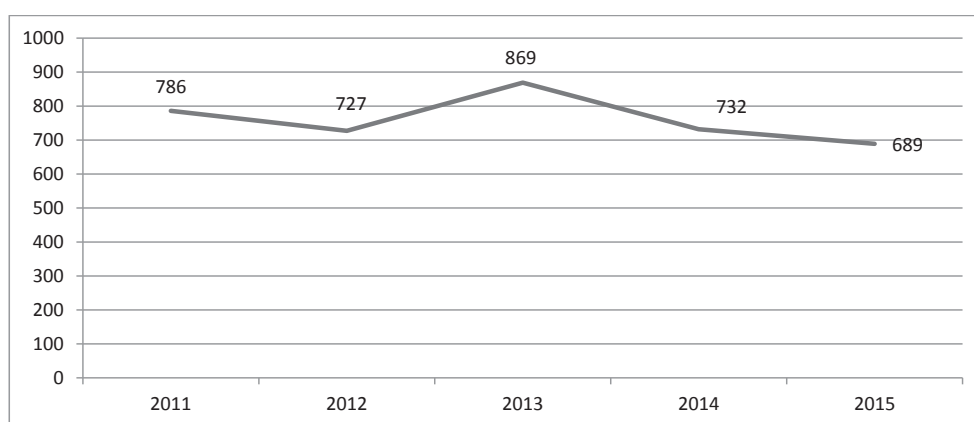


Рис. 2. Динаміка застрахованої площі протягом 2011–2015 рр.

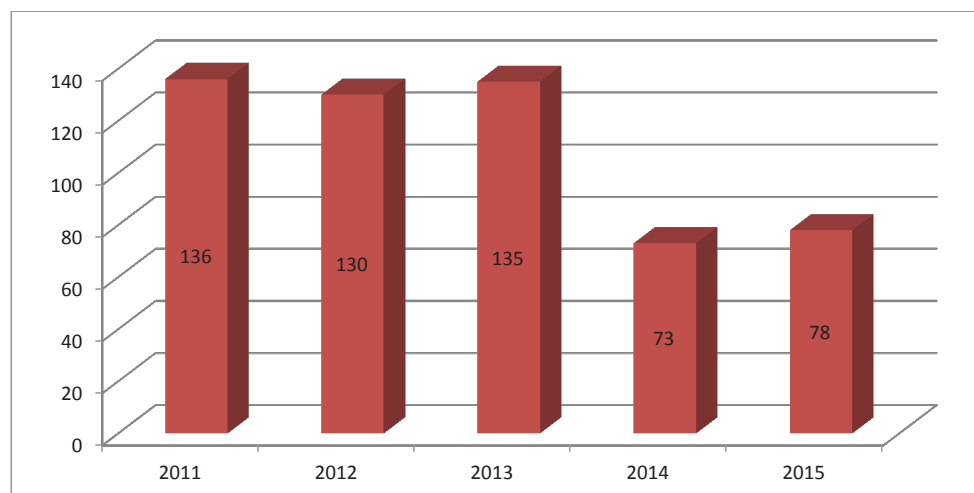


Рис. 3 Динаміка зібраних премій протягом 2011–2015 рр.

цього ризику). Динаміку зібраних премій зображено на рис. 3 [11].

Дані рис. 3 свідчать про зменшення кількості зібраних премій, що спричинено зменшенням кількості укладених страхових договорів та відображенням інфляційних та девальваційних процесів.

У масштабах усієї країни та за наявності значної кількості господарств, які беруть участь у процесі страхування, вдається створити таку систему страхування, яка дає змогу мінімізувати негативний вплив різних ризиків і в такий спосіб забезпечити стабільність доходів виробника. Іншими словами,

завдяки використанню страхових механізмів забезпечується стійкість усього циклу сільськогосподарського виробництва.

Висновки. Отже, слід зробити висновки, що страхування ризиків іпотечного кредитування сільськогосподарства в країні може мати великий позитивний соціальний вплив, адже якщо підприємства сільськогосподарства будуть впевнені в тому, що у разі часткової або повної втрати врожаю вони можуть розраховувати на відповідну компенсацію, то зможуть продовжувати займатися сільськогосподарським бізнесом. Це сприятиме збереженню робочих місць, зниженню міграції сільського населення та поліпшенню соціальної структури суспільства.

Вирішення проблем, що стримують розвиток іпотечного кредитування сільськогосподарства, вимагає стандартизації системи страхування іпотечних ризиків, створення державної системи підтримки учасників іпотечного кредитування.

Отже, запобігти негативному впливу чинників ризику повністю неможливо, однак маємо враховувати їх у банківській діяльності та вживати відповідних заходів для своєчасної адаптації і нейтралізації їхньої дії. Загострення конкуренції, фінансова

лібералізація і диверсифікованість ринків ставлять перед банками нові проблеми, які сприяють появі нових ризиків.

Також важливим аспектом зменшення ризиків іпотечного кредитування є політика кредитної установи та держави в галузі іпотечних стандартів, спрямована на створення потенційно безризикових активів. Саме цей момент є ключовим для нового комплексу процесів у фінансовій сфері, особливо сільськогосподарства. Однак сучасний стан банківської системи країни, нормативно-правової бази, економіки сільськогосподарства та інші фактори, такі як відсутність ринку земель сільськогосподарського призначення як об'єкта нерухомості, недостатня державна підтримка проекту земельно-іпотечного кредитування, відсутність відповідної інфраструктури іпотечного кредитування, нерівномірний соціально-економічний розвиток регіонів, стримують розвиток іпотеки земель сільськогосподарського призначення.

Подальшого вивчення потребують окремі елементи системи іпотечного кредитування сільськогосподарства в умовах сталого розвитку як повноправної складової фінансово-банківського сектору України.

Список літератури:

1. Гнатівський Б.М. Іпотечний кредит в Україні: ризики та методи управління ними / Б.М. Гнатівський // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. IV. – С. 96–99.
2. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні: інформаційно-аналітичні матеріали / за заг. ред. О.І. Кіреєва. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, 2004. – 104 с.
3. Мельнічук Н.О. Ризики іпотечного кредитування та особливості їх прояву в Україні / Н.О. Мельнічук // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. – Вип. 1/2. – С. 120–123.
4. Нікшич С.М. Ризики іпотечного кредитування / С.М. Нікшич, П. Малолепши // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – Т.3. – С. 168–171.
5. Останкова Л.А. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками : [навч. посіб.] / Л.А. Останкова, Н.Ю. Шевченко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
6. Пікус Р.В. Страхування ризиків іпотечного кредитування в Україні : [монографія] / Р.В. Пікус, Г.Ю. Тлуста. – К. : Логос, 2012. – 191 с.
7. Правдюк Н.Л. Довгострокове іпотечне кредитування в аграрній сфері економіки: можливості та ризики / Н.Л. Правдюк // Економіка АПК. – 2011. – № 11. – С. 51–55.
8. Ходаківська М.Ю. Ризики іпотечного кредитування: теоретичний аспект управління / М.Ю. Ходаківська // Управління розвитком. – 2012. – № 14 (135). – С. 106–108.
9. Холодна Ю.Є. Мінімізація ризиків іпотечного кредитування в сучасних умовах / Ю.Є. Холодна // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Вип. 17. – Ч. 4. – С. 122–127.
10. Агросстрахування як інструмент управління ризиками в сільському господарстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uaip.com.ua/2016/rinok-agrostrakhuvannya-ukra%D1%97ni-v-2016-and>.
11. Ринок агросстрахування України: фокус на 2014–2016 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://forinsurer.com/files/file00564.pdf>.
12. Dahl R.P. Discussion: Measuring Risk in Farm Mortgage Lending / R.P. Dahl [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://academic.oup.com/ajae/article-abstract/37/5/963/236568/Discussion-Measuring-Risk-in-Farm-Mortgage-Lending?redirectedFrom=fulltext>.

Полчанов А.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Житомирський державний технологічний університет

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВИ

Полчанов А.Ю. Система показників оцінки фінансового потенціалу держави. Статтю присвячено актуальним питанням розкриття економічного змісту та можливостей використання показників оцінки фінансового потенціалу держави. Актуальність теми визначається необхідністю удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення управління фінансовим потенціалом держави. Результати критичного аналізу публікацій з обраної тематики дали змогу розмежувати показники оцінки фінансового потенціалу за двома групами: показниками стану та показниками ефективності використання. Визначено, що фінансовий потенціал держави оцінюють на основі загального обсягу ВВП як суму фінансового потенціалу його складників, а також як добуток певних фінансових ресурсів на коригуючі коефіцієнти. Сформовано систему показників для оцінки стану та ефективності використання фінансового потенціалу держави у розрізі його складників. Не залишилася поза увагою дослідження можливості використання індикаторів фінансової безпеки для оцінки фінансового потенціалу держави.

Ключові слова: показники оцінки, фінансова безпека, фінансові ресурси, фінансовий потенціал.

Полчанов А.Ю. Система показателей оценки финансового потенциала государства. Статья посвящена актуальным вопросам раскрытия экономического содержания и возможностей использования показателей оценки финансового потенциала государства. Актуальность темы определяется необходимостью совершенствования информационно-аналитического обеспечения управления финансовым потенциалом государства. Результаты критического анализа публикаций по выбранной тематике позволили разграничить показатели оценки финансового потенциала по двум группам: показателей состояния и показателей эффективности использования. Определено, что финансовый потенциал государства оценивают на основе общего объема ВВП как сумму финансового потенциала его составляющих, а также как произведение определенных финансовых ресурсов на корректирующие коэффициенты. Сформирована система показателей для оценки состояния и эффективности использования финансового потенциала государства в разрезе его составляющих. Не осталась без внимания исследования возможности использования индикаторов финансовой безопасности для оценки финансового потенциала государства.

Ключевые слова: показатели оценки, финансовая безопасность, финансовые ресурсы, финансовый потенциал.

Polchanov A.Yu. A system of indicators to measure financial potential of the country. This article is devoted to relevant issues of disclose the economic essence and opportunities of using the indicators to measure the financial potential of the country. The relevance of the topic depends on the need to improve information and analytical support of the management of country's financial potential. Results of the critical review of the publications in this field helped to delimit the indicators to measure the financial potential of the country in two groups: indicators of state and effectiveness indicators. Author has defined that financial potential of the country has been assessed on the base of total amount of GDP, sum of financial potential of its elements, and as product of certain types of financial recourses and correction coefficients. System of indicators to measure the state and effectiveness of financial potential of the country in the context of components has been formed in the paper. Possibility of using the indicator of financial security for the purpose of assessment country's financial potential has not been left without attention.

Key words: indicators of assessment; financial security; financial potential; financial recourses.

Постановка проблеми. Відновлення національної економіки від наслідків глобальних криз, структурних трансформацій, військових конфліктів є неможливим без ефективного управління фінансовим потенціалом держави, що виступає основою для розроблення комплексу заходів, спрямованих на досягнення довгострокових економічних цілей суспільства, таких як збільшення обсягів виробництва, підвищення продуктивності праці, зниження рівня безробіття. З огляду

на це, важливим є формування системи показників оцінки фінансового потенціалу держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки фінансового потенціалу держави знайшло відображення у роботах багатьох вітчизняних науковців, зокрема В.Г. Боронос [7], О.В. Портної [10], С.С. Шумської [12] та ін. Водночас різноманіття підходів до вирішення окресленого питання зумовило необхідність критичного перегляду відпо-

відних напрацювань та їх узагальнення для потреб практичної оцінки фінансового потенціалу України.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація наявних підходів до оцінки фінансового потенціалу держави та його складників, а також формування узагальненої системи показників такої оцінки як основи інформаційно-аналітичного забезпечення управління фінансовим потенціалом.

Виклад основних результатів. Для побудови такої системи показників необхідне дотримання певних вимог. На думку О.В. Портної [10, с. 322], такими є повнота (введення додаткових індикаторів не повинно змінювати результат оцінки фінансового потенціалу країни на відміну від виключення одного індикатора з обраної множини); мінімальність (оцінка фінансового потенціалу має здійснюватися з використанням мінімально необхідної кількості індикаторів); змістовність (кожен індикатор повинен відображати певну змістовну сторону фінансового потенціалу); вимірність (кожен індикатор повинен мати кількісну міру, що характеризує ступінь розвитку окремого аспекту сукупного фінансового потенціалу країни); системність (необхідність урахування усіх можливих взаємозв'язків і взаємозалежностей усіх складників фінансового потенціалу держави, його загальний обсяг та ВВП).

На нашу думку, до цього переліку можна додати такі вимоги, як порівнюваність (можливість зіставити індикатори різних країн за різні періоди для виявлення глобальних та регіональних тенденцій) та публічність (відкритий доступ до методик розрахунку індикаторів та їх значень для обмеження можливості маніпулювання показниками).

Аналіз публікацій щодо показників оцінки фінансового потенціалу держави [6–8; 10–12] дав змогу зробити висновок, що їх доцільно розмежувати на дві групи: показники стану фінансового потенціалу та показники ефективності використання фінансового потенціалу (рис. 1).

До першої групи доцільно включити показники, що використовуються дослідниками для визначення стану фінансового потенціалу держави. Для розкриття алгоритмів розрахунку наявні підходи було формалізовано у вигляді рівнянь:

1) відповідно до першого підходу фінансовий потенціал держави ($FP_{country}$) визначається як арифметична сума фінансових потенціалів його складників (як правило, використовується ресурсний підхід):

$$FP_{country} = FP_1 + FP_2 + \dots + FP_n, \quad (1)$$

де $FP_1 \dots FP_n$ – складники фінансового потенціалу.

Слід зазначити, що плюралізм думок щодо визначення складників фінансового потенціалу ускладнює можливість узагальнення показників оцінки фінансового потенціалу в межах цього підходу.

Абсолютна більшість дослідників до складу фінансового потенціалу держави включає фінансовий потенціал підприємств та фінансовий потенціал населення, однак методики розрахунку цих складників різняться;

2) згідно з другим підходом, фінансовий потенціал держави ($FP_{country}$) визначається як добуток певних фінансових ресурсів на коригуючі коефіцієнти:

$$FP_{country} = FR \cdot k_1 \cdot k_2 \cdot \dots \cdot k_n, \quad (2)$$

де FR – обсяг фінансових ресурсів, а $k_1, k_2 \dots k_n$ – відповідні коефіцієнти.



Рис. 1. Узагальнення підходів до визначення показників оцінки фінансового потенціалу держави

Наприклад, О.В. Белов пропонує так визначати фінансовий потенціал держави [6, с. 220]:

$$FP_{country} = FR_{state} \cdot k_{opportunity} \cdot k_{external}, \quad (3)$$

де FR_{state} – обсяг фінансових ресурсів країни, а $k_{opportunity}$ – коефіцієнт можливостей, що характеризує ступінь розвитку умов для реалізації фінансових ресурсів, $k_{external}$ – коефіцієнт залучення зовнішнього потенціалу для реалізації цілей країни.

Свою чергою, Т.В. Клименко [8, с. 15] пропонує таку формулу:

$$FP_{country} = (MB + R_{non-bank}) \cdot (M + A), \quad (4)$$

де MB – грошова база, $R_{non-bank}$ – ресурси небанківських кредитно-фінансових установ, M – банківський мультиплікатор, A – коефіцієнт депозитно-кредитної активності кредитно-фінансових установ.

Тобто в межах цього підходу дослідники намагаються зіставити наявні фінансові ресурси держави з наявними можливостями для досягнення цілей фінансової політики;

3) третій підхід базується на ідеї, висвітленій у дисертації В.Г. Боронос, про те, що такий показник, як ВВП, «достатньо повною мірою міг би охарактеризувати фінансовий потенціал або принаймні його основну частину» [7, с. 207], що може бути представлений так:

$$FP_{country} = f(GDP), \quad (5)$$

де GDP – це валовий внутрішній продукт.

Окрім того, після вибору того чи іншого показника важливо вказувати джерело вхідних даних для

проведення розрахунків, що дасть змогу попередити можливі маніпуляції з інформацією.

Критично оцінивши наведені підходи, пропонуємо такі показники для оцінки стану фінансового потенціалу держави у розрізі складників та макроекономічної основи для його розвитку (рис. 2).

Щодо показників ефективності, то до цієї групи ми віднесли показники, що пропонуються академічним середовищем для аналізу результативності руху фінансових ресурсів в економічній системі.

На думку О.В. Портної [10, с. 322], такими індикаторами можуть бути співвідношення між фінансовим потенціалом та ВВП; співвідношення між фінансовим потенціалом та чисельністю населення; співвідношення між фінансовим потенціалом та чисельністю працюючого населення; динаміка вищезазначених показників.

Для оцінки рівня використання фінансового потенціалу В.Г. Боронос пропонує використати таку формулу [7, с. 207]:

$$R_{FP} = \frac{GDP_per_capita_t}{GDP_per_capita_n}, \quad (6)$$

де R_{FP} – рівень використання фінансового потенціалу, $GDP_per_capita_t$ – ВВП на душу населення в країні, що аналізується, $GDP_per_capita_n$ – ВВП на душу населення в країні, що найбільш близькі до країни, що аналізується, за соціально-економічними та географічними умовами.

Виходячи з розрахунків, зроблених автором, до таких країн було віднесено Росію, Угорщину та Польщу.

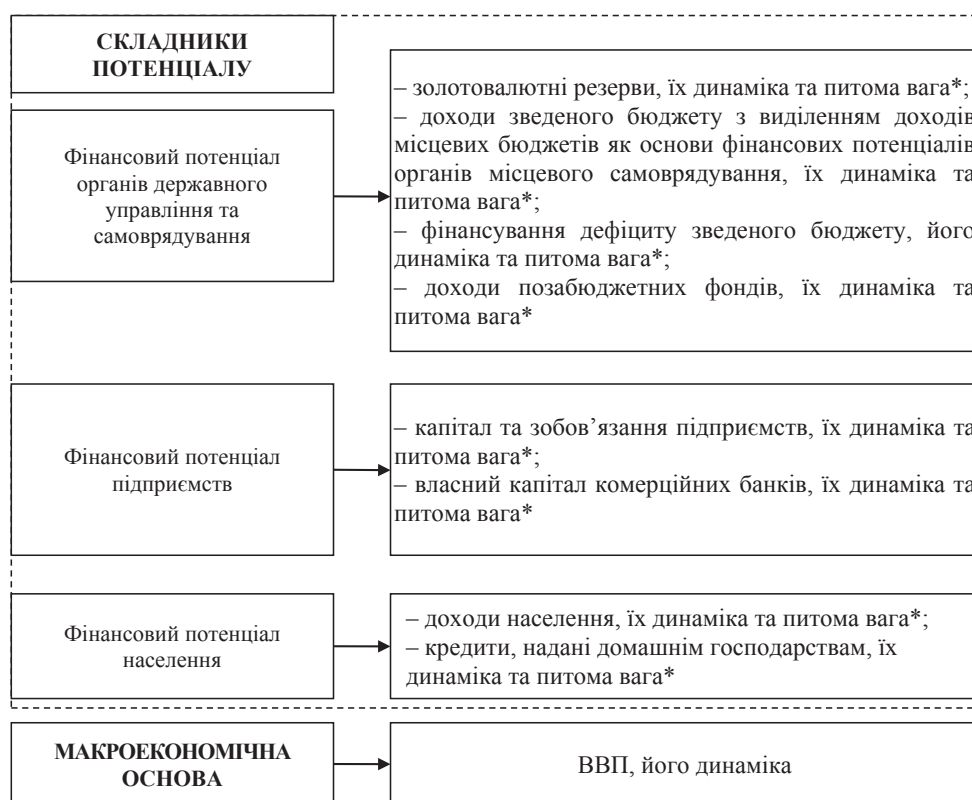


Рис. 2. Показники оцінки стану фінансового потенціалу держави

* Питома вага у фінансовому потенціалі держави відповідного складника

При цьому ефективним можна вважати використання фінансового потенціалу, якщо значення даного коефіцієнта є більшим за 1.

Оскільки офіційні дані щодо значень ВВП на душу населення не враховують тіньового сектору економіки, науковець обґрунтовує необхідність використання коригуючого коефіцієнта (обернено пропорційний до частки тіньової економіки у ВВП) на основі економетричних досліджень у цій галузі. Така ідея є досить перспективною, водночас якщо виходити з припущення про прямий лінійний зв'язок між рівнем використання фінансового потенціалу та значенням ВВП на душу населення, що враховує рівень тінізації економіки, то більш доцільним є такий підхід:

$$R_{fp} = \frac{GDP_per_capita_i \cdot (1 + k_i)}{GDP_per_capita_n \cdot (1 + k_n)}, \quad (7)$$

де k_i та k_n – частки тіньових економік у країні, що аналізується, та в середньому по групі країн-аналогів відповідно.

Існує думка [11, с. 196] про можливість використання для оцінки фінансового потенціалу держави показників, що використовуються для оцінки рівня економічної безпеки. Йдеться про Методичні рекомендації розрахунку рівня економічної безпеки України, розроблені Міністерством економічного розвитку і торгівлі [9], що нараховує значну кількість індикаторів, але які саме з них слід використовувати, залишається незрозумілим.

Виходячи з того, що фінансовий потенціал є базою для розроблення та реалізації фінансової політики, яка, своєю чергою, спрямована на захист національних інтересів у сфері фінансів, для оцінки фінансового потенціалу держави найбільш доцільним є використання тих показників, які стосуються оцінки рівня саме фінансової безпеки, оминаючи при цьому зовнішньоекономічну, інвестиційно-інноваційну, продовольчу та інші складники економічної безпеки.

Серед 32 індикаторів ми обрали ті, що дають можливість найбільш повно відобразити рівень

забезпеченості національної фінансової безпеки як одного із критеріїв ефективності використання фінансового потенціалу держави.

Використання шкали оцінювання розрахованих індикаторів фінансової безпеки дасть можливість порівняти фактичне значення кожного показника з оптимальним або критичним, і такий розрив можна використати як кількісну оцінку невикористаних можливостей (табл. 1).

У цілому для оцінки ефективності використання фінансового потенціалу держави запропоновано використати такі показники (рис. 3).

