

Міністерство освіти і науки України
Київський національний торговельно-економічний університет
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
Uniwersytet Humanistyczno-Przyrodniczym Jana Kochanowskiego
w Kielcach (Polska)
Університет «Petre Andrei» м. Яси (Румунія)
Академічне товариство ім. М. Балудянського
м. Кошице (Словацька Республіка)
Асоціація перспективних досліджень та вищої освіти «Схід-Захід»
Спільний Проект ЄС/ПРООН
«Місцевий розвиток орієнтований на громаду»

*СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ, ЕКОНОМІЧНІ
ТА ГУМАНІТАРНІ ВИМІРИ
ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ*

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ
III Міжнародної науково-практичної конференції**

20-22 травня 2015 року

Частина I

Вінниця 2015

УДК 338:339.98(477)
ББК 65.9(4Укр)

Соціально-політичні, економічні та гуманітарні виміри європейської інтеграції України: Збірник наукових праць III Міжнародної науково-практичної конференції. – Вінниця: Видавничо-редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2015. – Ч. 1. - 722с.

У збірнику наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції розглядаються питання сталого розвитку суспільства: можливості розвитку місцевих громад; управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємства в сучасних умовах; актуальні проблеми менеджменту та фінансові механізми забезпечення розвитку економіки України; проблеми обліково-аналітичного, контрольного та інформаційного забезпечення управління підприємства. Досліджуються інноваційні моделі та інформаційні технології в науці, освіті, економіці; теоретичні та практичні аспекти сучасного товарознавства; актуальні проблеми, тенденції, перспективи розвитку готельно-ресторанного та туристичного бізнесу в Україні. Висвітлюються питання євроінтеграції України: історичні, соціально-політичні та правові орієнтири; інтерактивні технології та методи навчання як засіб формування іншомовної професійної компетенції.

Розраховано на науковців, спеціалістів, викладачів, аспірантів, здобувачів вищої освіти.

338:339.98(477) УДК
65.9(4Укр) ББК

Редакційна колегія: Голова редакційної колегії – **Замкова Н.Л.**, к.пед.н., доц.
Відповідальний секретар – **Мартінова Л.Б.**, к.філол.н., доц.

Члени редакційної колегії:

Бондаренко В.М., д.е.н., проф., **Власенко І.Г.**, д.мед.н., проф., **Денисюк О.М.**, д.е.н., проф., **Іваницька Н.Б.**, д.філол.н., проф., **Левицька І.В.**, д.е.н., проф., **Ліщинська Л.Б.**, д.т.н., проф., **Стопчак М.В.**, д.і.н., проф., **Чорна Л.О.**, д.е.н., проф., **Бондарчук Л.В.**, к.е.н., доц., **Гладій І.О.**, к.е.н., доц., **Каправий В.В.**, к.с.-г.н., доц., **Корж Н.В.**, к.е.н., доц., **Лозовський О.М.**, к.е.н., доц., **Недбалюк О.П.**, к.е.н., доц., **Панькевич В.М.**, к.ю.н., доц., **Поліщук О.А.**, к.е.н., доц., **Сегеда С.А.**, к.е.н., доц., **Сігаш Т.Д.**, к.е.н., ст. викладач, **Тернова А.С.**, к.т.н., доц., **Чугу С.Д.**, к.філол.н., доц., **Яремко С.А.**, к.т.н., доц.

Друкується за ухвалою Вченої Ради Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ.

Наукові роботи друкуються в авторській редакції.

ISBN 978-966-629-727-6



Н.Л.Замкова
Директор інституту,
кандидат педагогічних наук, доцент

50-РІЧНА ІСТОРІЯ КНТЕУ:

МІСЦЕ ВТЕІ У СТРУКТУРІ УНІВЕРСИТЕТУ

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету є провідним вищим навчальним закладом економічного профілю у нашому регіоні. Становлення закладу тісно пов'язано із досягненнями та успіхом кожної окремої особистості та колективу в цілому, які є невід'ємною частиною історії нашого краю і держави.

ВТЕІ КНТЕУ починає свою історію з 1968 року, коли наказом Міністра торгівлі Української РСР № 338 від 28 серпня 1968 року було створено Вінницький заочний філіал Київського торговельно-економічного інституту. У 1968-1969 навчальному році діяло три факультети: економічний, торговий і технологічний. Починаючи з 1969-1970 н.р. у Вінницькому філіалі КТЕІ було організовано денне відділення.