До показників було також включено ті, що характеризують доступ до фінансових ресурсів та насиченість ними економіки. На нашу думку, такими є:

1) рівень монетизації економіки (відношення грошового агрегату М3 до ВВП). За підрахунками аналітиків МВФ, у країнах із низьким та середнім рівнями доходу спостерігається суттєвий взаємозв'язок між насиченістю економіки грошима та економічним зростанням [4], водночас використання такого інструменту має узгоджуватися з успішністю реформ у фінансовому секторі та структурою виробництва [1; 5];

2) процентні ставки за кредитами, зниження яких може бути наслідком збільшення рівня монетизації економіки. Вартість залучення капіталу можна вважати однією з ключових кількісних характеристик фінансових можливостей економічних суб'єктів;

3) рівень кредитування економіки фінансовим сектором (відношення кредитів, виданих фінансовими інститутами, до ВВП), що, відповідно до досліджень, проведених на прикладі країн Центральної та Східної Європи [2; 3], може мати суттєвий вплив на зростання ключових макроекономічних показників.

Висновки. Наукові роботи з питань оцінки фінансового потенціалу характеризуються суттєвими розбіжностями викладених поглядів їх авторів у вирішенні зазначеної проблеми, а відсутність усталеного підходу ускладнює формування бази інформаційно-аналітичного забезпечення управління фінансовим потенціалом.

Таблиця 1

Оптимальні та критичні значення окремих індикаторів фінансової безпеки

№ з/п	Індикатор	Оптимальне значення	Критичне значення
1	відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	[-2;3]	$(-\infty; -6] \cup [10; +\infty)$
2	рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	28	$[0; 18] \cup [37; +\infty)$
3	відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, %	20	$[60; +\infty)$
4	валові міжнародні резерви України, місяців імпорту	5	$[0; 1,5]$
5	рівень проникнення страхування (страхові премії до ВВП), %	8	$[0; 1]$
6	рівень капіталізації лістингових компаній, %ВВП	[70;90]	$[0; 15] \cup [150; +\infty)$
7	частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, %	2	$[7; +\infty)$
8	частка споживчих кредитів, наданих домогосподарствам, у загальній структурі кредитів, наданих резидентам	5	$[0; 1] \cup [21; +\infty)$

Джерело: побудовано на основі [9]



Рис. 3. Показники оцінки ефективності використання фінансового потенціалу держави

У статті було критично вивчено та визначено основні показники, необхідні для оцінки фінансового потенціалу, що були розмежовані у дві групи: показники оцінки стану та ефективності використання потенціалу, які в подальшому були деталізовані на рівні

кожного зі складників потенціалу. Це дало можливість сформулювати передумови для проведення кількісної оцінки фінансового потенціалу України та вдосконалення механізму управління фінансовим потенціалом, із цим і пов'язані подальші дослідження.

Список літератури:

1. Domashchenko D.V. Correlation between Economic Growth, Oil Prices and the Level of Monetization of Economy in Oil and Gas Exporting Countries: Challenges for Russia / D.V. Domashchenko // Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast. – 2016. – №. 1. – С. 96–107 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://esc.vscs.ac.ru/article/1782/full?_lang=en.
2. Filip B.F. Economic growth and impact factors in countries of Central and Eastern Europe / B.F. Filip // Ecoforum Journal. – 2015. – Т. 4. – №. 2. – Р. 136–141 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecoforumjournal.ro/index.php/eco/article/view/199/124>.
3. Goliuk V. The impact of monetary and non-monetary factors on GDP dynamics of the Visegrád Group countries / V. Goliuk // World Scientific News. – 2016. – Т. 57. – С. 267–281 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://psjd.icm.edu.pl/psjd/element/bwmeta1.element.psjd-f5941571-6429-4fb4-9350-eae25f9fe83a/c/WSN_57_2016_267-281.pdf.
4. Kinoshita M.N. Monetization in Low-and Middle-Income Countries / M.N. Kinoshita, M.C. McLoughlin // International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/Monetization-in-Low-and-Middle-Income-Countries-26010>.
5. VoxCheck Николая Азарова. Имеет ли смысл предложение бывшего премьера увеличить предложение денег [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://voxukraine.org/2016/08/30/voxcheck-mykoly-azarova-emituy-ce-ru/>.
6. Белов О.В. Фінансовий потенціал економічних систем: аналіз підходів до його оцінки / О.В. Белов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://elibrary.ru/download/elibrary_25488896_96449715.pdf.
7. Боронос В.Г. Фінансовий потенціал території у державній фінансовій політиці: методологія і практика управління : дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.08 / В.Г. Боронос ; ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми, 2012. – 449 с.

8. Клименко Т.В. Підвищення ефективності формування фінансового потенціалу регіону : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.10.01 / Т.В. Клименко ; Ін-т економіко-правових досліджень НАН України. – Донецьк, 2003. – 21 с.
9. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Президента України № 1277 від 29.10.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html.
10. Портна О.В. Індикатори сукупного фінансового потенціалу України / О.В. Портна // Бізнес Інформ. – 2015. – № 9. – С. 320–324.
11. Трусова Н.В. Методологічні засади оцінювання фінансового потенціалу підприємств сільського господарства / Н.В. Трусова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 7 (3). – С. 193–197.
12. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки / С.С. Шумська // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 55–64.

УДК. 336.77:631.11

Сороківська З.К., к.е.н,
доцент кафедри банківської справи
Тернопільський національний економічний університет
Метлушко О.В., к.е.н,
доцент кафедри банківської справи
Тернопільський національний економічний університет

СУЧАСНІ ВЕКТОРИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Сороківська З.К., Метлушко О.В. Сучасні вектори банківського кредитування агропромислового комплексу. У статті висвітлено особливості кредитування банківськими установами аграрних виробників. Проаналізовано сучасні тенденції, які мають місце в забезпеченні аграрних виробників кредитними ресурсами. Визначено загальні риси кредитних продуктів у цій галузі. Розкрито основні фактори, що гальмують подальший розвиток кредитних взаємовідносин між банками та аграрними виробниками. Запропоновано шляхи активізації кредитування банками агропромислового комплексу.

Ключові слова: аграрні виробники, кредитні ресурси, банківські установи, банківське кредитування, відсоткові ставки.

Сорокивская З.К., Метлушко О.В. Современные векторы банковского кредитования агропромышленного комплекса. В статье освещены особенности кредитования банковскими учреждениями аграрных производителей. Проанализированы современные тенденции, которые имеют место в обеспечении аграрных производителей кредитными ресурсами. Определены общие черты кредитных продуктов в данной области. Раскрыты основные факторы, тормозящие дальнейшее развитие кредитных взаимоотношений между банками и аграрными производителями. Предложены пути активизации кредитования банками агропромышленного комплекса.

Ключевые слова: аграрные производители, кредитные ресурсы, банковские учреждения, банковское кредитование, процентные ставки.

Sorokivska Z.K., Metlushko O.V. Modern vectors of bank lending to the agro-industrial complex. The article highlights the features of lending to banking institutions of agricultural producers. The modern tendencies, which take place in providing of agricultural producers with credit resources, are analyzed. The general features of credit products in this field are determined. The main factors hindering further development of credit relations between banks and agrarian producers are revealed. The ways of activation of lending to banks of agro-industrial complex are offered.

Key words: agricultural producers, credit resources, banking institutions, bank lending, interest rates.

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс у сучасних умовах є одним із найбільш перспективних секторів української економіки, і потрібно лише створити відповідні умови для його розвитку. Потенціал аграрного ринку оцінюється в десятках

мільярдів доларів. Для подальшого стимулювання економічного зростання в Україні необхідно відійти від сировинного типу економіки і максимально забезпечувати створення доданої вартості в країні. Саме високу додану вартість і має аграрний ринок. Разом

із тим, це та галузь, яка нині має значну зношеність матеріально-технічної бази, гостро потребує значних фінансових ресурсів для стабільного ведення аграрними виробниками господарської діяльності, відчуває брак інвестиційних коштів. А це є тими перешкодами, які не дають рентабельно розвиватися даному сектору економіки, сприяти конкурентоспроможності національної продукції на зовнішніх ринках та зниженню її собівартості. Для забезпечення ефективного функціонування агропромислового комплексу країни необхідними є формування та розвиток ефективної системи кредитного обслуговування. У цій системі важливе місце відводиться саме банківським установам, які відіграють важливу роль у стимулюванні економічного зростання економіки, адже банківські кредити є найбільш доступним джерелом фінансування потреб сільгоспвиробників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем забезпечення аграрного комплексу банківськими кредитними ресурсами приділили увагу такі вчені, як: С.В. Башлай, Р.М. Безус, О. Гудзь, М. Дем'яненко, А. Ісаян, Р. Слав'юк, М. Малік, П. Лайко, П. Саблук, В. О. Паламарчук та ін.

Незважаючи на значні напрацювання щодо дослідження кредитування банківськими установами аграрних виробників, виникає об'єктивна необхідність подальшого дослідження цього процесу, яка пов'язана з незначними обсягами кредитів, спрямованих у дану галузь, а також із наявністю проблем у умовах фінансової нестабільності.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасних тенденцій, які мають місце під час кредитування банківськими установами аграрних виробників, виявлення проблем, які стоять на заваді подальшому розвитку та активізації їхнього кредитного обслуговування.

Виклад основних результатів. Вітчизняна банківська система через запровадження прогресивних механізмів кредитування аграрних підприємств відіграє важливу роль у безперервності відтворювального процесу і розвитку підприємницької діяльності в АПК. Об'єктивна необхідність використання кредитних відносин в аграрній сфері економіки пов'язана з особливостями сільськогосподарського виробництва, нерівномірністю руху обігових коштів підприємств, значними відхиленнями потреби в оборотних коштах, від їхньої фактичної наявності.

Під банківським кредитуванням аграрних підприємств слід розуміти економічні відносини з приводу забезпечення аграрних підприємств пріоритетним джерелом фінансування на умовах зворотності, платності, забезпеченості, строковості та цільового використання, що супроводжуються специфічними особливостями, притаманними аграрним підприємствам. Такими особливостями є:

- відносна іммобільність ресурсів, яка полягає у тому, що ця галузь не бере повної участі у формуванні середньої норми прибутку між галузями;

- до сільського господарства на відміну від промисловості залучено не три, а чотири ресурси: основний і оборотний капітали, робоча сила і земля, при цьому земля у сільському господарстві – головний засіб виробництва, тоді як в інших галузях є лише просторовим базисом. Як основний засіб виробництва земля вимагає свого відтворення на розширеній основі, що породжує низку специфічних проблем, пов'язаних зі збереженням і підвищенням родючості ґрунту, які повинні вирішувати аграрні підприємства;

- високий ризик пов'язаний із тим, що в сільському господарстві економічні процеси відтворення тісно переплітаються з природними. Крім того, підвищений ризик виникає й через наявність невизначеності на момент прийняття рішень, що може спричинити настання у зв'язку із цим небажаних для суб'єктів наслідків його дій;

- висока залежність від ґрунтово-кліматичних умов, що безпосередньо позначається на результатах господарської діяльності підприємств і, як наслідок, має істотну диференціацію рівнів їх економічного розвитку;

- неспівпадіння робочого періоду (час безпосереднього використання живої й уречевленої праці) з періодом виробництва (час від початку виробництва до одержання готової продукції), що, відповідно, зумовлює сезонність виробництва, яка проявляється в нерівномірному, переривчастому використанні робочої сили і засобів виробництва, в нерівномірному надходженні продукції і доходів протягом року;

- необхідність створення значних страхових резервів і запасів, пов'язаних із невизначеністю, залежністю від природних факторів;

- невисока інвестиційна привабливість порівняно з іншими галузями економіки [1, с. 9].

Особливою ознакою сільського господарства, що зумовлює зростання ролі банківського кредитування, є його висока кредитоміскість. Ураховуючи всі особливості функціонування підприємств агропромислового комплексу слід відзначити, що вони не можуть нормально розвиватися без залучення зі сторони додаткових фінансових ресурсів, насамперед у формі кредитів, як короткострокових, так і довгострокових, що дасть можливість забезпечити нормальні умови функціонування, адже в агропромисловому комплексі загалом існує великий сезонний розрив між вкладеннями оборотного капіталу й отриманням доходів. Аграрні підприємства повинні володіти значними коштами для покриття своїх сезонних витрат. Покривати ці витрати можна за рахунок власних коштів, які вилучаються з обігу на тривалий період часу, що є економічно не обґрунтовано, або ж використовувати для цього позичені кошти, тобто кредити.

Банківські кредити не відіграють сьогодні належної ролі у фінансуванні аграрного виробни-

цтва. Досить вагомою залишається частка самофінансування даної галузі. За даними Держкомстату України, кредити становлять 13% у забезпеченні фінансування потреб агропромислових підприємств, 36% – власні оборотні кошти, 4% – кошти держбюджету, 47% – дефіцит коштів. Таким чином, ми бачимо що агропромисловий комплекс потребує збільшення фінансування за рахунок кредитування банківськими установами.

Незважаючи на кризову ситуацію в сільському господарстві України, зокрема на низьку оснащеність матеріально технічними засобами, на протязі останніх шести років у структурі ВВП ця галузь становить стабільну частку: у 2010 р. доходи від діяльності сільськогосподарського комплексу становили 7,44% (80,385 млн. грн.), а у 2016 р. – 11,63% (277,197 млн. грн.). Однак, незважаючи на ріст економічних показників, частка ВВП галузі за ці роки збільшилася на 4,19% (196,812 млн. грн.), а доходи самої галузі без прив'язки до ВВП країни збільшилися майже утричі, не було враховано інфляційний характер [2].

За період з 2014–2016 рр. різко зріс ВВП – із 1 586 915 млн. грн. до 2 383 182 млн. грн., проте частка ВВП сільськогосподарського сектору залишилася в межах стабільної похибки. У 2016 р. частка сільського господарства у ВВП становила 18%. Отже, фінансувалися та розвивалися інші галузі, що залишило позаду сільське господарство [3].

До 2008 р. в Україні спостерігається тенденція до зростання обсягів залучення сільськогосподарськими виробниками кредитних коштів банків. Проте світова економічна криза 2008–2009 рр. негативно вплинула на розвиток кредитних відносин в агропромисловому комплексі України (табл. 1).

Парадоксальною є ситуація ще й тому, що якщо в період кризи загальний обсяг кредитів зменшився у 2009 р. з 724,2 млрд. грн. до 703,5 млрд. грн. (тобто на 2,9%), то обсяг кредитування аграрної сфери зменшився з 20,1 млрд. грн. до 5,8 млрд. грн. (або на 71,1%) [5, с. 61].

Різке зменшення обсягів кредитування аграрної сфери у цей період було зумовлене погіршенням загалом економічної ситуації в країні, що знайшло відображення у зростанні дефіциту бюджету, розвитку інфляційних процесів, зростанні процентних ставок за кредитами, неплатежі підприємств. До того ж різке падіння цін на сільськогосподарську продукцію призвело до значного погіршення фінансового

стану аграрних підприємств. Сільськогосподарські товаровиробники втратили канали збуту своєї продукції та придбання матеріально-технічних засобів, понад 90% яких визнано зношеними та потребують негайної заміни. В умовах кризи знизилася й купівельна спроможність населення, що негативно позначилося на результатах господарської діяльності аграрних виробників. У результаті відбулося порушення обороту фінансових ресурсів сільського господарства за усіма основними напрямками: отримання виручки від реалізації виробленої продукції, залучення в галузь кредитів та інвестицій на комерційних засадах, отримання державної фінансової підтримки [6, с. 28].

Починаючи з 2010 р. і до 2013 р. прослідковується тенденція до зростання обсягів кредитування до 14,2 млрд. грн. Таким чином, за даними табл. 1 ми можемо стверджувати, що процес кредитування аграрного комплексу в Україні має нестійкий характер, не набув стабільної тенденції і має циклічний характер.

За даними Міністерства аграрної політики України, у 2015 р. сільгоспвиробниками було залучено кредитів на суму 13,5 млрд. грн., тоді як, згідно з експертними розрахунками, галузь щорічно потребує 100 млрд. грн. Фінансування галузі з держбюджету залишається низьким, зокрема за напрямом «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі» у 2012 р. було передбачено 827,4 млн. грн., у 2013 р. – 96,8, у 2014 та 2015 рр. – лише по 5 млн. грн. Торік кошти, закладені за напрямками «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів» і «Державна підтримка галузі тваринництва» у сумі 300 млн. грн. та 250 млн. грн. відповідно, передбачалися як видатки розвитку [4].

За підсумками року фактично використано кошти в сумі 290,6 млн. грн., залишок – 9,4 млн. грн.

Спрямовані бюджетні кошти дали змогу здешевити кредити загальним обсягом 7,8 млрд. грн., у тому числі: 3,2 млрд. грн. – кредити, залучені в 2014 р., та 4,6 млрд. грн. – кредити, залучені в 2015 р.

Кредитні кошти були залучені підприємствами на:

- витрати в галузі рослинництва – понад 5,2 млрд. грн. (66,9%);
- витрати в галузі тваринництва – майже 2,3 млрд. грн. (28,9%);
- закупівлю молодняку сільськогосподарських тварин та птиці – 282,9 млн. грн. (3,6%);

Таблиця 1

Динаміка виданих кредитів сільськогосподарським виробникам України в 2007–2016 рр. [4]

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Залучено банківських кредитів сільськогосподарськими підприємствами, млрд. грн.	14,6	20,1	5,8	9,7	12	13	14,2	12,5	13,5	11,4
Валова продукція с/г виробників, млрд. грн.	74,4	101,4	96,2	94,1	121,1	113,1	111,5	118,1	123,6	127,9

– інші витрати – 48,9 млн. грн. (0,6%).

Загальна кількість підприємств, які скористалися у 2015 р. програмою, становила 630 підприємств, із них: 439 підприємств, які залучили кредити в 2015 р., та 338 підприємств, які залучили кредити в попередні роки (147 підприємств залучали кредити як у 2015 р., так і в 2014 р.) [4].

Наприкінці лютого 2017 р. кредити, видані сільськогосподарським компаніям, становили всього 50,9 млрд. грн., або 6,4% від усієї суми позик, отриманих підприємствами реального сектору.

Для порівняння: підприємствам оптової та роздрібної торгівлі банки видали 263,9 млрд. грн. кредитів, що є рекордним показником по системі. Другими за обсягами отриманих кредитів є підприємства переробної промисловості, яким було видано кредитів у сумі 201,3 млрд. грн. [7].

Проте обидві галузі відстають за динамікою зростання від сільського господарства. Переробна галузь має зростання на 3,6%, оптова торгівля – на 4%, тоді як сільське господарство досягло 6%.

Статистика свідчить, що в розвинутих країнах 70% обігових коштів на розвиток аграрного сектору формується за рахунок банківського кредитування, в Україні ж ця частка становить лише 20%. На це впливає низка об'єктивних факторів, які притаманні агропромисловому комплексу в Україні, зокрема це передусім збитковість галузі, відсутність ліквідної застави, висока ймовірність неповернення кредитів, недосконалість законодавчої бази.

Незважаючи на те що кредитування підприємств аграрної галузі в Україні супроводжується великою кількістю перепон і труднощів, цей напрям банківськими установами визнається як один із перспективних. Так, вітчизняне сільське господарство впродовж останніх двох років виробляє понад 10% ВВП та нині забезпечує понад 40% валютної виручки України. До того ж відбувається зростання частки кредитів сільського господарства в загальному портфелі кредитів юридичних осіб. Якщо за підсумками першого півріччя 2014 р. цей показник становив 7,1%, то за відповідний період 2016-го зріс до 7,3% [8, с. 45].

Нині активними кредиторами сільського господарства в Україні є АТ «Райффайзен Банк Аваль», «ПриватБанк», «ОТР БАНК», ПАТ «Державний ощадний банк України».

Найбільш прогресивними пропозиціями з боку банків для сільгоспвиробників є процедура вексельного фінансування, коли фінансується придбання товарів за допомогою авалювання векселів, лізингу, форвардних угод, акредитивних операцій. При цьому підприємцям надається можливість придбати товари у компанії, яка є партнером банку, на умовах відстрочки платежу, але сплативши при цьому в кілька разів меншу ціну за необхідне кредитування, ніж стандартна ставка за банківським кредитом. Такі пропозиції є у ПАТ «Райффайзен Банк Аваль».

По-перше, це придбання коштів захисту рослин у компанії «Баєр» із використанням векселів, які авалюються у ПАТ «Райффайзен Банк Аваль». У 2017 р. банк пропонує векселі під 1% за цією програмою. За 2016 р. «Райффайзен Банк Аваль» провалював векселі на суму 1,5 млрд. грн. По-друге, програми придбання сільгосптехніки у кредит на пільгових умовах для клієнтів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», що пропонуються спільно з компаніями «Астра», «Райз», «Техноторг» та іншими. Активно також використовується схема придбання сільськогосподарської техніки в лізинг через «Райффайзен Лізинг Аваль», що дає можливість оптимізувати структуру фінансування для підприємств. Частка кредитів, виданих агровиробникам у кредитному портфелі ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», становить близько 40%.

Особливу увагу банк приділяє розробленню спеціальних програм для фінансування інвестиційних потреб, спрощуючи агроклієнтам доступ до передової сільськогосподарської техніки та обладнання, проведення заходів з енергозбереження. Крім того, банк має партнерські програми з компанією John Deere, а також із виробниками інших брендів сільськогосподарської техніки: CLAAS, AGCO, KUHN, LEMKEN, CNH і BELARUS. Перспективним напрямом для аграрних виробників є запровадження програм фінансування спорудження елеваторних комплексів спільно з компаніями «Варіант Агро Буд» та «AGI – Адепт Комплект». Основною перевагою такого співробітництва є пільгове фінансування клієнтів терміном до п'яти років [9].

«ОТР Банк» переважно кредитує переважно середні та великі агрокомпанії. Проте зараз банк проводить спільний ІFC-проект «Агросвіт», який передбачає кредитування дрібних і середніх сільгоспвиробників [10].

Досить часто необхідною умовою отримання банківського кредиту підприємством АПК є обов'язкове використання пакету супровідних банківських послуг, до яких належать: відкриття поточного рахунку та переведення розрахунків повністю або частково в банк, що надає кредит, відкриття депозиту, зарплатний проект та ін.

Незважаючи на те що комерційні банки пропонують різноманітні кредитні продукти сільськогосподарським виробникам, можна виокремити спільні напрями, які їм притаманні: кредитування на поповнення обігових коштів – на придбання добрив, худоби, ремонт техніки, зарплату працівникам; кредитування на реалізацію інвестиційних проектів – для будівництва основних фондів, елеваторів, складів та обладнання для роботи приміщень за призначенням; кредити на придбання сільськогосподарської техніки.

Як правило, кредити по цих програмах видаються за відсоткової ставки від 20% до 30% річних, що є надзвичайно дорого для позичальників і невідно (табл. 2).

Таблиця 2

Рівень відсоткових ставок за кредитами, наданими аграрним виробникам у національній валюті [7]

Рік	Середня процентна ставка комерційних банків за надані кредити, %	Розмір компенсації процентних ставок із держбюджету України, %
2007	20	10
2008	18	9
2009	24	12
2010	27	15,37
2011	25	15,5
2012	24	15,25
2013	19	15,5
2014	23	16
2015	20,2	12,7
2016	18,4	50% від розміру облікової ставки НБУ

За даними табл. 2 можна зробити висновок, що в кредитуванні банками сільськогосподарських виробників намітилися тенденції до зменшення вартості кредитів починаючи з 2014 р. Найдорожчими кредити були в 2010 р. Найнижчим рівень відшкодувань відсоткових ставок з державного бюджету був у 2008 р. і становив 9%, найвищим – у 2014 р. – 16%. Починаючи з 2016 р. і на 2017 р. розмір відшкодувань встановлено у розмірі 50% від облікової ставки НБУ.

Під час кредитування аграріїв здебільшого переважають короткострокові кредити. Так, кредити на обігові цілі видаються, як правило, на термін до 18 місяців, і частка таких кредитів у кредитних портфелях банків становить приблизно 75–80%, а кредити на інвестиційні цілі видаються на термін до 84 місяців, і їхня частка становить 20–25%. Природно, що попит на обігові кредити є більшим, хоча й суми таких кредитів менші.

Загалом банки дуже обережно ставляться до довгострокових кредитів, про що свідчить малий асортимент інвестиційних програм. До основних причин гальмування динамічного зростання довгострокових кредитних вкладень необхідно віднести:

- нестабільний фінансовий стан аграрних підприємств;
- недостатнє правове регулювання відносин, пов'язаних із забезпеченням кредитів;
- високі відсоткові ставки [11, с. 67].

Здебільшого під час кредитування сільськогосподарських виробників банки у своїй стратегії орієнтуються на малих та середніх агровиробників, які за тривалий період співпраці зарекомендували себе як надійні позичальники. Основними критеріями під час видачі їм кредитів є:

- успішний досвід ведення діяльності не менш ніж два роки;
- позитивні кредитна історія і ділова репутація;
- компанії з чіткою стратегією розвитку і диверсифікованими ризиками, які мають декілька спеціалізацій.

Натомість великі агрохолдинги, які входять до рейтингу ТОП-50, не демонструють зростання

попиту на кредитні кошти. Це пов'язано з тим, що низка компаній або отримують кошти від закордонних фінансових установ, або ж не потребують додаткових коштів. Окрім того, є низка компаній, таких, наприклад, як «Мрія», які не справилися зі своїми борговими зобов'язаннями, мають негативну кредитну історію. У таких випадках банки не зацікавлені у співпраці з ними.

Загалом на розвиток кредитування банками аграрних виробників в Україні негативно впливає ціла низка факторів:

- складність в оперативному наданні кредитних коштів через територіальну віддаленість банку від фермерських господарств;
- бюрократичний чинник у роботі фінансових установ, які потребують занадто великих обсягів документації, щоб задовольнити заявку;
- проблема тінізації сільського господарства (оцінюється на рівні 20–40%);
- розмір податків і зміни в оподаткуванні;
- відсутність ринку землі та наявність ліквідної застави.

Сьогодні сталий розвиток аграрних підприємств та аграрного сектору економіки можна забезпечити переважно за рахунок банківського кредитування. Своєю чергою, для банків АПК є досить привабливою сферою, але через високу ризиковість банки неохоче вступають у відносини з аграріями, тому головним завданням на шляху до забезпечення ефективних відносин між банком та аграрними підприємствами є розроблення й упровадження взаємовигідних програм на умовах, які б забезпечили мінімізацію ризиків для банків та задовольнили попит аграрних підприємств.

Висновки. У сучасних умовах сільське господарство залишається стратегічно важливою для України галуззю, яка забезпечує продуктову безпеку країни. Це та галузь, стан якої прямо пропорційно залежить від обсягів коштів, вкладених у її розвиток. Нині банківські кредити є єдиним джерелом покриття потреби аграрних виробників у кредитних ресурсах. За їх допомогою відбувається балансу-

вання потреби в капіталі з наявними в його розпорядженні власними коштами.

Враховуючи сучасний стан та ті проблеми, які мають місце у кредитних взаєминах між банківськими установами та аграрними виробниками, можна виокремити такі шляхи їх удосконалення:

- розроблення законодавчої бази, на основі якої б забезпечувалося регулювання пільгового кредитування сільськогосподарських виробників;
- створення системи гарантування кредитування малих і середніх підприємств галузі;
- підвищення фінансової грамотності аграрних виробників;
- створення фонду рефінансування банків для кредитування малих виробників сільськогосподарської продукції;
- зниження вартості банківських кредитів для галузі;

– формування чіткої визначеності щодо ринку землі;

- розроблення нових програм кредитування аграрних виробників, які б максимально враховували специфіку їхньої діяльності;
- розроблення дієвого механізму кредитування аграрної галузі економіки;
- розвиток фінансових інструментів для залучення коштів у агропідприємства;
- створення належного законодавчого захисту кредиторів;
- створення земельного банку, який буде спеціалізуватися на кредитуванні фермерських підприємств.

Реалізація зазначених заходів стане підґрунтям подальшого розвитку та активізації банківського кредитування агропромислового комплексу країни.

Список літератури:

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : [підручник] / В. Г. Андрійчук ; 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2013. – 624 с.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Швець Ю.О. Фінансові аспекти державного забезпечення діяльності підприємств сільськогосподарського сектору / Ю.О. Швець, Н.П. Кулачок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5541>.
4. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua> 129.
5. Гудзь О.Є. Фінансово-кредитна інфраструктура аграрної сфери України / О.Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 59–63.
6. Безус Р.М. Особливості банківського фінансування аграрних підприємств / Р.М. Безус, А.В. Маніло // Агросвіт. – 2014. – № 1. – С. 27–30.
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
8. Маслак О. Бюджетування агровиробництва 2017 року / О. Маслак // Пропозиція. – 2016. – № 12. – С. 44–46.
9. Офіційний сайт ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aval.ua/ua/>.
10. Офіційний сайт ПАТ «ОТР Банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.otrbank.com.ua/>.
11. Ісаян А.М. Тенденції розвитку кредитування підприємств АПК банками України / А.М. Ісаян // Регіональна економіка. – 2012. – № 4. – С. 61–71.

Юдіна (Каламбет) С.В., д.е.н., професор,
завідувач кафедри «Фінанси та облік»
Дніпровський державний технічний університет
Лазько Т.Ф., магістр
Дніпровський державний технічний університет

СИСТЕМА ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Юдіна (Каламбет) С.В., Лазько Т.Ф. Система податкового менеджменту на підприємстві. Податковий менеджмент підприємства розглядається як складова частина фінансового менеджменту. Визначено, що зміст податкового менеджменту полягає у виробленні керуючих впливів, спрямованих на формування й рух фінансових ресурсів за заданих параметрів податкового середовища й ринкової кон'юнктури. Запропоновано концептуальну схему системи податкового менеджменту на підприємстві та структурну схему податкового менеджменту.

Ключові слова: податковий менеджмент, податкове навантаження, система податкового менеджменту, функції податкового менеджменту.

Юдіна (Каламбет) С.В., Лазько Т.Ф. Система налогового менеджмента на предприятии. Налоговый менеджмент предприятия рассматривается как составная часть финансового менеджмента. Определено, что содержание налогового менеджмента заключается в выработке управляющих воздействий, направленных на формирование и движение финансовых ресурсов при заданных параметрах налоговой среды и рыночной конъюнктуры. Предложены концептуальная схема системы налогового менеджмента на предприятии и структурная схема налогового менеджмента.

Ключевые слова: налоговый менеджмент, налоговая нагрузка, система налогового менеджмента, функции налогового менеджмента.

Yudina (Kalambet) S.V., Lazko T.F. The system of tax management at the enterprise. Tax management is considered an integral part of financial management. It is determined that the content of tax management is to develop management influences aimed at the formation and movement of financial resources with the given parameters of the tax environment and market conditions. The conceptual scheme of the tax management system at the enterprise and the structural scheme of tax management are offered.

Key words: tax management, tax burden, tax management system, functions of tax management.

Постановка проблеми. Податки є джерелом економічної самостійності держави, це обумовлює важливість проблеми управління потоками податкових платежів та їх стабілізації, яка тісно пов'язана із завданням активізації підприємницької діяльності й забезпечення ефективної діяльності суб'єктів господарювання.

Стабілізація економічної ситуації й зростання інтересу до розробки економічної стратегії й тактики підприємства обумовлюють необхідність визначення цілей і завдань податкової політики підприємства, виходячи як з оптимізації податкових платежів, так і з можливостей реалізації основних завдань господарської діяльності. Ефективність податкового менеджменту як складової частини системи управління підприємством визначається оптимізацією податкових параметрів його діяльності в поточному й стратегічному аспектах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Певною мірою питання вдосконалення й оптимізації податкової політики підприємства висвітлене в працях В. Гесця, А. Загороднього, К. Ковальчука, Д. Мельника, М. Скворцова [1; 2; 3]. Низка теоретичних питань оподаткування й управління податковими платежами висвітлена в працях І. Бланка,

В. Бурковського, О. Василика, В. Вишневецького, Ю. Воробйова, О. Данилова, С. Дзюби, Ю. Іванова, А. Єлісєєва, А. Соколовської, М. Чумаченко та інших вчених [4; 5; 7; 8]. Але їхні праці переважно містять аналіз окремих параметрів податкової системи або податкової політики підприємства без дослідження їх суттєвих зв'язків з результатами діяльності підприємств та можливостей податкового менеджменту.

Водночас залишаються недостатньо дослідженими теоретичні та методичні проблеми управління податковими платежами через визначення впливу податків на динаміку підприємства. Крім того, стабілізація економічної ситуації й необхідність забезпечення ефективної діяльності підприємства обумовлюють визначення цілей і завдань податкової політики підприємства, виходячи не тільки з оптимізації податків, але й з основних завдань господарської діяльності.

Постановка завдання. Вищезазначене й обумовило мету статті, яка полягає у розвитку теоретичних аспектів податкового менеджменту підприємства та організації діяльності підприємства, спрямованої на оптимізацію податкових обов'язків без порушення встановлених законів.

Виклад основних результатів. Вирішальним фактором, що обумовив зазначений розвиток теорії й практики податкового менеджменту в Україні, є значне податкове навантаження на суб'єктів господарювання. Податковий тягар, що тисне на підприємства, можна вважати результатом податкової політики, що проводиться державою. Законотворці багатьох держав постають перед дилемою: збільшувати дохідну частину бюджету за рахунок надходжень податків під час збільшення податкових ставок чи встановити середню оптимальну ставку, сформувати систему міцних стимулів для виробників і забезпечити мінімізацію дефіциту в найближчому майбутньому та перспективу стабілізації або покращення економічного становища загалом. Перший напрям, характерний для вирішення проблем сьогодення, більшою мірою має політичний характер і, на жаль, знаходить своє відображення в розвитку податкового законодавства в Україні. Другий є більш міцним, оскільки дає впевненість виробникам у майбутньому, у кінцевому рахунку стимулює виробництво, що вже саме по собі знижує дефіцит бюджету та зберігає один з основних принципів оподаткування – сталість використання як податкових важелів, так і методів їх застосування [15; 16].

Взагалі вважається, що якщо частка податків у країні не перевищує 10–15% ВВП, то податкове навантаження є низьким, а потреба в податковому плануванні для господарюючих суб'єктів є мінімальною.

Рівень податкового навантаження в межах 20–35% ВВП вважається середнім, при цьому потреба в податковому плануванні для суб'єктів господарювання набуває істотного значення.

У країнах, де податки становлять 40–50% ВВП і більше, податкове навантаження вважається високим. У цій ситуації податкове планування стає найважливішим елементом фінансово-планової роботи на підприємствах усіх розмірів і форм власності.

В Україні протягом останніх п'яти років рівень централізації ВВП в зведеному бюджеті знаходиться на рівні 30%, тобто можна визначити як середнє податкове навантаження. А це обумовлює необхідність розвитку й вдосконалення податкового менеджменту на рівні підприємства як важливого елементу системи управління підприємством.

Податковий менеджмент підприємства як складова частина фінансового менеджменту полягає у виробленні керуючих впливів, спрямованих на формування й рух фінансових ресурсів за заданих параметрів податкового середовища й ринкової кон'юнктури. Його основна мета не зводиться тільки до оптимізації податкових платежів, вона полягає в активному впливі на результати фінансово-господарської діяльності підприємства та підвищенні його ефективності (рис. 1).

Об'єктом управління є економічні стратегії підприємства та пов'язаний з ними податковий обіг.

Ефективність самого податкового менеджменту підприємства значною мірою визначається внутріш-

німи рішеннями щодо його організації й виконуваних функцій.

Виходячи з наведеної схеми, можемо уточнити визначення. Таким чином, податковий менеджмент – це сукупність принципів, методів, засобів і форм управління процесом оподаткування підприємства, розроблюваних і застосовуваних з метою оптимізації податкового навантаження на підприємство і на цій основі підвищення ефективності діяльності підприємств.

На рис. 2 подана загальна структура системи податкового менеджменту, виходячи з умов та цілей функціонування підприємства.

Аналіз зовнішнього податкового середовища є процесом, за допомогою якого контролюються такі зовнішні фактори, як чинне податкове законодавство, міжнародні конвенції з питань оподаткування, прогнозовані нормативно-правові зміни. Правова законність управлінських рішень забезпечує їх захист і законність доходів, тому податкове законодавство лежить в основі реалізації всіх основних функцій податкового менеджменту. Основне завдання цього процесу полягає в оцінці податкових змін, що впливають на підприємство, й визначенні оптимального рівня оподаткування, яке не є загрозою для реалізації цілей підприємницької діяльності.

Аналіз мінливої кон'юнктури ринку для подальшої оптимізації виробничих альтернатив з урахуванням ринкового механізму перерозподілу податкового навантаження в управлінні податками складає новий зміст цього процесу.

Податкове планування є складовою частиною системи планування на підприємстві й передбачає розробку загальної податкової стратегії підприємства (прогнозування), поточних планів і функціональних бюджетів структурних одиниць (поточне планування), а також оперативну податкову експертизу окремих господарських операцій (податковий моніторинг).

Податкове прогнозування полягає в розробці податкової стратегії підприємства, виходячи із загальної стратегії економічного розвитку й прогнозу зовнішніх податкових умов. Під час формування системи цілей і перспективних цільових показників діяльності підприємства на довгостроковий період визначаються пріоритетні завдання за окремими аспектами податкового менеджменту.

Будучи частиною загальної стратегії розвитку підприємства, податкове прогнозування має стосовно неї вторинний характер. Водночас податкові прогнози впливають на загальну стратегію економічного розвитку підприємства і вносять корективи в її формування. Оподаткування прибутку і його вирішальні параметри серйозно впливають на напрями й структуру інвестицій, оскільки підприємства часто інвестують насамперед на основі податкових міркувань і тільки потім враховують норми прибутку.

Як на етапі прогнозування, так і на подальших етапах податкового планування актуальною є проблема

Система податкового менеджменту на підприємстві

Мета: максимізація прибутку та зниження відносного рівня оподаткування діяльності підприємства на підставі активного впливу на виробничо-економічні стратегії його розвитку



Рис. 1. Концептуальна схема системи податкового менеджменту на підприємстві

виявлення можливостей легальної оптимізації податкових платежів на основі застосування особливостей оподаткування. До таких особливостей належать [23; 26; 30] податкові пільги у вигляді зниження податкових ставок за окремими галузями й видами діяльності; податкові пільги у вигляді звільнення від сплати податків окремих категорій підприємств; податкові пільги у вигляді звільнення від податку окремих видів господарських операцій; податкові пільги у вигляді звільнення від податку окремих видів продукції (робіт, послуг); податкові пільги щодо прискореної амортизації основних фондів; податкові пільги, що враховують регіональні розбіжності в системах оподаткування (вільні економічні зони, офшорні території).

Негативним фактором для прогнозованих у довгостроковому періоді стратегій є непередбачуваність змін податкового законодавства й ефекти «оголошення» податків. Саме ці ефекти «оголошення» покладені в основу прислів'я «Старий податок – гарний податок».

Поточне планування полягає в розробці системи планів підприємства. Воно передбачає формування й оцінку різних виробничих альтернатив з позицій фінансового навантаження з метою оптимізації виробничої програми. Бюджетування податкових витрат створює необхідні умови для такої оптимізації.

Оперативне планування передбачає організацію моніторингу поточних господарських операцій з метою управління формуванням податкових баз.

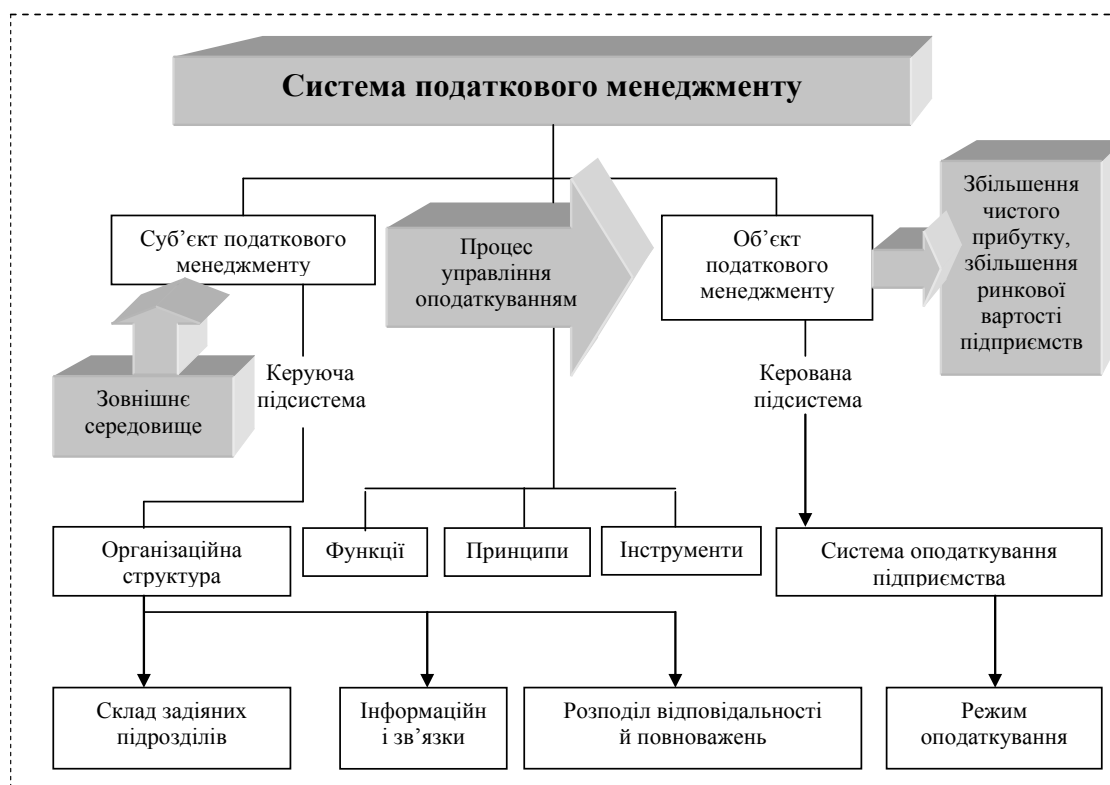


Рис. 2. Структура системи податкового менеджменту на підприємстві

Постійний оперативний аналіз джерел витрат, податкова експертиза проектів, угод, а також розробка податкових схем проведення розрахунків дають змогу істотно вплинути на податкові бази, легально мінімізувати податкові зобов'язання підприємства в конкретних ситуаціях. Необхідність моніторингу обумовлена особливостями оподаткування операцій, наявністю витрат подвійного призначення, виявленям можливостей для віднесення їх на валові витрати, застосуванням різних методів визначення дати виникнення податкових зобов'язань. Податковий моніторинг включає постійний аналіз джерел фінансування поточних витрат підприємства, цілеспрямований вплив на дати виникнення податкових зобов'язань, податкову експертизу інвестиційних проектів, довгострокових контрактів, договорів лізингу тощо.

Координація рішень передбачає вироблення погоджених рішень з управління оподаткуванням всередині підсистеми податкового менеджменту; з підсистемами фінансового менеджменту – під час управління доходами, витратами, прибутком; з іншими сферами управління підприємством, а саме операційним менеджментом, маркетинговим менеджментом, менеджментом персоналу під час вибору альтернатив виробничої діяльності.

Податковий облік і звітність полягає у виборі форм і методів податкового обліку, урахування його особливостей і взаємозв'язків з бухгалтерським обліком забезпечує інформаційну базу податкового менеджменту, повноту й вірогідність податкової звітності.

Податковий контроль підрозділяється на два види: зовнішній і внутрішній. Зовнішній податковий контроль спрямований на перевірку відповідності фінансових результатів підприємства й нарахований податків чинним нормам податкового законодавства.

Внутрішній контроль спрямований на забезпечення реалізації прийнятих рішень щодо оподаткування діяльності підприємства, а також попередження небажаних наслідків під час зміни правових норм, ринкової кон'юнктури й внутрішніх умов.

Контрольна функція в умовах оптимізації виробничих альтернатив і бюджетування податків передбачає контроль нарахований у структурних підрозділах податків (планових і фактичних бюджетів), контроль установлених стандартів за рівнем оподаткування прибутку.

У процесі податкового контролю здійснюється зіставлення фактичних показників оподаткування з плановими, визначаються відхилення та їхні розміри, проводиться аналіз причин, що обумовили відхилення, обґрунтовується система дій щодо цілеспрямованої зміни ситуації. Таким чином, сутність податкового контролю полягає в управлінні відхиленнями показників оподаткування за видами продукції, структурними одиницями, окремими проектами й господарськими операціями.

Слід зазначити, що встановлення стандартів і контроль рівня оподаткування прибутку створюють основу для розробки системи стимулів, спрямованих на його зниження, а також раціональне використання ресурсів, що підлягають оподаткуванню.

Аналіз та оцінка результатів припускає розрахунок показника чистого прибутку підприємства, максимізація якого є методологічною передумовою визначення оптимального обсягу випуску продукції за заданих податкових параметрів і ринковій кон'юктурі за структурними підрозділами, підприємством загалом, а також рівня оподаткування прибутку.

Реалізація функцій податкового менеджменту сприятиме адаптації підприємства в нестабільному податковому середовищі.

Суб'єктами управління податкового менеджменту є відповідні керуючі підсистеми: департаменти, відділи, а також фінансові менеджери. Їхня професійна діяльність, що сполучає знання податкового законодавства, з одного боку, і бачення економічних наслідків впливу податків, з іншого боку, спрямована на використання легальних методів управління податками і зміцнення позицій підприємства в ринкових умовах господарювання.

Оцінка результатів запровадження системи податкового менеджменту на підприємстві здійснюється на основі порівняння вказаних показників з їхніми базисними значеннями. Як базисні можуть бути використані значення показників альтернативних проектів виробничої програми (наприклад, показники прибутковості), теоретично обґрунтовані – оптимальні або критичні – значення показників (наприклад, максимально припустимий рівень податкових пільг, визначений на основі законодавчих норм), значення показників підприємств-конкурентів тощо.

Інформаційна база податкового менеджменту формується за рахунок зовнішніх і внутрішніх джерел. До зовнішніх інформаційних ресурсів належать законодавчі й нормативні акти (кодекси, закони, укази, постанови КМУ, інструкції, міжнародні конвенції), що регулюють питання оподаткування й складання податкових звітів, розрахунків, декларацій. До зовнішніх ресурсів належать макроекономічні показники, які застосовуються в підсистемі

податкового менеджменту, наприклад індекс інфляції, дисконтна ставка НБУ.

До внутрішніх інформаційних джерел належать бухгалтерський баланс і головна книга, звіти бухгалтерії за різними напрямками діяльності підприємства, митні декларації, а також результати бюджетування податкових витрат і дані податкового обліку.

Отже, реалізація функцій податкового менеджменту на підприємстві повинна забезпечувати цілеспрямований вплив на процес формування його податкових зобов'язань.

Висновки. У статті запропоновано визначити організаційно-економічний механізм управління потоками податкових платежів на підприємстві як систему заходів організаційного й управлінського характеру, спрямованих на аналіз й виявлення внутрішніх і зовнішніх чинників, що обумовлюють величину потоків податкових платежів й вироблення та реалізацію рішень щодо їх оптимізації.

Визначено, що формування податкового менеджменту безпосередньо пов'язано з поняттям податкового навантаження. Відсутність у фінансовій практиці України підходів і методик визначення межі податкового навантаження, його прогнозування призвела до надмірного оподаткування суб'єктів господарювання. А це обумовило необхідність управляти податковими платежами на підприємстві з метою їх оптимізації.

Запропоновано розуміти, що податковий менеджмент підприємства є складовою частиною фінансового менеджменту й полягає у виробленні керуючих впливів, спрямованих на формування й рух фінансових ресурсів за заданих параметрів податкового середовища й ринкової кон'юктури. Його основна мета не зводиться тільки до оптимізації податкових платежів, вона полягає в активному впливі на результати фінансово-господарської діяльності підприємства та підвищенні його ефективності. А реалізація функцій податкового менеджменту на підприємстві має забезпечувати оптимізацію податкових платежів.

Список літератури:

1. Ковальчук К. Модель оптимальной производственной стратегии с учетом налоговых изменений / К. Ковальчук, Т. Рева // Технический прогресс и эффективность производства: Вестник ХГПУ : сб. научных работ. – № 92. – Х., 2000. – С. 25–28.
2. Ковальчук К. Налоговый менеджмент промышленного предприятия / К. Ковальчук, Т. Рева. – Днепропетровск : Институт технологии, 2000. – 122 с.
3. Скворцов Н. Налоговый менеджмент: стратегия и тактика : в 10 кн. / Н. Скворцов. – К. : Вища школа, 2002–. – Кн. 1 : От стагнации к стабилизации. Практик. рук. / под ред. В. Давыдовой. – 2002. – 222 с.
4. Бланк И. Основы финансового менеджмента / И. Бланк. – Т. 1. – К. : Ника-Центр, 1999. – 592 с.
5. Вишневский В. Оценка влияния налогов на хозяйственную деятельность промышленных предприятий с помощью методов экономико-математического моделирования / В. Вишневский, С. Стешенко. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1998. – 108 с.
6. Данілов О. Податкова система та шляхи її реформування : [навч. посібник] / О. Данілов, Н. Фліссак. – К. : Парламентське видавництво, 2001. – 216 с.
7. Дзюба С. Податковий ризик та аудит при переході до міжнародних стандартів управління в сфері праці / С. Дзюба, О. Ігнатова. – Красноармійськ : ТОВ «Красноармійська друкарня», 2004. – 116 с.
8. Кучерявенко Н. Налоговое право : [учебник] / Н. Кучерявенко. – Х. : Консум, 1997. – 432 с.
9. Основы менеджмента / [М. Мескон, М. Альбер, Ф. Хедоури] ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
10. Елисеев А. Налоговое планирование. Минимизация налогообложения законными способами / А. Елисеев, Н. Пидлужный. – Дн. : ООО «Баланс-Клуб», 2002. – 221 с.
11. Мельник Д. Налоговый менеджмент / Д. Мельник. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 352 с.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК: 657.24

Атамас П.Й., к.е.н., професор,
професор кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування
Університет імені Альфреда Нобеля
Міллер В.М., магістрант
Університет імені Альфреда Нобеля

ОБГРУНТУВАННЯ НОРМАТИВНИХ ЗМІН В ОФОРМЛЕННІ ПЕРВИННИХ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ДОКУМЕНТІВ

Атамас П.Й., Міллер В.М. Обґрунтування нормативних змін в оформленні первинних бухгалтерських документів. У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти зміни законодавчих вимог до статусу і порядку складання первинних бухгалтерських документів, що відбулися протягом декількох останніх років. Дано оцінку наслідкам цих нововведень для підвищення ступеня обґрунтування факту здійснення господарської операції як у бухгалтерському обліку, так і для визначення об'єкта оподаткування за результатами діяльності суб'єкта господарювання у конкретному звітному періоді.

Ключові слова: бухгалтерський облік, первинні документи, господарські операції, обов'язкові реквізити.

Атамас П.И., Миллер В.М. Обоснование нормативных изменений в оформлении первичных бухгалтерских документов. В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты изменения законодательных требований к сущности и порядку составления первичных бухгалтерских документов, которые произошли в течение нескольких последних лет. Дана оценка последствиям этих нововведений для повышения степени обоснования факта свершения хозяйственной операции как в бухгалтерском учете, так и для определения объекта налогообложения по результатам деятельности субъекта хозяйствования в конкретном отчетном периоде.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, первичные документы, хозяйственные операции, обязательные реквизиты.

Atamas P.Y., Miller V.M. The rationale of normative changes in the preparation of primary accounting documents. The article deals with the theoretical and practical aspects of changing legislative requirements to the status and procedure of compiling primary documents that have taken place in recent years. The implications of these innovations for the degree of substantiation of the economic transaction both in accounting and for determining the object of taxation based on the results of an entity's activity in a given reporting period are estimated.

Key words: accounting, primary documents, business operations, obligatory requisites.

Постановка проблеми. Об'єкт оподаткування щодо прибутку від підприємницької діяльності нині визначається виходячи з бухгалтерського фінансового результату до оподаткування плюс/мінус різниці, що його корегують, прописані у розділі III Податкового кодексу України [1].

Нагадаємо, що сьогодні відсутні такі поняття, як «податкові доходи» і «податкові витрати». Отже, у полі ретельної уваги контролюючих органів завжди залишаються операції з бухгалтерського обліку доходів і видатків платників податку згідно з вимогами фіскального законодавства та спосіб документального обґрунтування цих фактів з метою оподаткування.

Згідно з пунктом 1 статті 9 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Укра-

їні» від 16.07.1999 № 996 – XIV (далі – Закон про бухгалтерський облік), основою для відображення операції в бухгалтерському обліку, як і раніше, залишається первинний документ. Після внесення змін у статтю 1 цього Закону сучасне визначення первинного документу звучить так: «Первинний документ – це документ, який містить відомості про господарську операцію» [2]. З визначення первинного документу законодавці прибрали вказівку на те, що первинний документ підтверджує здійснення господарської операції.

Це нововведення спантеличило не тільки фахівців із бухгалтерського обліку, безпосередніх виконавців облікової роботи, але й усіх причетних до процесу визнання фактів господарської діяльності: контролерів, інспекторів, юристів, суддів та ін.

Перше запитання, яке постало: що ж тоді слугуватиме підтвердженням здійснення господарської операції? Відповідь потребує ретельного розгляду декількох нюансів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Бухгалтерський облік як упорядкована система узагальнення інформації про діяльність юридичних осіб ґрунтується винятково на застосуванні методу документування. Цей метод передбачає суцільну й безперервну реєстрацію всіх господарських операцій, що здійснюються підприємствами, установами й організаціями, у первинних документах. Задокументовані господарські операції, прийняті до використання в обліку, записуються в облікові реєстри (книги, журнали, відомості, розроблювальні таблиці, комп'ютерні масиви тощо).

Відомо, що історія бухгалтерського обліку своїми коріннями сягає у далеке минуле. Факти господарської діяльності здавна реєструвалися і виправдовувалися різного роду документами (глиняні таблички – у Вавилоні, папірусні сувої – у Єгипті, дерев'яні бирки – в Італії та Англії, покриті воском або вимазані крейдою дощечки – у Римській імперії тощо), які були підставою для обліку не тільки майна, а й виконаних робіт, розрахунків за них.

Сучасний механізм обліку був відомий і працював ще до моменту появи першої публікації на облікову тему. Видатний італієць Лука Пачолі, автор першої книги з бухгалтерського обліку, виданої у 1494 р., писав: «...ніхто не спроможний вести свої справи, якщо не захоче дотримуватися належного порядку в записах, та при цьому душа його буде в постійній тривозі» [3].

До видатних бухгалтерів XV ст. відноситься добре відомий баварський бухгалтер Вольфганг Швайкер, який чітко сформулював у 1549 р. мету бухгалтерського обліку. Він уважав, що наявність документів – обов'язкова умова правильності бухгалтерських записів, доводив, що подвійний запис дає змогу розкрити величину прибутку, визначив подвійний запис як метод бухгалтерського обліку, ввів правило: *немає бухгалтерських записів без первинних документів; немає записів у систематичних реєстрах, не виправданих записами у Журналі* (хронологічному реєстрі), нормував бухгалтерські проводки і тим самим склав прототип сучасного плану рахунків бухгалтерського обліку [4]. Представники голландської облікової школи, розвиваючи ідеї італійських авторів, внесли свої ідеї у розвиток бухгалтерського обліку. Так, М. ван Дамм (1606 р.) запропонував увести первинні документи як єдину підставу для всіх бухгалтерських записів. Це був істотний крок на довгому шляху становлення бухгалтерського обліку у відомому нам сучасному уявленні.

Таким чином, первинний документ здавна став основою відображення в обліку господарської операції. Цей принцип є основоположним і в наші дні,

тому й належить до законодавчо закріплених вимог ведення сучасного бухгалтерського обліку.

Зміни, що стосуються основи як бухгалтерського, так і так званого податкового обліку – первинних документів набули чинності з 03.01.2017 завдяки Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг» від 03.11.16 № 1724-VIII [5]. Вони спричинили поки що тільки полеміку між фахівцями з даного питання, а, як відомо, із законотворцями важко сперечатися.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз наслідків указаних «революційних змін» щодо визначення і порядку складання первинної документації у бухгалтерському обліку, упорядкування думок із приводу позитивних зрушень щодо вдосконалення вітчизняного законодавства і наближення його до міжнародних стандартів, оцінка ризиків у практичній діяльності спеціалістів, на яких покладені обов'язки ведення бухгалтерського обліку.

Виклад основних результатів. Мабуть, найбільш суттєва зміна стосується статусу первинного документа – нове визначення первинного документа, який містить тільки відомості про господарську операцію. Тобто первинний документ уже не виконує функції підтверджувати факт здійснення господарської операції.

Суть нововведень можна трактувати так, що сам по собі первинний документ, як би він ідеально не був оформлений, не може розглядатися як безумовне підтвердження реальності здійснення угоди. Інакше кажучи, немає самої господарської операції – отже, в принципі не може бути й «первинки» – відповідно, немає й підстав відображати що-небудь у бухгалтерському обліку.

А як доводити реальність операції? Втім, і раніше податківцям було мало однієї наявності первинного документа. Увагу вони звертали й на інші докази, що підтверджують фактичне здійснення операції. Існують навіть розроблені для податківців Методичні рекомендації з відпрацювання документально оформлених платниками податків нереальних господарських операцій [6]. Зокрема, податківцями перевіряється наявність:

- руху активів у процесі здійснення господарської операції;
- фізичних, технічних і технологічних можливостей в особи вчинити ту або іншу операцію;
- повноважень осіб на підписання відповідних документів.

Відразу зазначимо, що в бухгалтерському обліку на підставі первинних документів підлягає відображенню саме господарська операція. Згідно зі ст. 1 Закону про бухгалтерський облік, господарська операція – це дія або подія, яка викликає зміни у структурі активів і зобов'язань, власному капіталі підприємства [2]. Інакше кажучи, повинні статися якісь реальні зміни в активах/зобов'язаннях або у

власному капіталі (наприклад, надходження товару від постачальника або оплати за проданий товар). А ось протиріч і конфліктів із податківцями не уникнути у світлі останніх змін, наприклад після доставки вантажу представник перевізника надав замість товарно-транспортної накладної який-небудь інший підтверджуючий первинний документ (наприклад, Акт надання послуг перевезення).

Спираючись на Правила вантажоперевезень в Україні, відсутність товарно-транспортної накладної податківці можуть розцінити як відсутність факту надання послуг перевезення і, відповідно, заборонити включати вартість транспортування до первинної вартості придбаних запасів [7]. А отже, в наявності – викривлення фінансового результату звітного податкового періоду.

Звичайно, в бухгалтерському обліку, враховуючи принцип превалювання суті над формою, факт отримання даних послуг необхідно буде відобразити. Підстава тому – договір із продавцем (передбачений обов'язок доставити товар), виписка з рахунку (є оплата за послуги перевезення), акт приймання-передачі товару (товар був отриманий покупцем). Проте у податковому обліку правомірність віддзеркалення цих витрат буде суперечливою.

З іншого боку, незважаючи на наявність обов'язкових реквізитів первинного документу і повної інформації про доставлений товар покупцю згідно з договором між учасниками купівлі-продажу, ТТН не є документом, підтверджуючим факт придбання товару. Завдання ТТН обмежене – підтвердити факт перевезення вантажу, і тільки, тому виникає питання, а чи дійсно так гучно анонсовані зміни до статусу «первинки» дали змогу полегшити життя бухгалтерів?

Інший сюрприз нововведення – дата складання первинного документа. Як відомо, з 03.01.17 із Закону про бухгалтерський облік прибрали чіткі вимоги про дату складання первинних документів. Раніше в ч. 1 ст. 9 цього Закону мовилося, що первинні документи повинні складатися під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо – безпосередньо після її закінчення. Така вимога ще й зараз є в п. 2.2 Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [8]. Нині ж у Законі передбачена тільки вимога про те, що дата складання – це обов'язковий реквізит первинного документа [2].

Чи означає це, що первинний документ можна скласти коли завгодно? Звичайно, ні. Адже ніхто не відміняв правила, що операція повинна відображатися в періоді її здійснення (ч. 5 ст. 9 Закону про бухгалтерський облік). Послаблення, а точніше відсутність чітких розпоряджень щодо дати складання первинного документа, говорить лише про одне: не буде вважатися порушенням, якщо «первинку» складуть не обов'язково в день здійснення господарської операції. Виходить, що головне, щоб така

операція була відображена в тому періоді, до якого вона відноситься, а не тоді, коли складений первинний документ. Але податківці дуже скептично ставляться до того, щоб фактично операція була здійснена в одному місяці, а документ датувався іншим. І для цього є досить серйозні підстави.

Бухгалтерський облік ведуть, дотримуючись принципів, визначених як у Законі про бухгалтерський облік, так і в національних стандартах бухгалтерського обліку. Одним із таких принципів є нарахування і відповідність доходів і витрат. Згідно із цим принципом, для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, здійсненими для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображають у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності в момент їх виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів (ст. 4 Закону про бухгалтерський облік).

Критерії відображення доходів, а відповідно й період їх фіксації, регламентовані П(С)БО 15 «Дохід» (для «міжнародників» – МСБО 18 «Дохід», який з 01.01.18 замінить МСФЗ 15 «Виручка»). Дохід визнають у разі збільшення активу або зменшення зобов'язання, що спричиняє зростання власного капіталу (крім збільшення капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена (п. 5 П(С)БО 15) [9]. Дату відображення витрат розкриває П(С)БО 16 «Витрати» (для «міжнародників» єдиного спеціального стандарту тут немає – інформація міститься в різних стандартах: МСБО 2 «Запаси», МСБО 16 «Основні засоби», МСБО 23 «Витрати на позики», МСБО 38 «Нематеріальні активи» тощо). Витрати відображають у бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань (п. 5 П(С)БО 16) [10].

Витрати визнають витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Якщо витрати неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, їх відображають у витратах того звітного періоду, в якому їх здійснили (п. 7 П(С)БО 16). А враховуючи, що до дати документа прив'язана й дата нарахування ПДВ за нормами ст. 187 ПКУ, податківцям точно не сподобається перенесення нарахування податкових зобов'язань на наступний період [1], тому дата відображення господарської операції не залежить від дати отримання первинного документа, складеного за нею. Про це чітко говорить і МФУ у своєму листі від 22.04.16: «Визнання витрат у бухгалтерському обліку й їх відображення у фінансовій звітності не залежать від періоду отримання первинних документів від контрагентів» [11].

Отже, наявність первинного документа – це умова, а не дата відображення господарської операції. При цьому суттєво, що дата отримання «первинки» не визначає періоду фіксації операції, як і

дата складання «первинки» не є визначальною для періоду її відображення, адже, як зазначено вище, для вибору періоду, в якому визнають доходи/витрати, діють спеціальні правила ПКУ.

Ще одна дуже корисна новація стосується обов'язкових реквізитів первинного документа, а саме «місце складання» тепер не є обов'язковим реквізитом первинного документа [2]. Всі інші обов'язкові реквізити загалом залишилися. При цьому відзначимо, що в Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку № 88 поки що ніякі зміни не вносилися.

Висновки. Очевидно, що кожна впорядкована система передбачає застосування певних правил, норм і порядків, які закріплюються відповідними нормативними документами для загального користування й обов'язкового дотримання. Підприємство самостійно обирає форму обліку, а також первинні документи, які забезпечують відображення всіх здійснюваних на підприємстві господарських операцій. Але якість цих документів не повинна викликати сумнівів.

Гучно анонсовані «революційні» зміни у підходах до статусу і порядку складання первинних документів, як і завжди на практиці, радикально нічого не змінили. Ключовими для бухгалтерів залишаються старі норми:

1) підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи. Для контролю та впорядкування оброблення даних на підставі первинних документів можуть складатися зведені облікові документи;

2) первинні документи підлягають обов'язковій перевірці (у межах компетенції) працівниками, які ведуть бухгалтерський облік, за формою і змістом, тобто перевіряються наявність у документі обов'язкових реквізитів та відповідність господарської операції чинному законодавству у сфері бухгалтерського обліку, логічна ув'язка окремих показників;

3) первинний документ, як і раніше, не можна складати коли завгодно, адже він слугує підставою для відображення господарської операції у бухгалтерському обліку. Тобто саме на дату її здійснення (зміни в активах/зобов'язаннях/власному капіталі) і повинен складатися первинний документ без усіляких «безпосередньо після» (обов'язковий реквізит первинного документу – дата складання);

4) до зміненого складу обов'язкових реквізитів належать:

- назва документа (форми);
- дата складання;
- назва підприємства, від імені якого складено документ;
- зміст, обсяг і одиниця виміру господарської операції;
- посади осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення;
- особистий підпис або інші дані, що дають можливість ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції.

З останнього реквізиту прибрали обмовку про можливість проставлення *«аналога власноручного підпису або підпису, прирівняного до власноручного підпису»*. І це зовсім не означає, що тепер не можна проставляти факсиміле на первинних документах, адже його можна підвести під *«інші дані, що дають можливість ідентифікувати особу»*.

А головним приємним нововведенням стало те, що «місце складання» – тепер не обов'язковий реквізит первинного документу, адже саме цей реквізит у минулому завдавав багато клопоту в суперечках між бухгалтерами і податківцями з причини нечіткого його зазначення у первинному документі.

І, як завжди, залишаються сподівання на оперативність законотворців щодо врегулювання розбіжностей між окремими нормативними документами за наслідками цих удосконалень одного з найважливіших елементів методу бухгалтерського обліку – документування господарських операцій.

Список літератури:

1. Податковий кодекс України станом на 1 січня 2015 р. – Х. : Одесь, 2015. – 650 с.
2. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.99 № 996-XIV, зі змінами.
3. Родина Л.Н. Этапы развития бухгалтерского учета : [учеб. пособ.] / Л.Н. Родина, Л.В. Пархоменко. – Тамбов : Тамб. гос. техн. ун-т, 2007. – 100 с.
4. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку : [підручник] / В.Г. Швець ; 4-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2015. – 572 с.
5. Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг : Закон України від 03.11.16 № 1724 – VIII.
6. Про фіксування в актах перевірок результатів відпрацювання документально оформлених платниками податків нереальних господарських операцій : Лист ДФСУ від 16.05.2016 № 16872/7/99-99-14-02-02-17.
7. Правила перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні, затверджені Наказом Міністерства транспорту України від 14.10.1997 № 363.
8. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене Наказом Мінфіну від 24.05.95 № 88.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене Наказом МФУ від 29 листопада 1999 р. № 290.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене Наказом МФУ від 31 грудня 1999 р. № 318.
11. Щодо особливостей відображення в бухгалтерському обліку витрат : Лист МФУ від 22.04.16 № 31-11410-06-5/11705.

Колесніченко А.С., асистент
кафедри економічного аналізу та обліку
*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНІ Й ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ В ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ

Колесніченко А.С. Інформаційно-аналітичні й організаційні засади складання звітності в процесі прийняття управлінських рішень суб'єктами господарювання готельно-ресторанного комплексу. У статті обґрунтовано, що логіка побудови причинно-наслідкових зв'язків (від систематизації облікової інформації до формування аналітично-управлінського апарату суб'єктів готельно-ресторанної справи) бере старт від врахування специфіки документування й запуску механізму оформлення операцій щодо надання послуг й продажу товарів цими економічними агентами. Структуровані інформаційно-аналітичні й організаційні засади складання звітності, проаналізовані напрями використання даних фінансової звітності для цілей управління підприємств готельно-ресторанного комплексу, що дає змогу розробляти параметри й визначати ключові показники ефективності процесу прийняття управлінських рішень у поточному й стратегічному вимірах.

Ключові слова: звітність, процес прийняття управлінських рішень, готельно-ресторанний комплекс.

Колесніченко А.С. Информационно-аналитические и организационные основы составления отчетности в процессе принятия управленческих решений субъектами хозяйствования гостинично-ресторанного комплекса. В статье обосновано, что логика построения причинно-следственных связей (от систематизации учетной информации до этапа формирования аналитико-управленческого аппарата субъектов гостинично-ресторанного дела) берет старт от учета специфики документирования и запуска механизма оформления операций по предоставлению услуг и продажи товаров этими экономическими агентами. Структурированы информационно-аналитические и организационные основы составления отчетности, проанализированы направления использования данных финансовой отчетности для целей управления предприятий гостинично-ресторанного комплекса, что позволяет разрабатывать параметры и определять ключевые показатели эффективности процесса принятия управленческих решений в текущем и стратегическом измерениях.

Ключевые слова: отчетность, процесс принятия управленческих решений, гостинично-ресторанный комплекс.

Koliesnichenko A.S. Informational, analytical and organizational basis of reporting in the management process by enterprises of the hotel-restaurant complex. It is justified that the logic of constructing cause-effect relationships, starting from the systematization of accounting information and ending with the stage of formation of the analytic and administrative apparatus of the subjects of hotel and restaurant business, starts from taking into account the specifics of documentation and the launch of the mechanism for processing transactions for the provision of services and the sale of goods by these economic agents. There are developed information, analytical and organizational bases of reporting are structured and the directions of using financial reporting data for the purposes of managing the enterprises of the hotel and restaurant complex, which allows developing parameters and determining key indicators of the effectiveness of the process of making managerial decisions in the current and strategic dimensions.

Key words: reporting, process of making managerial decisions, hotel and restaurant complex.

Постановка проблеми. Глобалізаційні тенденції розвитку світових економік та конкурентні умови функціонування окремих галузей обумовлюють використання різноманітних технологій та організаційних моделей роботи готелів, ресторанів та інших складових туристичної інфраструктури.

Готельно-ресторанний комплекс характеризується наявністю широкого переліку послуг, які надаються різним групам громадян, до ключових з яких нале-

жать туристи й місцеве населення. Така фрагментація споживчого попиту обумовлює необхідність застосування варіативного підходу до формування процесу обслуговування різних сегментів ринку як передумови закріплення визначеної ринкової ніші за конкретним суб'єктом готельно-ресторанного бізнесу та забезпечення його всебічного процвітання.

Статистично дослідити тенденцію розвитку галузі надання послуг готельно-ресторанної власти-

вості практично є комплексним завданням. Зокрема, ця сфера діяльності не існує автономно і виступає ключовою складовою цілісної туристичної індустрії, обумовлюючи значною мірою показники, які є індикаторами ефективності всієї діяльності. Так, зміна кількості туристів, які обслуговуються суб'єктами туристичного сектору економіки, представлена на рис. 1.

Відповідно до даних діаграми, зображеної на рис. 1, можна відзначити стрімке зростання внутрішнього попиту на туристичні послуги, що відображається у кількісному вираженні туристів. Так, у 2016 р. було обслуговано 2,5 млн. громадян України і 35 тис. іноземних громадян з туристичною метою прибуття у країну, що на 25% і 133% більше аналогічних показників 2015 р. [3]. За таких умов, коли туризм набирає значних темпів зростання, готельно-ресторанний комплекс як його невід'ємна складова, вимагає більш детального аналізу для розкриття особливостей організації цього процесу та формалізації обліково-звітних механізмів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання, пов'язані з оформленням й організацією документообігу підприємств готельно-ресторанного господарства, досліджено в роботах багатьох вчених та експертів, серед яких слід назвати напрацювання Н. Дзуби [5], В. Ніколаєнка [9], Н. П'ятницької [10], О. Хамайдюк [12]. Підвищену увагу привертають теоретичні й практичні аспекти первинного обліку відображення господарських операцій та їх контролю в процесі прийняття управлінських рішень у готелях, ресторанах та інших закладах цього напрямку підприємництва, що відтворено в наукових здобутках О. Домбик [6], Л. Котенко [7], М. Михайлицької [8], Н. Смірної [11] та інших вчених. При цьому детальний розгляд особливостей побудови облікового процесу залишає відкритим для дослідження низку проблем, що виникають на шляху формування ефективного інформаційно-аналітичного та організаційного апарату щодо забезпечення узгодженості комплексу звітних процедур для управлінських цілей.

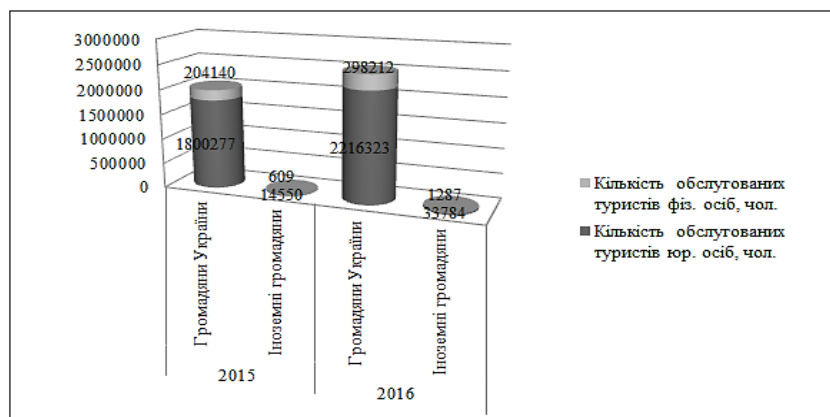


Рис. 1. Кількість туристів, які обслуговуються суб'єктами туристичного бізнесу

Джерело: складено автором на основі [3]

Постановка завдання. Цільова проблематика статті сфокусована на розкритті й обґрунтуванні того факту, що готельно-ресторанне господарство є автономною підсистемою облікової науки щодо інтерпретації детальної та загальної специфіки здійснення організаційно-функціонального механізму роботи готелів та ресторанів через сукупність процесів оброблення й складання звітної інформації, що виступає підґрунтям для реалізації вибраної управлінської моделі у поточному й стратегічному вимірах.

Виклад основних результатів. Облікова обробка інформації та її документування належить до важливих етапів процесу формування звітності, при цьому носієм такої інформації виступає господарська операція. Операції, які виникають під час надання готельних і ресторанних послуг та мають свої особливості оформлення й відображення у площині фінансової та іншої звітності, можна трактувати як обліково-управлінську субстанцію, яка виступає підґрунтям для формалізації інформаційних потоків, з якими доводиться працювати керівникам різних структурних підрозділів. Від якості звітної систематизації залежить достовірність розрахунку облікових показників. Логіку прив'язки окремих компонент системи управління до визначених груп та об'єктів обліку, що відтворюється у різних формах фінансової звітності, представлено в табл. 1.

Фінансова звітність не є виключним джерелом для адміністративного сектору готельно-ресторанного комплексу. Користувачі управлінської системи з огляду на кінцеві завдання щодо опрацювання й оброблення облікової інформації потребують систематизації даних у вигляді різних форм звітності для всієї палітри інтересів. Тобто необхідний інструмент, який зможе оперативнo розробляти й трансформувати звітність для всього розмаїття напрямів її використання.

Підхід до складання звітності можна охарактеризувати як фрагментарний та індивідуальний, що обумовлено вибірковістю послуг, які надаються кожним окремим суб'єктом галузі, та визначеним набором функцій, пов'язаних з цим. З огляду на цей факт розкриваються зміст і призначення систематизації форм й елементів звітності, які можна структурувати відповідно до концептуальних складових процесу прийняття управлінських рішень, а саме виділити організаційний, аналітично-прогностичний та інформаційно-інноваційний аспекти (рис. 2).

Операційний блок включає питання організації документообігу у готелях і ресторанних закладах, ведення касової дисципліни, впровадження механізмів раціоналізації протікання процесу праці як ключо-

Таблиця 1

Звітне оформлення елементів управління підприємств готельно-ресторанного комплексу

Елемент управління	Підсистема управління	Цілі реалізації	Заходи та їх відтворення в обліку	Відображення у фінансовій звітності
Блок стратегічного управління	Довгострокове ефективне функціонування в умовах конкуренції	Залучення та облік довгострокових та короткострокових запозичень	II і III розділи пасиву Форми 1 «Баланс»	
	Заходи щодо збереження й розвитку конкурентних переваг в умовах зовнішнього ринкового середовища, які постійно змінюються, а також внутрішнього клімату	Інвестиційна політика та облік інвестиційного капіталу	I і II розділи активу Форми 1 «Баланс» в частині обліку інвестицій	
Блок управління факторами виробництва послуг	Управління матеріально-технічною базою та виробничими потужностями	Стабільне забезпечення підприємства матеріальними ресурсами й підтримка будівельних систем у технічно придатному стані	Диверсифікація джерел постачання матеріальних ресурсів, облік запасів й основних засобів	II розділ активу Форми 1 «Баланс»
	Внутрішньокорпоративний маркетинг	Удосконалення системи управління трудовим потенціалом	Впровадження технік та методик управління персоналом, облік трудових ресурсів	II і III розділи пасиву Форми 1 «Баланс» в частині обліку трудових відносин
Блок управління обслуговуванням та наданням послуг	Управління характеристиками нових й діючих готельних продуктів	Диверсифікація продукту, що пропонується ринку й надає переваг порівняно з конкурентами	Удосконалення роботи з асортиментом, облік надання послуг та готової продукції	II розділ активу Форми 1 «Баланс»
	Управління процедурами й технологіями просування послуг на ринок (управління інформаційними технологіями)	Оволодіння маркетинговими технологіями у галузі	Впровадження новітніх технологій конкурентних взаємовідносин, облік нематеріальних активів	I розділ активу Форми 1 «Баланс»
	Формування попередніх замовлень	Орієнтація на клієнта	Застосування авансових моделей розрахунків, облік авансових платежів	II розділ активу Форми 1 «Баланс» в частині розрахунків з клієнтами та III розділ пасиву в частині розрахунків з постачальниками

вих складових функціонального відтворення діяльності цих суб'єктів господарювання.

Поточне управління ґрунтується на розробці внутрішнього регламенту роботи, побудові короткострокових прогнозів і планів, складанні щоденних кошторисів тощо. Для забезпечення ефективності такого комплексу процедур модель поточного управління потребує включення підсистеми регулярного внутрішнього контролю.

На виконання Положень про Державний комітет будівництва, архітектури та житлової політики від 13 жовтня 2000 р. було затверджено Наказ № 230 з

метою упорядкування і спрощення документообігу під час надання готельних послуг. Цей нормативний акт встановлює форми документів первинного обліку та Інструкцію про порядок ведення документообігу при наданні готельних послуг, які рекомендуються застосовувати готельними комплексами України незалежно від підпорядкування та форми власності [2].

Специфіка готельного господарства полягає в тому, що певну частку первинних документів, які надходять до системи обліку із зовнішнього середовища, заповнюють клієнти, тобто безпосередні



Рис. 2. Систематизація напрямів використання даних звітності для цілей управління підприємств готельно-ресторанної справи

споживачі послуг. До таких документів належить анкета проживаючого та реєстраційна картка. Це обумовлює особливу роль сектору формування первинного операційно-виробничого обліку.

Розрахунки з громадянами за надані готельні послуги необхідно здійснювати, керуючись нормами Закону про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг (далі – Закон) [1]. Відповідно до положень, викладених у п. 9.1 ст. 9 Закону, підприємства, установи й організації незалежно від форми власності, крім підприємств у сфері торгівлі та громадського харчування, під час надання послуг не застосовують реєстратори розрахункових операцій і розрахункові книжки у разі проведення розрахунків у своїх касах з оформленням прибуткових і видаткових касових ордерів та видачею відповідних квитанцій, підписаних і завірених печаткою у встановленому порядку. Тобто дотримання вищевказаних вимог звільняє готелі від обов'язку застосування у своїй діяльності РРО.

Іншим чином проводять операції з використанням платіжної картки, оскільки у цьому разі оплата здійснюється у формі безготівкового розрахунку. Відповідно до ст. 3 Закону суб'єкти господарювання, які застосовують готівкові та/або безготівкові способи здійснення розрахункових операцій, що включає застосування платіжних карток, платіжних чеків, жетонів тощо, під час продажу товарів та/або надання послуг у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг зобов'язані застосовувати реєстратори розрахункових операцій, які включені до Державного реєстру реєстраторів розрахункових операцій, за умови суворого додержання встановленого порядку їх застосування [1].

Операція зняття коштів із платіжної картки клієнта повинна бути зареєстрована через РРО. Це обумовлює переважне застосування готелями РРО, поєднані з платіжними терміналами, що дають змогу розраховуватися платіжними картами.

В частині оформлення первинної документації, крім касового чека, готелі зобов'язані видати на підтвердження наданих послуг Рахунок за формою № 4-г (далі – Рахунок), затвердженою Наказом № 230 [2]. Рахунок застосовується під час оформлення розрахунків із громадянами за основні та додаткові послуги, які надаються у готелі.

Рахунок використовується як за електронної форми обробки документа, так і за ручної, а також застосовується під час готівкового і безготівкового видах розрахунків. Підставою для оформлення Рахунку виступає пред'явлення паспорту або іншого документа, що посвідчує особу, тому обов'язковими реквізитами виступають зазначені прізвище, ім'я та по батькові фізичної особи. Рахунок виписується у двох примірниках: один примірник видається проживаючому, другий спрямовується до бухгалтерії. У графі Рахунку «Послуга» зазначають перелік основних і додаткових послуг готелю, які було надано проживаючому у звітному періоді, та податків з базою оподаткування у вигляді вартості цих послуг. Загальна сума, призначена до сплати, розраховується щодобово згідно з переліком фактично отриманих послуг одночасно з сумами ПДВ і готельного збору, а також включенням інших платежів. Обчислення та запис всіх сум до сплати здійснюється у гривнях з урахуванням ПДВ [4].

Відповідно до природи походження джерела, що забезпечує інформаційно-аналітичну функцію суб'єктів господарювання готельного та ресторан-

ного типу, документи можна поділити на три основні групи:

1) внутрішні, які формуються в межах конкретного готелю або ресторанного об'єкта та використовуються локально;

2) вхідні, або зовнішні, які надходять до суб'єкта господарювання із зовнішнього економічного середовища;

3) вихідні, які формуються локально та призначені для зовнішніх користувачів інформації.

Окремий комплекс операцій включає реєстрацію документів. Якісна реєстрація виступає одним із критеріїв забезпечення дійсності документа, його відповідності й адекватності у визначенні реальної ситуації у господарському циклі для цілей виконання обліку й контролю.

Тобто життєвий цикл звітних документів складається з таких етапів: прийом/формування, обробка, реєстрація, збереження.

Всю документацію, яка лягає в основу складання фінансової та іншої звітності готелів і ресторанів, можна класифікувати за сферою використання в процесі прийняття управлінських рішень. Серед них виділяють організаційні, розпорядницькі, документи щодо особового складу, фінансово-бухгалтерські, інформаційно-довідкові, комерційні та нормативні документи (рис. 3).

Оперативний контроль, заснований на щоденних облікових процедурах, здійснює відповідальна особа, призначена наказом керівника контрольного підрозділу (відділу, управління) у спеціальній книзі чи відомості.

Серед основних показників оперативного обліку необхідно назвати перелік суб'єктів, уповноважених брати участь в обліковому процесі; встановлення дат проміжного звірення залишків та руху

за рахунками; прізвище та посаду відповідальної особи; основні результати контролю в частині донорахування податків щодо сплати до бюджету, суми штрафних санкцій, найбільш значні порушення чинного законодавства з питань обліку, розрахунків, використання й управління матеріальними і фінансовими ресурсами, виявлені та оформлені належним чином нестачі, крадіжки, неправомірне використання державних коштів тощо; дату і порядок прийняття рішень за матеріалами ревізії; термін подання інформації про виконання цих рішень; відмітки про контроль виконання тощо.

Підґрунтям та підставою для внесення записів до книги оперативного обліку виступають дані інформаційної карти, яку складає керівник ревізійної групи, використовуючи матеріали з акта проведеної його групою ревізії чи тематичної сегментарної перевірки. На кожний суб'єкт контролю заводиться справа, в якій групуються всі матеріали ревізії, прийняті рішення, службове листування за визначений період часу, який складає, як правило, п'ять-десять років. Така документація повинна зберігатися в спеціальних металевих шафах або сейфах і призначена для службового користування.

Оперативна облікова інформація узагальнюється, систематизується для складання звітності про виконану контрольно-ревізійну роботу та з метою формування аналітичних таблиць для оцінки ефективності й результативності контролю.

Структурування даних звітності дає змогу будувати підґрунтя для розробки пропозицій у напрямі вдосконалення чинного законодавства, методичних рекомендацій з різних підходів до контролю, механізмів виявлення та фіксації порушень, що має велике значення для підвищення ділової кваліфікації працівників, якості та точності контрольних дій.



Рис. 3. Класифікація документів і звітів готелів та ресторанів

Високорозвинена інфраструктура економічної кібернетики, яка включає поточний рівень розвитку теорії й практичних методик програмування, технічного забезпечення засобами обчислювальної техніки тощо, дає змогу перевести задачі віртуалізації економічних явищ і сутностей із категорії малоїмовірних до реально здійснюваних, зокрема, у такому складно структурованому секторі, як готельно-ресторанне обслуговування.

Інформатизація процесу прийняття управлінських рішень вимагає синхронізації динаміки зростання внутрішніх показників фінансово-господарської діяльності з темпами розвитку новітніх технологій і систем обробки даних для забезпечення адаптивності управлінських механізмів в умовах конкуренції.

Стрімке зростання інтересу до готельно-ресторанної справи значної частини підприємницької аудиторії обумовлює примноження ризиків і факторів кон'юнктурного характеру у перспективі. Тобто цінність звітної інформації виходить за межі короткострокових орієнтирів, охоплюючи горизонти стра-

тегічного планування й програмування діяльності, не виключаючи масштабів міжнародного співробітництва.

Висновки. Обґрунтовано, що логіка побудови причинно-наслідкових зв'язків (від систематизації облікової інформації до формування аналітично-управлінського апарату суб'єктів готельно-ресторанної справи) бере старт від врахування специфіки документування й запуску механізму оформлення операцій щодо надання послуг й продажу товарів цими економічними агентами. Структуровані, а також проаналізовані напрями використання даних фінансової та інших видів звітності для цілей управління підприємств готельно-ресторанної справи, що дає змогу розробляти параметри й визначати ключові показники ефективності процесу прийняття управлінських рішень у поточному й стратегічному вимірах. Тому більш глибока деталізація організаційних та інформаційно-аналітичних аспектів щодо використання звітних методик у забезпеченні належного функціонування чинної системи управління стає актуальним питанням для подальших досліджень.

Список літератури:

1. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг : Закон України від 6 липня 1995 р. № 265/95-вр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80>.
2. Про затвердження форм документів первинного обліку та Інструкції про порядок ведення документообігу при наданні готельних послуг у ДП «Укркомунобслуговування» : Наказ Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України від 13 жовтня 2000 р. № 230 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN2209.html.
3. Статистичний збірник «Україна 2016» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
4. Граковський Ю. Готельні послуги: організація діяльності, облік доходів та витрат / Ю. Граковський // Офіційне видання ДФС України. – 2013. – № 22(22). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/5521?issue=126>.
5. Дзюба Н. Особливості обліку в закладах ресторанного господарства / Н. Дзюба // Податки та бухгалтерський облік. – 2007. – № 71. – С. 10–18.
6. Домбик О. Облік і внутрішній контроль у системі управління діяльністю підприємств готельно-ресторанного бізнесу : автореф. дис. ... канд. економ. наук / О. Домбик. – Львів, 2016. – 22 с.
7. Облік товарних операцій в підприємствах торгівлі та ресторанного господарства : [навч. посібник] / [Л. Котенко, Н. Манжос, Н. Бойченко]. – Х. : ХДУХТ, 2008. – 323 с.
8. Михайлицька М. Усе про облік та організацію ресторанного господарства / М. Михайлицька. – Х. : Фактор, 2012. – 432 с.
9. Ніколаєнко В. Громадське харчування: організація роботи, документальне оформлення, облік / В. Ніколаєнко // Бухгалтерія торговельного підприємства: від А до Я. – 2005. – № 16. – С. 13–20.
10. П'ятницька Н. Організація обслуговування у підприємствах ресторанного господарства : [навч. посібник] / Н. П'ятницька. – К. : КНТЕУ, 2005. – 632 с.
11. Смірнова Н. Облік в ресторанному господарстві: організація і методика : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Н. Смірнова ; Б.в. – К., 2006. – 19 с.
12. Хамайдюк О. Готельні послуги: відображаємо в обліку / О. Хамайдюк, Л. Солошенко // Податки та бухгалтерський облік. – 2007. – № 77. – С. 40–45.

Харченко Н.В., д.е.н.,
професор кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту
Запорізька державна інженерна академія

Колодієвська В.В., студентка
факультету економіки та менеджменту
Запорізька державна інженерна академія

ПРИНЦИПИ І МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ РОЗМІРУ ВІНАГОРОДИ ПРАЦІВНИКАМ ЗА АУДИТОРСЬКУ ПЕРЕВІРКУ

Колодієвська В.В., Харченко Н.В. Особливості розрахунку розміру винагороди працівникам за аудиторську перевірку. У статті розкрито поняття винагороди для працівників аудиторської фірми та ключові моменти для правильного розрахунку винагороди для всіх учасників перевірки. Запропоновано метод розрахунку грошової винагороди працівникам, при цьому враховано особливості кожного клієнта з аудиту. Запропоновані методи адаптовано під сучасне українське законодавство.

Ключові слова: винагорода, аудиторська перевірка, людино-година, замовник, аудиторська фірма.

Колодиевская В.В., Харченко Н.В. Особенности расчета размера вознаграждения работникам за аудиторскую проверку. В статье раскрыты понятие вознаграждения для сотрудников аудиторской фирмы и ключевые моменты для правильного расчета вознаграждения для всех участников проверки. Предложен метод расчета денежного вознаграждения сотрудникам, при этом учтены особенности каждого клиента по аудиту. Все предложенные методы являются адаптированными под современное украинское законодательство.

Ключевые слова: вознаграждение, аудиторская проверка, человеко-час, заказчик, аудиторская фирма.

Kolodiiivska V.V., Kharchenko N.V. Special aspects of calculating employee remuneration for an external audit. The article elaborates on the concept of an audit company employees remuneration and explains the key points for correct calculation of a reward for each employee involved into an audit. Also, suggested a method for calculating monetary reward to employees. Upon this, considered peculiar features of each client of an audit firm. All the suggested methods have been implemented according to the actual legislation of Ukraine.

Key words: remuneration, audit, man-hour, client (employer), audit company.

Постановка проблеми. Зарплата є основним джерелом доходу працівників підприємства. Працівнику аудиторської фірми окремо розраховується і виплачується винагорода за обов'язковий аудит. На підприємстві повинна бути затверджена форма розрахунку розміру винагороди залежно від рівня кваліфікації працівника, обсягу виконаної роботи та складності завдання з аудиту. Питання обліку праці та її оплати займають одне з чільних місць у всій системі бухгалтерського обліку на підприємстві. Належна організація бухгалтерського обліку розрахунків за виплатами працівникам сприяє ефективному управлінню та контролю над своєчасним здійсненням розрахунків, ефективністю використання трудових ресурсів. На особливу увагу заслуговують питання з організації виплати винагород працівникам на підприємстві, відповідно до діючого законодавства та всіх нормативно-правових актів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розрахунок розміру винагороди працівнику за виконання завдання з аудиту проводиться згідно з Положенням із національної практики аудиту 1 «Особливості узгодження умов завдання з обов'язкового аудиту та

укладання договору про проведення обов'язкового аудиту з урахуванням вимог національного законодавства». Серед дослідників цього напрямку – Н.О. Бугай, О. Петрик, В. Сопко, Ю. Піча, А. Кузьминський.

Однак загалом проблеми розрахунку винагороди аудиторам та іншому персоналу фірми висвітлено не повною мірою, що не дає загального уявлення про методи і важливі аспекти цього питання.

Постановка завдання. Мета статті – розкрити сучасні аспекти і методи розрахунку винагороди працівникам аудиторської фірми.

Виклад основних результатів. Під час розрахунку винагороди передусім необхідно визначити вартість людино-години для кожного працівника. Визначаючи вартість однієї людино-години нижче оплачуваної категорії персоналу аудиторської фірми, доцільно керуватися чинним законодавством України щодо мінімальної заробітної плати та коефіцієнтами, передбаченими Єдиною тарифною сіткою. Враховуючи, що аудитори, які працюють в аудиторській фірмі, мають високий кваліфікаційний та професійний рівень, під час визначення вартості

однієї людино-години для цієї категорії персоналу можна використати найвищий коефіцієнт Єдиної тарифної сітки (наприклад, 4,51). Для встановлення взаємозв'язку між витратами аудиторської фірми на виплату мінімальної заробітної плати за одну годину роботи (враховуючи нарахування єдиного соціального внеску) і вартістю однієї людино-години аудиторська фірма для розрахунку мінімальної вартості людино-години може встановити співвідношення між цими показниками на рівні 30–40% (табл. 1).

Проте у цьому положенні майже не висвітлюється питання розрахунку розміру винагороди працівникам, які не є сертифікованими аудиторами, але приймають безпосередню участь у виконанні завдання з аудиту.

Перш за все у кожній аудиторській фірмі має бути розроблений відповідно до чинного законодавства внутрішньофірмовий стандарт. Аудиторська діяльність в Україні регулюється Законом «Про аудиторську діяльність». Під час надання аудиторських послуг аудитор оцінює свою відповідальність перед клієнтом, яка зумовлюється обов'язком застосування ним відповідних норм і правил, що регулюють аудиторську діяльність, і принципами об'єктивності. Ця відповідальність також передбачає обов'язкову наявність у аудитора професійних знань і освіти, що досягаються на відповідних курсах підготовки аудиторів, шляхом самоосвіти й удосконалення особистого досвіду роботи. З урахуванням вищенаведених чинників аудитор робить розрахунок винагороди за надані ним аудиторські послуги.

Винагорода повинна реально відбивати вартість послуг професійного характеру, наданих клієнтові, і встановлюється з урахуванням:

- а) навичок і знань, що необхідні для даного виду професійних послуг;
- б) рівня підготовки і наявності практичного досвіду осіб, які безпосередньо зайняті у наданні професійних послуг;
- в) часу, витраченого кожною особою, що бере участь у наданні професійних послуг;

г) рівня відповідальності, що необхідний для надання відповідних послуг.

Завичай оплата за надання професійних послуг встановлюється на основі відповідних погодинних або денних розцінок для кожної особи, зайнятої наданням професійних послуг. Ці розцінки повинні ґрунтуватися на принципі, згідно з яким організація роботи, діяльність і послуги, що робляться аудитором клієнту, правильно сплановані, контролюються й керуються належним чином. Для кожного аудитора необхідно визначити відповідні розцінки.

В угодах або в листах-пропозиціях аудитор не повинен вказувати, що в даний час або в майбутньому визначені професійні послуги будуть надаватися або за встановлену (фіксовану) оплату, приблизну оплату, або оплату у визначених межах, якщо у цей час є ймовірність істотного зростання цієї оплати, але майбутньому клієнту про це невідомо.

Під час надання клієнту професійних послуг може виникнути необхідність більш конкретно домовитися про вартість послуг заздалегідь. У такому разі аудитор повинен розрахувати оплату, беручи до уваги положення пунктів 1 і 2.

Не буде вважатися неправильним, якщо аудитор погоджується на меншу оплату порівняно з тією, що була призначена попередньому аудитору за аналогічні послуги за умови.

Як визначено в пункті 2, професійні послуги не повинні пропонуватися або даватися клієнту за угодою, відповідно до якої оплата буде здійснена тільки у разі досягнення якогось визначеного результату або коли оплата залежить від непередбачених обставин, пов'язаних із можливим досягнутим результатом. Оплата не вважається залежною від непередбачених обставин, якщо вона призначена судом або, згідно із законом, якимись іншими органами державної влади. Оплата, встановлена на підставі процентної ставки або на іншій аналогічній основі, за винятком тих випадків, коли вона дозволена законом, як загальноприйнята практика для визначених послуг

Таблиця 1

№ п/п	Показник	Розрахунок	Значення	Примітка
1	Мінімальна заробітна плата		3200 грн.	
2	Мінімальна заробітна плата за 1 годину	п.1 / (2000 / 12)	19,16 грн.	(2000 / 12) = 167 середня кількість робочих годин про- тягом місяця
3	Коефіцієнт Єдиної тарифної сітки		4,51	
4	Розрахункова оплата праці за 1 годину	п.2 x п.3	86,41 грн.	
5	Єдиний соціальний внесок	22%	19,01 грн.	
6 а.	Частка мінімальної заробітної плати й єдиного соціального внеску в розрахунок за 1 годину роботи у вартості однієї людино-години		40%	Рекомендоване значення від 30% до 40%
7 а.	Вартість однієї людино-години	(п.4+п.5) / п.6 а	263,55 грн.	

консультаційного характеру, вважається залежною від непередбачених обставин.

Попередні пункти стосуються оплати послуг, передбачених договором. Змінні витрати будь-якого виду, особливо на відрядження, витрати, що належать безпосередньо до надання професійних послуг певному клієнту, зазвичай відносяться на рахунок клієнта в додаток до оплати за послуги професійного характеру.

В інтересах обох сторін аудитора і клієнта до початку надання аудиторських послуг варто чітко визначити порядок, бажано в письмовому вигляді, згідно з яким робиться розрахунок оплати і поряд-

док виписки рахунків за послуги або етапи послуг, щоб уникнути будь-яких непорозумінь (порядок врегулювання договірних відношень). Тому пропонується у кожній аудиторській фірмі вести розрахунок винагород працівникам, затвердити його в положенні та у внутрішньофірмовому стандарті фірми. Приклад такого розрахунку наведений нижче (додаток 1).

Таким чином, розрахунок винагороди проводиться для кожного окремого завдання залежно від складності, обсягу перевірки та інших чинників. Він проводиться на етапі планування і прийняття клієнта й є додатком до договору із замовником.

Додаток 1

До Договору № _____ від «__» року

Про проведення аудиту (аудиторської перевірки)

Розрахунок розміру винагороди за аудиторську перевірку

(згідно з Додатком 1 до Положення з національної практики аудиту 1 «Особливості узгодження умов завдання з обов'язкового аудиту та укладання договору про проведення обов'язкового аудиту з урахуванням вимог національного законодавства», затвердженого Рішенням АПУ №286/12 від 20.12.2013)

Замовник «__»

1. Розрахунок вартості людино-години під час виконання завдання.

№ п/п	Показник	Розрахунок	Значення	
			Сертифікований аудитор	Інші категорії персоналу
1	Мінімальна заробітна плата		3200 грн.	3200 грн.
2	Мінімальна заробітна плата за 1 годину	п.1 / (2000 / 12)	19,16 грн.	19,16 грн.
3	Коефіцієнт Єдиної тарифної сітки		4,51	1,45
4	Розрахункова оплата праці за 1 годину	п.2 x п.3	86,41 грн.	27,78 грн.
5	Єдиний соціальний внесок	22%	19,01 грн.	6,11 грн.
6	Частка мінімальної заробітної плати і єдиного соціального внеску в розрахунок за 1 годину роботи в вартості однієї людино-години		40%	30%
7	Вартість однієї людино-години	(п.4+п.5) / п.6 а	263,55 грн.	112,97 грн.

2. Оцінка мінімального обсягу часу, достатнього для якісного виконання завдання, в залежності від обсягів діяльності замовника.

Обсяг діяльності (тис. грн.) = Валюта балансу + Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) + Інші доходи.

Загальний обсяг часу (витрати часу всіх членів аудиторської групи із завдання) = 120 людино-годин, у тому числі:

- Витрати часу сертифікованого аудитора (25% від загального обсягу часу) = 30 людино-годин;
- витрати часу інших категорій персоналу, задіяних у виконанні завдання (65% від загального обсягу часу) = 78 людино-годин;
- витрати часу особи, відповідальної за огляд контролю якості завдання (10% від загального обсягу часу) = 12 людино-годин.

3. Розрахунок розміру винагороди персоналу за аудиторську перевірку.

	Сертифікований аудитор	Інші категорії персоналу	Особа, відповідальна за огляд контролю якості
Вартість однієї людино-години (грн./люд.-год.)	263,55	112,97	263,55
Витрати часу (люд.-год.)	30	78	12
Усього винагорода персоналу (грн.)	7906,5	8811,66	3162,6
Разом винагорода за завдання	19880,76		

Таблиця 3

Корегуючі (підвищуючі та знижуючі) коефіцієнти		
Підстави застосування	Підвищуючий коефіцієнт	Знижуючий коефіцієнт
1. Стислі терміни виконання	1,2 - 2,5	
2. Завдання виконується перед фіскальною перевіркою	1,5	
3. Результати аудиту розглядатимуться в умовах конфлікту інтересів	2,0	
4. Замовник має ефективну систему внутрішнього контролю		0,95
5. Наявні суттєві суперечності в державних регуляторних актах щодо діяльності та оподаткування замовника	1,05	
6. Необхідність нагляду за проведенням інвентаризації активів	1,2	
7. Наявність зведеної або консолідованої фінансової звітності	1,25	
8. Складання звітності за МСФЗ	1,4 – 1,6	
9. Аудит вимагає перевірки відокремлених підрозділів у інших регіонах	1,5	
10. Замовник вже попередньо перевірявся суб'єктом аудиту в попередньому періоді		0,75-0,85
11. Специфіка бізнесу замовника вимагає залучення обов'язкового зовнішнього експерта	1,5 – 1,8	
12. Наявність диверсифікованої господарської діяльності замовника (різні за видами господарські операції)	1,05 – 1,1	

Додатковими чинниками розміру вартості замовлення на аудиторські послуги, а отже, і розміру винагороди працівникам, є коригуючі коефіцієнти. Під час прийняття завдання з аудиту слід урахувати можливі додаткові витрати часу, які викликані певними обставинами замовлення. У цьому разі аудитор застосовує підвищуючий коефіцієнт відносно загального обсягу бюджету часу. Наприклад: (табл. 3).

Застосування та вибір коригуючого коефіцієнта (його розмір та база коригування) здійснюються за професійним судженням аудитора, але цей вибір повинен бути обґрунтований та задокументований у робочих документах із планування аудиту.

Отже, під час визначення розміру винагороди працівникам аудиторської фірми враховуються коригуючі коефіцієнти, підстави для яких пропису-

ються у внутрішньофірмовому стандарті фірми та в кожному додатку до договору для кожного окремого завдання. Ці коефіцієнти допомагають правильно визначити вартість аудиторської послуги, а отже, й суму винагороди для всіх учасників виконання завдання з аудиту.

Висновки. Отже, на кожній аудиторській фірмі необхідно вести розрахунок розміру винагороди для всіх працівників, задіяних в аудиторській перевірці. Розмір такої винагороди залежить від кваліфікації робітника, обсягу виконаної роботи, складності завдання, а також від кожного окремого клієнта. Такі розрахунки повинні бути висвітлені у положенні підприємства, розраховані для кожного окремого завдання з аудиту та зафіксовані у додатку до договору із замовником.

Список літератури:

1. Положення з національної практики аудиту 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/files/ris/286_12.doc.
2. Петрик О.А. Аудит / О.А. Петрик. – К., 2015. – С. 324–337.
3. Никонович М.О. Аудит : [підручник] / М.О. Никонович, К.О. Редько ; за ред. Є.В. Мниха. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – 2014. – С. 118–123.
4. Сопко В.В. Організація і методика проведення аудиту : [навч. посіб.] / В.В. Сопко, Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило [та ін. – К. : Професіонал, 2004. – С. 478–488.
5. Пилипенко І.І. Сучасний аудит : [підручник] / І.І. Пилипенко та ін. – К., 2015. – С. 98–134.

Нікітіна Я.В., аспірант
кафедри обліку і аудиту

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ СТАВОК ВІДРАХУВАНЬ НА СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ДЕЯКИХ КРАЇНАХ – ЧЛЕНАХ ЄС

Нікітіна Я.В. Аналіз ставок відрахувань на соціальне страхування в Україні та деяких країнах – членах ЄС. У статті досліджено систему соціального страхування, величину ставок та розподіл стягнень на соціальні заходи між роботодавцями та найманими працівниками у Німеччині, Австрії та Словаччині. Здійснено порівняльний аналіз величини відрахувань на соціальне страхування в перелічених країнах та Україні. Визначено відсоток нарахування та утримання внесків на соціальне страхування у сукупній величині нарахованої заробітної плати.

Ключові слова: єдиний соціальний внесок, нарахування, система соціального страхування, страхові внески, утримання із заробітної плати.

Никитина Я.В. Анализ ставок отчислений на социальное страхование в Украине и некоторых странах – членах ЕС. В статье исследованы система социального страхования, размер ставок и распределение взысканий на социальные мероприятия между работодателями и наемными работниками в Германии, Австрии и Словакии. Осуществлен сравнительный анализ величины отчислений на социальное страхование в этих странах и Украине. Определен процент начисления и удержания взносов на социальное страхование в совокупной величине начисленной заработной платы.

Ключевые слова: единый социальный взнос, начисления, система социального страхования, страховые взносы, удержания из заработной платы.

Nikitina Y.V. Analysis of rates of deductions for social insurance in Ukraine and some EU member states. The article examines the system of social insurance, the size of rates and the distribution of penalties for social activities between employers and employees in Germany, Austria and Slovakia. A comparative analysis of the amount of deductions for social insurance in these countries and Ukraine is carried out. The percentage of accrual and deduction of contributions for social insurance in the total amount of accrued wages is determined.

Key words: single social contribution, accruals, social insurance system, insurance contributions, deductions from wages.

Постановка проблеми. Особливої важливості набувають сфера правового регулювання відносин соціального страхування, а також розроблення та впровадження єдиної цілісної моделі системи соціального страхування з урахуванням основних світових принципів та її адаптація до умов та особливостей економічного і соціального життя вітчизняного суспільства. Зниження ставки нарахування та відміна утримання єдиного соціального внеску матимуть тривалий (або відтермінований) ефект, що може характеризуватися позитивними та негативними наслідками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес реформування законодавства стосовно соціального страхування зумовив численні обговорення та пояснення вітчизняних учених, серед яких: Л. Васечко, О. Гаманкова, Т. Говорушко, О. Головінов, Ю. Гончарук, Д. Карамішев, Л. Карамішева, Н. Ковач, І. Колосовська, С. Левицька, В. Литвиненко, Ю. Маршавін, О. Москаленко, В. Надрага, В. Новіков, А. Сидорчук, А. Соколовська, Г. Токарев, С. Шимків.

Постановка завдання. Метою статті є виокремлення особливостей та основних відмінностей нарахування та утримання внесків на соціальне страхування в Україні порівняно з Німеччиною, Австрією та Словаччиною.

Виклад основних результатів. Відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році», ст. 8 єдиний внесок для платників установлюється у розмірі 22% до визначеної ст. 7 цього Закону бази нарахування єдиного внеску. Якщо база нарахування єдиного внеску не перевищує розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на місяць, за який отримано дохід, сума єдиного внеску розраховується як добуток розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на місяць, за який отримано дохід (прибуток), та ставки єдиного внеску [2].

У контексті вітчизняної практики доречно розглянути основні ставки стягнень за державним соціальним страхуванням у Німеччині, оскільки

саме континентальна модель та досвід ФРН були покладені в основу створення вітчизняної системи соціального страхування. Л. Васечко стверджує, що під терміном «соціальне страхування» у Німеччині виокремлюють п'ять видів різних страхових договорів, розроблених соціально-трудовими відомствами на основі Кодексу соціального права: державне медичне страхування, що представляється державними медичними органами; державне обов'язкове страхування на випадок виникнення необхідності в догляді через хворобу або старість забезпечується державними медичними касами; пенсійне страхування реалізується земельними або федеральними страховими товариствами для найманих робітників; страхування на випадок втрати роботи гарантується федеральним відомством із праці; державне обов'язкове страхування від наслідків нещасного випадку на виробництві [1, с. 39].

І. Колосовська зазначає, що фінансування системи соціального захисту в Німеччині здійснюється

із внесків застрахованих осіб найманої праці та роботодавців, із державного бюджету, а також унаслідок комбінації обох видів фінансування. Гарантом виконання соціальних зобов'язань є держава, перерозподіляючи частину коштів на покриття видатків у вигляді державних дотацій [4, с. 154].

Т. Сарацин наголошує, що в Німеччині дедалі вищий середній вік працевлаштованого населення зсуває центр ваги зайнятих осіб до літньої вікової групи, менш дієздатної у сфері інновацій та діяльності, яка потребує тяжких фізичних зусиль [8, с. 123]. Науковець також вважає, що будь-яку форму базового матеріального забезпечення слід будувати так, щоб вона не відмежовувала і паралізувала, а сприяла, тому перехід від отримання соціальних виплат до нарахування заробленого прибутку набуває особливого значення [8, с. 283].

Ставки внесків на соціальне страхування у Німеччині подано на рис. 1.

Серед лідерів – реформаторів систем охорони здоров'я аналітики називають Чеську Республіку та

Словаччину, що досягли значного скорочення бюджетних витрат на охорону здоров'я, відійшовши від загальнодержавного планування розподілу ресурсів у галузі на користь ринкових важелів [7, с. 14].

В Австрії кошти на охорону здоров'я розподіляються, головним чином, через фонди страхування національної системи страхування. Майже всі види позалікарняних послуг забезпечуються національною системою охорони здоров'я тим, хто її потребує, без додаткової оплати, а невідкладна допомога гарантується всім особам, що знаходяться на території Австрії [5].

На рис. 2 та 3 наведено види соціального страхування та величину ставок у системі соціального страхування Словаччини та Австрії. Подібним чином наведено інформацію стосовно розподілу ЄСВ в Україні (рис. 4).

Наведені дані у згрупованому вигляді представлено в табл. 1.

У табл. 2 наведено розміри внесків на соціальне страхування, що нараховуються та утримуються, у

Працівник	Внески на соціальне страхування (разом відсоток)			Роботодавець
7,30%	Соціальне страхування по хворобі 7,30% 14,60% 7,30%			7,30%
9,35%	Пенсійне соціальне страхування 9,35% 18,70% 9,35%			9,35%
1,50%	Соціальне страхування по безробіттю 1,50% 3,00% 1,50%			1,50%
1,275%	Соціальне страхування по догляді 1,275% 2,55% 1,275%			1,275%
—	Соціальне страхування з втрати працездатності			0,09%
—	U1 - Виплати у випадку госпіталізації (беруть участь фірми, з кількістю працівників до 30 осіб)			Величина відрахувань визначається залежно від умов договору з лікарняною касою
—	U2 - Виплати у випадку вагітності та пологів (беруть участь усі фірми, незалежно від кількості працівників)			
	Відрахування до професійних спілок (соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві)			Залежно від класу професійного ризику

Рис. 1. Ставки відрахувань на соціальне страхування у Німеччині 2017 р. [10]

Німеччині, Словаччині та Україні з розподілом нарахувань та утримань.

Аналіз інформації з попередніх рисунків, а також даних таблиць свідчить, що ставки нарахування внесків на соціальне страхування в Україні (а саме ЄСВ) доволі низькі порівняно з країнами – членами ЄС, а утримання з 01.01.2016 взагалі не здійснюються. А.М. Соколовська вважає суто вітчизняною проблемою найвищу (порівняно не лише з постсоціалістичними, а й із розвинутими країнами ЄС) ставку ЄСВ для роботодавців (нарахування) і найнижчу для найманих працівників (утримання) [9, с. 10].

Після впровадження в Україні процедури стягнення єдиного соціального внеску, а пізніше й відміни утримань (зазначимо, що у практиці соціального страхування проаналізованих країн утримання здійснюються у доволі значних розмірах) дефіцит Фондів соціального страхування значно зріс.

З одного боку, це пов'язано зі зменшенням ставки нарахування ЄСВ майже вдвічі та з відміною утримання єдиного соціального внеску, а з іншого – зі змінами розміру мінімальної заробітної плати (зросла вдвічі), а, відповідно, і розміром мінімального страхового внеску.

Окремо слід проаналізувати вплив лише витрат на соціальне страхування (без урахування утримання податків). У разі отримання працівником, наприклад, 10 тис. грн. щомісяця і ставці ЄСВ 22% структура заробітної плати матиме вигляд, наведений на рис. 5.

На рисунках 1–3 наведено перелік ставок нарахування та утримання внесків на державне соціальне страхування Німеччини, Словаччини та

Працівник	Внески на соціальне страхування (разом відсоток)			Роботодавець
	Соціальне страхування по хворобі			
4,00%	4,00%	14,00%	10,00%	10,00%
	Пенсійне соціальне страхування			
4,00%	4,00%	18,00%	14,00%	14,00%
	Соціальне страхування по безробіттю			
1,00%	1,00%	2,00%	1,00%	1,00%
	Соціальне страхування від інвалідності			
3,00%	3,00%	6,00%	3,00%	3,00%
	Соціальне страхування з тимчасової втрати працездатності			
1,40%	1,40%	2,80%	1,40%	1,40%

Рис. 2. Ставки відрахувань на соціальне страхування у Словаччині, 2017 р. [11]

Працівник	Внески на соціальне страхування (разом відсоток)			Роботодавець
	Соціальне страхування по хворобі			
7,65%	7,65%	15,30%	7,65%	7,65%
	Пенсійне соціальне страхування			
10,25%	10,25%	22,80%	12,55%	12,55%
	Соціальне страхування від нещасного випадку			
-----	1,50%	3,00%	1,50%	1,30%

Рис. 3. Ставки відрахувань на соціальне страхування в Австрії, 2017 р. [6]

Працівник	Єдиний соціальний внесок (разом відсоток)			Роботодавець
	Соціальне страхування			
-----	-----	2,45%	2,45%	2,45%
	Пенсійне соціальне страхування			
-----	-----	18,15%	18,15%	18,15%
	Соціальне страхування по безробіттю			
-----	-----	1,40%	1,40%	1,40%

Рис. 4. Ставки відрахувань на соціальне страхування в Україні, 2017 р. [3]

Таблиця 1

Ставки відрахувань на соціальне страхування, 2017 р.

Вид соціального страхування	Німеччина	Словаччина	Україна
Соціальне страхування по хворобі(страхова медицина)	14,60%	14,00%	-
Пенсійне соціальне страхування	18,70%	18,00%	18,15%
Соціальне страхування по безробіттю	3,00%	2,00%	1,40%
Соціальне страхування з тимчасової втрати працездатності	0,09%	2,80%	2,45%
Соціальне страхування від нещасного випадку	Залежно від класу професійного ризику	6,00%	
Соціальне страхування по догляду	2,55%	-	-

Таблиця 2

Нарахування та утримання на соціальне страхування, 2017 р.

Вид соціального страхування	Німеччина		Словаччина		Україна	
	Роб.	Прац.	Роб.	Прац.	Роб.	Прац.
Соціальне страхування по хворобі(страхова медицина)	7,30%	7,30%	10,00%	4,00%	-	-
Пенсійне соціальне страхування	9,35%	9,35%	14,00%	4,00%	18,15%	-
Соціальне страхування по безробіттю	1,50%	1,50%	1,00%	1,00%	1,40%	-
Соціальне страхування з тимчасової втрати працездатності	0,09%	0,09%	3,00%	3,00%	2,45%	-
Соціальне страхування від нещасного випадку	Залежно від класу професійного ризику	-	1,40%	1,40%		-
Соціальне страхування по догляду	1,275%	1,275%	-	-	-	-

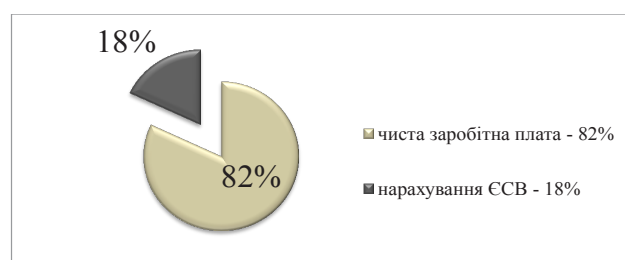


Рис. 5. Структура нарахованої заробітної плати (без урахування утримання) після 01.01.2016

Австрії. Проведемо певні математичні розрахунки. Припустимо, що розмір заробітної плати одного найманого працівника на підприємстві, що функціонує у ФРН, становить 1 тис. грошових одиниць, і позначимо цю величину a . Таким чином, витрати на соціальне страхування становитимуть:

$$0,146a + 0,187a + 0,03a + 0,0255a + 0,0009a = 0,3894a.$$

Із них утримання на соціальне страхування становлять:

$$(0,3894a - 0,0009a) : 2 = 0,19425a.$$

Нарахування становлять: $0,19515a$ (без урахування відсотка, що залежить від класу професійного ризику). Отримані дані відображено на рис. 6.

Далі ці ж розрахунки проведемо на прикладі Словаччини: 1 тис. грошових одиниць заробітної плати найманого працівника позначимо величиною a . Нарахування на соціальне страхування становитиме:

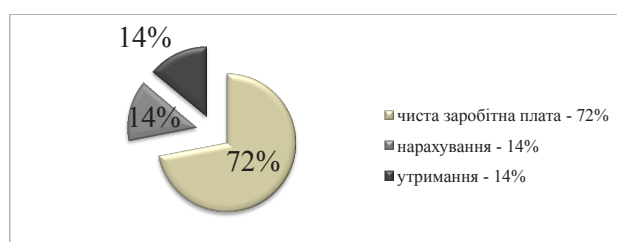


Рис. 6. Структура витрат на оплату праці та на соціальне страхування у Німеччині, 2017 р.

$$0,10a + 0,14a + 0,01a + 0,03a + 0,014a = 0,294a.$$

Утримання на соціальне страхування становитимуть:

$$0,04a + 0,04a + 0,01a + 0,03a + 0,014a = 0,134a.$$

Отримані результати ілюструє рис. 7.

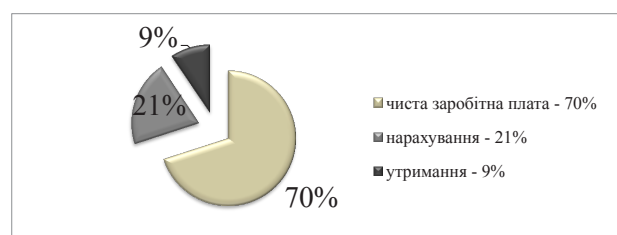


Рис. 7. Структура витрат на оплату праці та на соціальне страхування у Словаччині, 2017 р.

Складемо також подібну діаграму для моделі нарахування й утримання внесків на соціальне стра-

хування в Австрії. Розмір заробітної плати одного найманого працівника на підприємстві в Австрії також становить 1 тис. грошових одиниць, позначимо цю величину a . Нарахування на соціальне страхування становитиме:

$$0,0765a + 0,1255a + 0,015a = 0,217a.$$

Утримання на соціальне страхування становитимуть:

$$0,0765a + 0,1025a + 0,015a = 0,194a.$$

Отримані результати проілюстровано на рис. 8.

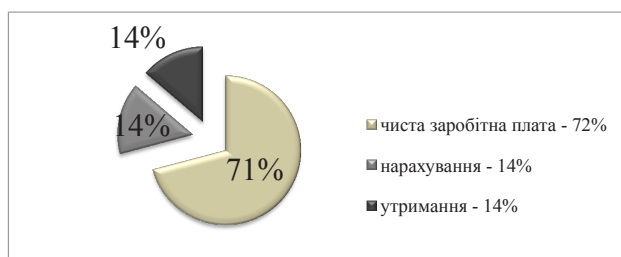


Рис. 8. Структура витрат на оплату праці та на соціальне страхування в Австрії, 2017 р.

Висновки. Як видно з результатів дослідження, відсоток витрат на соціальне страхування у складі витрат на оплату праці та на соціальне страхування в проаналізованих країнах ЄС дещо вищий, ніж в Україні. Проте структурний розподіл між нарахуванням та утриманням є іншим: у Німеччині та Австрії утримання та нарахування на соціальне страхування становлять однаковий відсоток від нарахованої заробітної плати. До цих відрахувань закладено також вартість послуг страхової медицини, а участь найманого працівника і роботодавця тотожна. Від цих величин залежить також рівень соціальних послуг, які отримують застраховані особи в разі настання страхового випадку: тимчасової непрацездатності, безробіття, досягнення пенсійного віку тощо.

Адекватне порівняння систем соціального страхування (навіть у межах Європейського Союзу) є складним і нерациональним, адже основні ставки та особливості здійснення соціального страхування значно відрізняються, однак не варто нехтувати світовим досвідом функціонування системи соціального страхування.

Список літератури:

1. Васечко Л. Система соціального страхування в закордонних країнах: корисний досвід для України / Л. Васечко // Вісник КНУТД. – 2003. – № 3. – С. 37–43.
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/909-19/conv/page>.
3. Кабмін змінив пропорції розподілу ЄСВ, 28.12.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://news.dtki.ua/labor/social-protection/41769>.
4. Колосовська І. Сучасні підходи у реформуванні соціальної політики держави як регулятора розвитку соціальної сфери. / І. Колосовська // Ефективність державного управління. – 2015. – Вип. 43. – С. 152–158.
5. Медичне страхування в Австрії, Фінляндії, Швеції, Італії, Ізраїлі, США (огляд, складений із фрагментів статей) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.likar.info/profi/articles/405.html>.
6. Neue Beiträge in der Sozialversicherung: 2016. Presseaussendung / Aktuell [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hauptverband.at/cdscontent/load?contentid=10008.626318&version=1450859823>.
7. Новіков В. Соціальні наслідки Євроінтеграції України. Система охорони здоров'я / В. Новіков, К. Никонюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.fes.de/pdffiles/bueros/ukraine/09542.pdf>.
8. Сарацин Т. Німеччина сама себе руйнує / Т. Сарацин. – К. : Темпора. 2016. – 462 с.
9. Соколовська А.М. Реформа єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування в Україні / А.М. Соколовська // Фінанси України. – 2015. – № 7. – С. 7–23.
10. Sozialversicherungsbeiträge 2017 // Lohn-info [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lohn-info.de/sozialversicherungsbeitraege2017.html>.
11. Tabuľka platenia poisťného od 1. januára 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.socpoist.sk/tabulka-platenia-poisneho-od-1-januara-2017/55433s>.

Радевич Т.В., аспірант

Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

АНАЛІЗ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ТА МЕТОДОЛІГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

Радевич Т.В. Аналіз капітальних інвестицій: сучасні підходи та методологічні проблеми. У статті досліджено сучасні підходи до аналізу капітальних інвестицій, дано їх критичну оцінку. Окреслено основні методологічні проблеми в аналізі капітальних інвестицій. Обґрунтовано авторський підхід до організації комплексного аналізу капітальних інвестицій, який поєднує використання традиційних методів та сучасних методик кореляційно-регресійного, трендового, проектного аналізу та прийомів економічно-математичного моделювання.

Ключові слова: аналіз, ефективність, інвестиційний проект, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, капітальні інвестиції.

Радевич Т.В. Анализ капитальных инвестиций: современные подходы и методологические проблемы. В статье исследованы современные подходы к анализу капитальных инвестиций, дана их критическая оценка. Обозначены основные методологические проблемы в анализе капитальных инвестиций. Обоснован авторский подход к организации комплексного анализа капитальных инвестиций, который сочетает использование традиционных методов и современных методик корреляционно-регрессионного, трендового, проектного анализа и приемов экономико-математического моделирования.

Ключевые слова: анализ, эффективность, инвестиционный проект, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, капитальные инвестиции.

Radevich T.V. Capital investment analysis: modern approaches and methodological problems. In the article modern approaches to the analysis of capital investments are investigated, their critical assessment is given; outlined the main methodological problems in the analysis of capital investments; the author's approach to organization of the complex analysis of capital investments is substantiated, which combines the use of traditional methods and modern methods of correlation-regression, trend, project analysis and methods of economic-mathematical modeling.

Key words: analysis, efficiency, investment project, investment activity, investment attractiveness, capital investments.

Постановка проблеми. Забезпечення сталого розвитку та реалізації конкурентних переваг суб'єктів господарювання в умовах нестабільного ринкового середовища тісно пов'язане з процесом раціонального вкладення, ефективного використання та управління капітальними інвестиціями. За таких умов значно зростає потреба у проведенні їх системного аналізу та оцінки впливу на результати діяльності. Проте традиційні підходи до аналізу капітальних інвестицій не в змозі задовольнити потреби управління, що зумовлено відсутністю комплексної методики їх аналізу. З огляду на це, актуальним є розроблення такого алгоритму аналізу капітальних інвестицій, який поєднував би використання традиційних методів та сучасних методик кореляційно-регресійного, трендового, проектного аналізу та прийомів економічно-математичного моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленню цих питань присвячено праці, таких науковців, як: Г. Александер, Дж. Бейлі, В. Беренс, Г. Бірман, І.О. Бланк, Ю. Брігхем, В.В. Бочаров, В.В. Бузирев, П.І. Вахрін, П.Л. Віленський, В.В. Ковальов,

В.В. Косов, І.В. Липсиц, В.В. Міщенко, А.С. Нешітой, С.А. Смоляк, П. Хавранек, Т.С. Хачатуров, У. Шарп, А.Г. Шахназаров. Проте проведені нашими попередниками дослідження не дають можливості здійснити поглиблений аналіз капітальних інвестицій на рівні підприємства. У сучасній науковій літературі аналітичні розрахунки обмежуються показниками динаміки капітальних інвестицій та їх структури за різними видами, а кількість критеріїв оцінки їх ефективності надто звужена.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасних підходів до аналізу капітальних інвестицій та їх критична оцінка; узагальнення основних методологічних проблем для обґрунтування авторського підходу до організації комплексного аналізу капітальних інвестицій на рівні підприємства.

Виклад основних результатів. В останні роки за обраним напрямом дослідження захищено декілька кандидатських дисертацій, де розкрито окремі аспекти аналізу капітальних інвестицій (табл. 1).

Зокрема, у них досліджено організаційно-методичні аспекти аналізу реальних (капітальних) та

**Авторське узагальнення основних напрямів аналізу капітальних інвестицій
у захищених кандидатських дисертаціях**

№	Напрями аналізу капітальних інвестицій	ПІБ науковців
1	Аналіз капітальних інвестицій як складова частина аналізу інвестицій	Н.Г. Богатко, О.Л. Вовченко, О.В. Дячишин, Я.О. Ізмайлов, С.М. Кір'ян, А.Г. Коваленко, Я.О. Лудченко, М.М. Лук'яник, І.Є. Прибега, С.В. Рилєєв, С.В. Сагова, Н.Б. Саніва, Б.Г. Сенів, Л.М. Уніят, І.Ю. Чумакова
2	Аналіз капітальних інвестицій у контексті аналізу основних засобів	О.О. Горошанська, О.В. Зінкевич, М.М. Зюкова, М.М. Матієшин, О.В. Моргун, Л.О. Пашнюк, Н.І. Самбурська, А.В. Янчев
3	Капітальні інвестиції як об'єкт аналізу інвестиційної діяльності	Л.С. Вовк, Б.А. Засадний, Н.В. Ковтун, К.В. Кравченко, Я.Д. Крупка, Л.Л. Куц, О.М. Лабенко, О.М. Матрос, П.П. Микитюк, Н.М. Нілова, Паславська І.М., Пирог О.В., Просович О.П., В.В. Пухальський, Я.В. Шелест
4	Аналіз капітальних інвестицій як елемент аналізу інвестиційної привабливості	О.С. Бурковець, І.В. Гвоздецька, І.В. Гречина, С.В. Іванов, Н.О. Коренева, Д.В. Коробков, К.М. Мамонова, М.В. Сидоренко, О.В. Сталінська, О.Л. Шерстюк
5	Аналіз капітальних інвестицій як окремий напрям проектного аналізу	Є.Ю. Антипенко, Т.В. Божко, А.І. Вергун, В.С. Верещак, С.В. Онікієнко, Е.Н. Товкес

фінансових інвестицій як складників інвестицій загалом; розроблено методичні підходи до оцінки ефективності капітальних інвестицій в основні засоби і прогнозування їх відтворення; запропоновано методику аналізу капітальних інвестицій у реконструкцію та технічне переозброєння матеріально-технічної бази діючих підприємств з урахуванням фактора ризику; обґрунтовано нові методологічні підходи до аналізу інвестиційної діяльності підприємства, у тому числі капітальних інвестицій як її окремого об'єкту; досліджено методи оцінки інвестиційної привабливості підприємства; обґрунтовано нові підходи до оцінки ефективності капітальних інвестицій як окремо складової проектного аналізу.

При цьому, за твердженням Б.Г. Сеніва [1], в аналізі ефективності інвестицій доцільно виділяти два відносно самостійні напрями: аналіз довгострокових інвестицій, включаючи капітальні, та аналіз поточних фінансових інвестицій. Запропонована автором методика аналізу інвестицій у реконструкцію і технічне переозброєння діючих підприємств може застосовуватися для визначення, порівняння та обґрунтування альтернативних управлінських рішень і проектів, розроблення і реалізації передпроектних заходів. На думку вченого, аналіз ефективності інвестиційних проектів потрібно проводити з урахуванням фактора ризику та інфляції. Для визначення рівня ризику під час інвестування рекомендується застосовувати такі методи, як статистичний, доцільності витрат, експертних оцінок, аналітичний та зіставлення аналогів. Під час планування капітальних інвестицій рівень інфляції рекомендується враховувати для визначення проектної рентабельності в процесі оцінки майбутніх грошових потоків, адже ігнорування фактора інфляції може негативно відобразитися на результатах аналізу ефективності інвестицій і призвести до нераціонального вибору

інвестиційного проекту. Крім того, в роботі запропоновано алгоритм комп'ютерної програми для оцінки ефективності інвестицій, реалізація якого дасть змогу автоматизувати розрахунки економічної ефективності інвестиційних проектів на всіх стадіях досліджень, а також розроблення фінансових розділів бізнес-планів. Із нашої точки зору, окремі висновки автора є достатньо обґрунтованими і можуть бути використані під час розроблення методики комплексного аналізу капітальних інвестицій.

Н.І. Самбурська [2] запропонувала комплексний підхід до аналізу основних засобів підприємств водопостачання і водовідведення, який повинен проводитися у такій послідовності: 1) аналіз середовища функціонування підприємства; 2) оцінка ефективності використання основних засобів; 3) прогнозування чистого доходу (виручки) від реалізації. При цьому автором обґрунтовано доцільність застосування аналізу ефективності використання основних засобів на основі факторного, кореляційно-регресійного, трендового аналізу та моделей лінійного програмування. Для оцінки ефективності використання основних засобів підприємств водопостачання та водовідведення розроблено нові коефіцієнти співвідношення відпущеної питної та технічної води, експлуатації насосних станцій (очисних споруд, водопроводів), інтегральний показник ефективності використання об'єктів централізованого водопостачання і водовідведення. Достатньо аргументовані висновки автора стали підставою для визначення основних напрямів застосування кореляційно-регресійного та трендового аналізу під час оцінки ефективності використання капітальних інвестицій та їх впливу на результати діяльності.

Звертає на себе увагу рекомендована О.М. Матросом [3] методика аналізу інвестиційної діяльності підприємства, що дає змогу одночасно визначити розмір та структуру доходів, витрат,

надходжень і виплат по інвестиціях; ефективність інвестиційної діяльності на основі розрахунку коефіцієнтів ефективності інвестицій у цілому і за їх видами, зміни власного капіталу за рахунок використання позикового капіталу на основі розрахунку ефекту фінансового важеля. При цьому автором запропоновано структурувати інвестиційний стан підприємства, виділяючи такі його складники, як: інвестиційна привабливість, інвестиційний потенціал, інвестиційна ємність та інвестиційна активність, що може бути екстрапольовано й на аналіз капітальних інвестицій.

І.В. Гречина [4] у своїй дисертації пропонує методичний підхід до аналітичної оцінки інвестиційної привабливості підприємств торгівлі, сутність якого полягає в етапізації аналітичних робіт, формуванні загального рейтингу торговельних підприємств за основними показниками діяльності, експрес-оцінці і прогнозуванні їх інвестиційної привабливості, важливим елементом якої повинні стати фактичні та прогнозні показники капітальних інвестицій, терміну їх окупності, віддачі та рентабельності.

Цікавою, з нашої точки зору, є запропонована О.В. Липчанською [5] методика аналізу ефективності інвестиційних проектів для промислових підприємств, яка базується на західних аналогах, але з урахуванням вітчизняної специфіки процесу інвестування. При цьому автором обґрунтовано послідовність оцінки ефективності інвестиційних проектів, результатом якої стали розроблені методичні рекомендації та розрахункові формули, що можуть бути використані для обґрунтування економічної доцільності капітальних інвестицій як окремого об'єкту проектного аналізу.

Разом із тим лише одне ґрунтовне дослідження аналізу капітальних інвестицій здійснено у кандидатській дисертації Я.О. Ізмайлова [6], який запропонував методику поетапного їх аналізу з визначенням інтегрального індексу інноваційної якості капітальних інвестицій, а також їх комплексного еколого-економічного аналізу з розрахунком ефекту від вкладень у природоохоронні заходи, що стало підставою для моделювання взаємозв'язку між ефективністю використання капітальних інвестицій і загальним рівнем екологічної безпеки підприємства.

Аналіз капітальних інвестицій, на думку Я.О. Ізмайлова, повинен здійснюватися у шість етапів: 1) аналіз динаміки і структури капітальних інвестицій; 2) аналіз відтворення основних засобів як об'єктів капітальних інвестицій; 3) аналіз впливу інвестиційної активності на рівень використання основних засобів; 4) аналітична діагностика джерел капітальних інвестицій; 5) аналіз ефективності капітальних інвестицій; 6) аналіз інноваційної спрямованості капітальних інвестицій. При цьому автор наголошує на необхідності проведення внутрішньогалузевого порівняння [6]. На його думку, аналіз

капітальних інвестицій у такій послідовності необхідно здійснювати загалом по Україні та в межах конкретного підприємства.

Натомість В.А. Дерій і Т.Г. Камінська [7] пропонують показники аналізу капітальних інвестицій по Україні умовно поділити на три групи: 1) капітальні інвестиції в абсолютних показниках (за видами активів, регіонами, за джерелами фінансування за регіонами, за видами активів та окремими напрямками, у матеріальні активи за видами основних засобів, у житлове будівництво за регіонами, за видами економічної діяльності, за видами економічної діяльності за регіонами, за видами промислової діяльності за регіонами); 2) структура капітальних інвестицій у відносних показниках (за регіонами, за видами економічної діяльності за регіонами, за видами промислової діяльності за регіонами); 3) розподіл капітальних інвестицій у коловій діаграмі (за видами економічної діяльності (графік)).

Проте нам на підставі офіційних статистичних даних удалося апробувати лише частину із запропонованих ученими напрямів аналізу капітальних інвестицій на макроекономічному рівні. Так, у параграфі 1.3 дисертаційної роботи досліджено стан, динаміку та структуру капітальних інвестицій по Україні у цілому, в тому числі за формами відтворення, за об'єктами вкладення, за джерелами фінансування, за видами діяльності у розрізі видів промислової діяльності.

У цьому контексті подальші наукові дослідження повинні бути спрямовані на розроблення комплексного підходу до аналізу капітальних інвестицій на рівні підприємства. Він має бути представлений як цілісний самостійно відокремлений блок, що потребує вирішення комплексу складних завдань, взаємопов'язаних з іншими блоками економічного аналізу, в тому числі аналізом інвестиційної привабливості підприємства, проектним аналізом, аналізом ефективності використання основних засобів, аналізом інвестиційної діяльності, прогнозуванням термінів окупності та ефективності використання капітальних інвестицій, фінансових результатів діяльності.

Крім того, на нашу думку, необхідно поєднувати економічний та екологічний складники під час комплексного аналізу капітальних інвестицій, адже капітальні вкладення в об'єкти природоохоронного призначення носять імовірнісний характер і сприймаються як додаткове навантаження для інвестора. У зв'язку із цим важливим напрямом аналізу повинно стати моделювання взаємозв'язку між ефективністю використання капітальних інвестицій і загальним рівнем екологічної безпеки підприємства, що сприятиме вчасному виявленню резервів та вірному обранню інвестиційних пріоритетів на тлі зменшення негативного впливу на навколишнє середовище та демонстрації соціальної відповідальності в бізнесі.

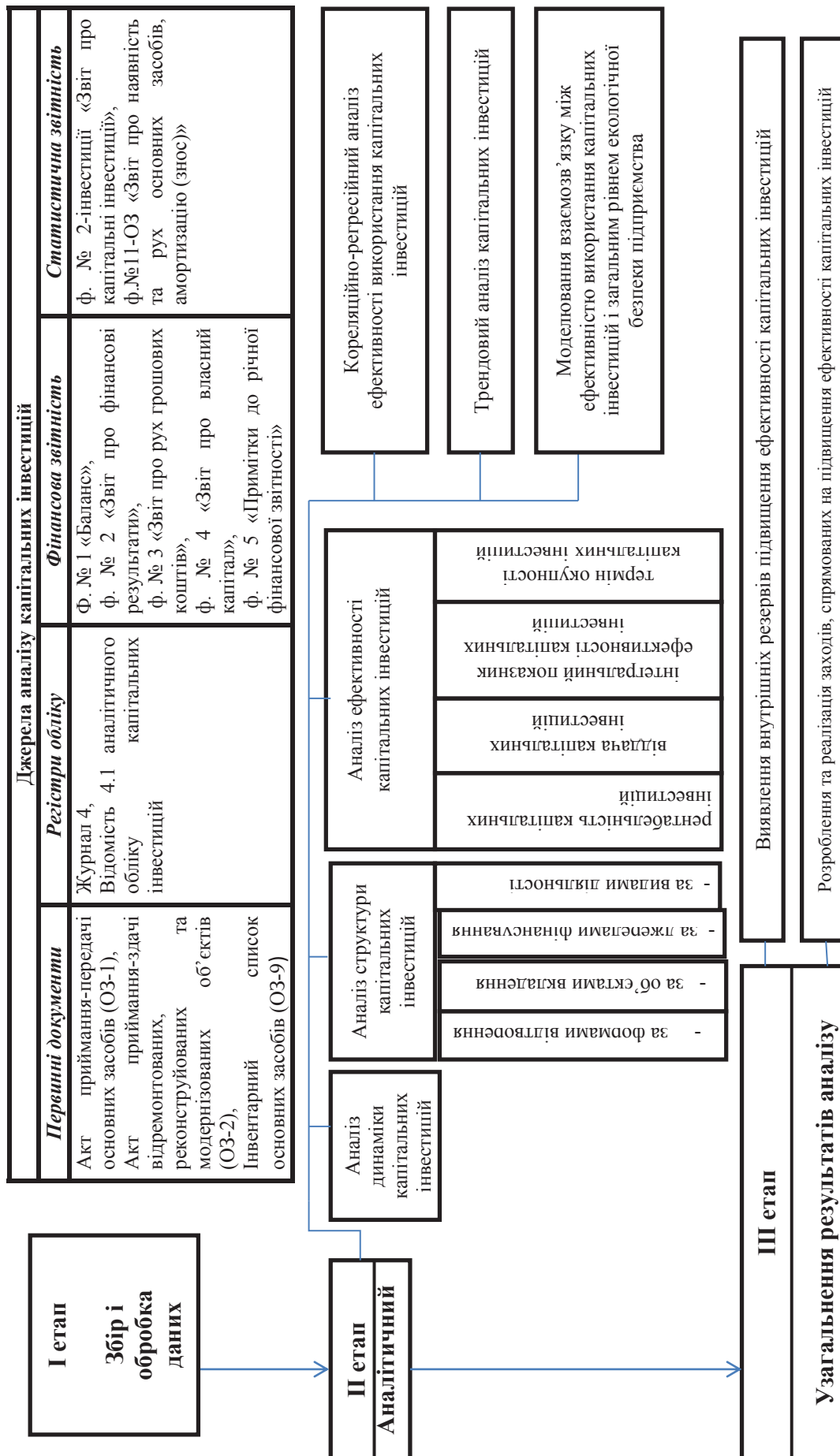


Рис. 1. Авторський підхід до організації комплексного аналізу капітальних інвестицій підприємства

З урахуванням цього авторський підхід до комплексного аналізу капітальних інвестицій підприємства передбачає виокремлення декількох етапів (рис. 1).

Висновки. У сучасній науковій літературі аналіз капітальних інвестицій обмежуються розрахунками показників їх динаміки та структури за різними видами, а кількість критеріїв оцінки їх ефективності надто звужена. Це пов'язано з тим, що аналіз капітальних інвестицій розглядається у контексті аналізу основних засобів, а самі капітальні інвестиції не визнані чинними нормативними документами як відокремлений об'єкт бухгалтерського обліку і, відповідно, аналізу.

На думку автора, подальші наукові дослідження повинні бути спрямовані на розроблення комплексного підходу до аналізу капітальних інвестицій на рівні підприємства, який поєднував би використання традиційних методів та сучасних методик кореляційно-регресійного, трендового, проектного аналізу та прийомів економічно-математичного моделювання. Він має бути представлений як цілісний самостійно відокремлений блок, що потребує вирішення

комплексу складних завдань, взаємопов'язаних з іншими блоками економічного аналізу, в тому числі аналізом інвестиційної привабливості підприємства, проектним аналізом, аналізом ефективності використання основних засобів, аналізом інвестиційної діяльності, прогнозуванням термінів окупності та ефективності використання капітальних інвестицій, фінансових результатів діяльності.

Крім того, під час комплексного аналізу капітальних інвестицій необхідно поєднувати економічний та екологічний складник, адже капітальні вкладення в об'єкти природоохоронного призначення носять імовірнісний характер і сприймаються як додаткове навантаження для інвестора. У зв'язку із цим важливим напрямом аналізу повинно стати моделювання взаємозв'язку між ефективністю використання капітальних інвестицій і загальним рівнем екологічної безпеки підприємства, що сприятиме вчасному виявленню резервів та вірному обранню інвестиційних пріоритетів на тлі зменшення негативного впливу на навколишнє середовище та демонстрації соціальної відповідальності в бізнесі.

Список літератури:

1. Сенів Б.Г. Аналіз ефективності інвестицій в реконструкцію і технічне переозброєння діючих підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / Б.Г. Сенів ; Терноп. акад. нар. гос-ва. – Т., 2004. – 20 с.
2. Самбурська Н.І. Облік і аналіз основних засобів на підприємствах водопостачання і водовідведення : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 / Н.І. Самбурська ; Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2013. – 20 с.
3. Матрос О.М. Аналіз інвестиційної діяльності підприємств: теорія та методологія : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 / О.М. Матрос ; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – К., 2011. – 20 с.
4. Гречина І.В. Оцінка інвестиційної привабливості торговельних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / І.В. Гречина ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2008. – 19 с.
5. Липчанська О.В. Аналіз ефективності інвестиційних проектів на промислових підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 / О.В. Липчанська ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2008. – 20 с.
6. Ізмайлов Я.О. Облік і аналіз капітальних інвестицій: організація і методика (на матеріалах гірничо-збагачувальних підприємств) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 / Я.О. Ізмайлов ; Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К., 2009. – 20 с.
7. Дерій В.А. Облік і аналіз капітальних інвестицій для забезпечення розвитку процесу виробництва / В.А. Дерій, Т.Г. Камінська // Проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 258–266.

Фальченко О.О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний університет»*

Мардус Н.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний університет»*

ПРОЦЕС ПОДАННЯ ТА ОПРИЛЮДНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Фальченко О.О., Мардус Н.Ю. Процес подання та оприлюднення фінансової звітності підприємства. У статті висвітлено поняття подання та оприлюднення фінансової звітності підприємства. Визначено та обґрунтовано процес подання та оприлюднення фінансової звітності підприємства. Досліджено проблеми представлення інформації у фінансовій звітності. Вдосконалено процес подання та оприлюднення фінансової звітності.

Ключові слова: фінансова звітність, подання, оприлюднення, користувачі, управління.

Фальченко Е.А., Мардус Н.Ю. Процесс представления и обнародования финансовой отчетности предприятия. В статье отражено понятие представления и обнародования финансовой отчетности предприятия. Определен и обоснован процесс представления и обнародования финансовой отчетности предприятия. Исследованы проблемы представления информации в финансовой отчетности. Усовершенствован процесс представления и обнародования финансовой отчетности.

Ключевые слова: финансовая отчетность, представление, обнародование, пользователи, управления.

Falchenko E.A., Mardus N.Yu. Process of presentation and promulgation of the financial reporting of enterprise. The concept of presentation and promulgation of the financial reporting of enterprise is reflected in the article. Certainly and the process of presentation and promulgation of the financial reporting of enterprise is reasonable the problems of presentation of information are Investigational in the financial reporting. The process of presentation and promulgation of the financial reporting is improved.

Key words: financial reporting, presentation, promulgation, users, managements.

Постановка проблеми. Сьогодні для досягнення цілі бухгалтерського обліку є представлення інформації в фінансовій звітності, яке відбувається саме в процесі подання та оприлюднення фінансової звітності. Подання та оприлюднення фінансової звітності повинні розглядатися в системі бухгалтерського обліку, щоб показати, чому рішення користувачів впливають на діяльність підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні аспекти подання та оприлюднення фінансової звітності підприємства глибоко досліджені у працях вітчизняних учених: Ф.Ф. Бутинця, С.В. Голова, С.М. Гольцова, І.Й. Плікуса, Ю. Цал-Цалка, П.Я. Хомина, В.В. Сопка, Л.В. Нападовської та ін. Проте багато праць указаних дослідників носять суперечливий та дискусійний характер.

Відаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних учених, слід відзначити, що виникає необхідність подальшого поглиблення досліджень, спрямованих на вдосконалення процесу подання та оприлюднення фінансової звітності та забезпечення її вимогам користувачів, що визначає актуальність дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є визначення та обґрунтування процесу подання та оприлюднення фінансової звітності підприємства як джерела інформації для ефективного управління.

Виклад основних результатів. Бухгалтерський облік є складною інформаційною системою, яка забезпечує зв'язок між господарською діяльністю та особами, що приймають рішення. На підставі даних бухгалтерського обліку підприємства зобов'язані складати фінансову звітність. Складання звітності є завершальним етапом облікового процесу. Фінансова звітність являє собою звітність, що складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів та містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Підприємства зобов'язані подавати квартальну та річну фінансову звітність органам, до сфери управління яких вони належать, трудовим колективам на їх вимогу, власникам (засновникам) відповідно до установчих документів та іншим користувачам відповідно до законодавства.

Метою складання фінансової звітності є подання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства для прийняття ними рішень щодо придбання, продажу та володіння цінними паперами, участі в капіталі підприємства, оцінки якості управління та здатності своєчасно виконувати свої зобов'язання; забезпеченості зобов'язань підприємства, регулювання діяльності підприємства тощо.

Користувачами фінансової звітності можуть бути фізичні та юридичні особи, які потребують інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства для прийняття рішень. Такими особами можуть бути власники, засновники підприємств, трудові колективи цих підприємств, органи державної статистики, інші органи виконавчої влади та користувачі відповідно до законодавства.

Облік повинен не тільки відображати результати діяльності минулих періодів, а й забезпечувати інформацією користувачів на всіх рівнях управління для здійснення поточної та перспективної діяльності підприємств, тому одним із ключових моментів є визначення змісту обліку для потреб управління, тобто формування інформаційної системи для прийняття виважених рішень, а також визначення напрямів стратегічного розвитку підприємства в майбутньому.

Розвиток сучасної науки та вимоги сьогодення визначають поняття подання та оприлюднення як процеси, що є індикаторами економіки, оскільки певні принципи переносяться із суспільних відносин в економічні. Саме процес подання як передача звітності її користувачам становить основу в розкритті інформації, що міститься у фінансовій звітності.

Подання фінансової звітності – це процес адресного представлення фінансової звітності її користувачам в паперовій та електронній формах для прийняття рішень. Оприлюднення фінансової звітності – це процес публічного розміщення фінансової звітності для широкого загалу та користувачів, що приймають рішення на її основі, шляхом її публікації в спеціалізованих виданнях.

Однією з сутнісних рис, що дає змогу розмежовувати зазначені поняття, є адресність, тобто наявність конкретного користувача, що отримує звітність у процесі її подання, та відсутність орієнтації на нього як такого в процесі оприлюднення. У процесі оприлюднення фінансової звітності користувач не визначений, бо тут більшою мірою відіграє роль сам процес, а не орієнтація його на користувача.

Інформація, що подається у фінансових звітах, повинна бути зрозумілою і мати однозначне тлумачення користувачами за умови, що вони мають відповідні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації. Фінансова звітність повинна надавати користувачам лише доречну інформацію, яка впливає на прийняття ними рішень і дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, під-

твердити та скоригувати їх оцінки, зроблені в минулому.

Концентрація уваги на фінансових звітах пояснюється значенням їх як основного джерела інформації, що використовується для прийняття економічних і управлінських рішень різними категоріями користувачів.

Суб'єкти господарювання в процесі ведення бухгалтерського обліку мають швидко та гнучко реагувати як на зовнішні, так і на внутрішні умови господарювання. Економіко-політичні умови підвищують рівень вимог традиційних користувачів облікової інформації та розширюють їх коло.

Фінансова звітність розрахована на потреби користувачів в умовах ринкової економіки. Показники фінансової звітності мають деталізуватися, розкриватися та контролюватися підсистемою управлінського обліку та внутрішнього контролю.

В умовах сучасного економічного розвитку країни роль ступеня довіри до якості та прозорості показників бухгалтерського обліку, що становлять основу фінансової звітності суб'єктів господарювання, важко переоцінити, оскільки ця інформація цікавить не тільки вітчизняних, а й зарубіжних користувачів.

Найважливішою вимогою подання та оприлюднення фінансової звітності є достовірність звітності, яка забезпечується чітким дотриманням установлених правил ведення бухгалтерського обліку і складання звітності. Цьому сприяє зближення бухгалтерського обліку і міжнародних стандартів, що є генеральною лінією реформування бухгалтерського обліку в країні.

Формування інформації про діяльність підприємства, зокрема фінансової, здійснюється за допомогою методів та інструментарію бухгалтерського обліку, які забезпечують даними систему управління вітчизняних підприємств. Саме інформація здатна упорядкувати господарські операції і процеси, забезпечуючи відносну рівновагу між внутрішніми і зовнішніми потребами підприємства. Організація бухгалтерського обліку є невід'ємним елементом у процесі створення, обробки і використання облікових даних, що характерно для всіх підприємств незалежно від форми власності. Підвищення ефективності представлення й оприлюднення фінансової звітності в системі організації бухгалтерського обліку забезпечить комплексне інформування користувачів про діяльність підприємства. Від рівня організації бухгалтерського обліку залежить ефективність забезпечення усієї системи інтересів користувачів фінансової звітності та функціонування бухгалтерського обліку на підприємстві у цілому. У сучасних умовах система бухгалтерського обліку орієнтована на збереження капіталу, отримання максимальних прибутків і відображення їх показників у фінансовій звітності, тому необхідним є розширення меж впливу організації бухгалтерського обліку на рішення користувачів.

Проблеми гармонізації бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів у країні полягають передусім у тому, що система обліку значною мірою підпорядкована податковому законодавству і тому не забезпечує користувачів (як зовнішніх, так і внутрішніх) необхідною інформацією для прийняття ефективних господарських (управлінських) рішень.

Гармонізація, таким чином, є невід'ємним складником процесу реформування бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні, який розпочався для вдосконалення національної системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності з урахуванням вимог міжнародних стандартів і законодавства ЄС. Держава в перспективі має всі необхідні передумови, аби використовувати бухгалтерський облік як засіб регулювання економіки. Втім, для цього необхідно забезпечити виконання основного призначення бухгалтерського обліку – надання достовірної інформації користувачам, що, своєю чергою, забезпечить порівняність інформації, яка міститься у фінансовій звітності.

Різниця в структурі, завданнях розвитку суб'єктів господарювання досить широка, і щоб домогтися реальної оцінки діяльності організацій, необхідно бачити всю специфіку їх діяльності, яка може і повинна бути відображена у звітності. Це пов'язано з деталізацією подання окремих статей звітності, які мають безпосереднє відношення до реалізованих бізнес-процесів і водночас можуть мати накопичувальний характер та використовуватися для отримання додаткових доходів.

Програма реформування бухгалтерського обліку в країні передбачає збереження стабільності бухгалтерського обліку і створення умов для еволюційного його розвитку без руйнування накопиченого досвіду його ведення в народному господарстві.

До основних недоліків подання та оприлюднення фінансової звітності можна віднести обмеженість обліково-економічної інформації щодо фінансової звітності; недоступність фінансової звітності неінституційним користувачам облікової інформації (фізичним особам); складність розуміння фінансових показників, тобто неможливість сприйняття особами, які не мають спеціальних знань з економіки, обліку, аналізу; невідповідність складеної за національними стандартами фінансової звітності міжнародним вимогам, що ускладнює стандартизацію та уніфікацію облікової системи країни загалом; недостатня соціальна спрямованість фінансової звітності і, як наслідок, неповноцінність системи обліку як інформаційної підсистеми глобального середовища.

Має місце й низка не вирішених проблем щодо трансформації фінансової звітності відповідно до вимог МСФЗ, це підготовка звітності за національними стандартами, оскільки законодавство не дає однозначної відповіді на питання щодо необхідності паралельно з поданням звітності за міжнародними стандартами подавати звітність й за національними.

У разі застосування виключно міжнародних стандартів потрібно змінювати систему статистичної звітності, що ґрунтується на даних фінансової звітності підприємств.

У зв'язку із входженням країни у світовий економічний простір іноземним партнерам необхідна об'єктивна інформація про діяльність українських підприємств, їх результати і напрями розвитку для залучення іноземних інвестицій, надання кредитів, створення спільних підприємств тощо.

Отже, кожне підприємство в процесі свого функціонування має на меті досягнення максимального ефекту від своєї діяльності, а це неможливо без ефективного управління ним. Своєю чергою, управління виступає творчим процесом керівника, що ґрунтується на виважених рішеннях, прийнятих на основі даних, що відображають реальний стан речей на підприємстві. Дані, що є основою прийняття рішень, представляються у формі фінансових звітів відповідних звітних періодів, тому неможливо переоцінити значення повної та достовірної інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства під час вирішення поточних та перспективних господарських проблем. Для прийняття правильних управлінських рішень на рівні підприємства повинні використовуватися дані, які відповідають певним правилам, вимогам і нормам, що є зрозумілими та прийнятими для користувачів. Як наслідок, процес підготовки, складання, подання та оприлюднення фінансових звітів повинен бути організований відповідно до законодавства та забезпечувати користувачів повною, правдивою, неупередженою інформацією про фінансові результати діяльності та фінансовий стан підприємства. А оскільки є й зовнішні користувачі, то фінансова звітність забезпечує повною мірою їх потреби, пов'язані з інформацією про даний суб'єкт господарювання. Отже, фінансова звітність є провідною категорією, що покликана забезпечити користувачів інформацією і, як наслідок, створити умови для ефективної та цілеспрямованої роботи підприємства. Таким чином, усі зміни, спрямовані на вдосконалення подання фінансової звітності, пов'язані із забезпеченням її достовірності, повноти, перспективної спрямованості та своєчасності.

Висновки. Процеси подання та оприлюднення фінансової звітності мають різне змістове наповнення і характеризуються низкою особливостей, виокремлення яких дало змогу чітко виділити межі кожного з них. Зокрема, характерними ознаками для них є адресність, активна та пасивна поведінка користувача, а також наявність потреби у прийнятті рішень на підставі даних фінансової звітності. Для достатнього усвідомлення потреб користувачів звітності необхідно здійснити розподіл та групувати споживачів інформації для подання та оприлюднення звітності, звертаючи увагу саме на можливість управління діяльністю господарюючого суб'єкта.

Список літератури:

1. Шилова Л.Ф. Методология формирования и инструментарий бухгалтерской отчетности : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Л.Ф. Шилова ; Марийский государственный технический университет. – Йошкар-Ола., 2010. – 40 с.
2. Кіндрацька Л.М. Фінансова звітність: проблеми розкриття інформації / Л.М. Кіндрацька // Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. «Актуальні проблеми розвитку обліку, контролю та аналізу в умовах глобальних економічних змін», (7–8 жовтня 2010 р.). – Полтава : АСМІ, 2010. – С. 124–126.
3. Єфімов В.І. Напрями гармонізації бухгалтерського обліку та звітності в Україні / В.І. Єфімов // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 278–284.
4. Жук В.М. До проблем стратегії запровадження МСФЗ в Україні / В.М. Жук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 10. – С. 16–22.
5. Колінько Н.І. Відповідність фінансової звітності українських підприємств міжнародним стандартам / Н.І. Колінько, Т.Є. Єзерська // Наук. вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.4. – С. 215–220.

НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 5 (11) 2017

Частина 2

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Світлана Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 20,0

Підписано до друку: 31.10.2017 р. Замов. № 33.10/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.