У квітні 1988 року філіал пережив певні труднощі - згідно рішення Президії Ради Міністрів УРСР та наказу Міністерства торгівлі УРСР було припинено набір студентів у зв'язку з його ліквідацією.

З 1 липня 1988 року наказом Київського торговельно-економічного інституту №591 від 18.04.88 р. було відкрито Вінницький заочний факультет КТЕІ.

Визначна роль у розвитку нашого інституту належить Мазаракі Анатолію Антоновичу, ректору Київського національного торговельно-економічного університету, доктору економічних наук, професору, академіку Національної академії педагогічних наук України. Авторитетний фахівець ринкової еко-

номіки, економічної і педагогічної наук, знаній в Україні та за кордоном вчений, він багато уваги приділяв розбудові КТЕІ, в тому числі і його структурних підрозділів.

Знаковим для інституту став 1998 рік, коли за ініціативою ректора КДТЕУ А.А. Мазаракі Вінницький заочний факультет було реорганізовано у Вінницький торговельно-економічний інститут Київського державного торговельно-економічного університету.

Організаційна структура інституту складалася з трьох факультетів: обліково-фінансового факультету, факультету економіки та факультету менеджменту і підприємництва.

У вересні 2005 року, відповідно до постанови Вченої ради КНТЕУ "Про призначення повноважень відокремлених структурних підрозділів КНТЕУ", було значно розширено автономію інституту, його самоврядування, а також його відповідальність.

За час існування ВТЕІ здійснені вагомі позитивні зрушення за всіма напрямками навчально-виховної, науково-дослідної та культурно-просвітницької діяльності, які підтверджують тезу про те, що ВТЕІ КНТЕУ і сьогодні є провідним, багатогалузевим інститутом на теренах Вінниччини.

Основною метою діяльності Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ є забезпечення умов, необхідних для отримання громадянами вищої освіти; підготовка фахівців необхідних Україні відповідно до їх покликання, інтересів та здібностей.

Головними завданнями інституту є:

- підготовка та перепідготовка фахівців відповідно до встановлених напрямів, освітньо-кваліфікаційних рівнів та обраних спеціальностей;
- здійснення науково-дослідної роботи за профілем інституту;
- виконання державного замовлення на підготовку фахівців;
- дослідження ринку праці й сприяння працевлаштуванню випускників;
- забезпечення національно-патріотичного виховання молоді;

- навчально-виробнича, видавнича, фінансово-господарська діяльність, спрямована на забезпечення навчального процесу;

- налагодження міжнародних зв'язків з вищими навчальними закладами, науковими установами, організаціями, фондами та діловими колами інших країн.

Сьогодні у Вінницькому торговельно-економічному інституті КНТЕУ підготовку фахівців забезпечують три факультети, яким підпорядковано 12 кафедр. До складу обліково-фінансового факультету входять чотири кафедри: бухгалтерського обліку; фінансового контролю та аналізу; фінансів; економічної кібернетики та інформаційних систем. До складу факультету економіки, маркетингу та менеджменту входять чотири кафедри: менеджменту та адміністрування; економіки підприємства та міжнародної економіки; сучасних європейських мов; маркетингу та реклами. До складу факультету товарознавства, туризму та готельно-ресторанної справи входять чотири кафедри: товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва; філософії та економічної теорії; туризму та готельно-ресторанної справи; психології, соціології та права.

Згідно з ліцензією інститут здійснює підготовку бакалаврів (за 12 спеціальностями), спеціалістів (за 11 спеціальностями) та магістрів (за 14 спеціальностями) за наступними спеціальностями: фінанси і кредит, облік і аудит, економіка підприємства, маркетинг, економічна кібернетика, міжнародна економіка, менеджмент, товарознавство та торговельне підприємництво, туризм, готельно-ресторанна справа, харчові технології та інженерія, філологія. Форми навчання: денна, вечірня, заочна та заочна зі скороченим терміном.

Колектив інституту постійно працює над реалізацією програми стратегічного розвитку навчального закладу. Так, на початку 2014-2015 н.р. відбулися зміни в організаційній структурі ВТЕІ КНТЕУ, було створено кафедру маркетингу та реклами. В цей період започаткував свою діяльність відділ з організації виховної та культурно-мистецької роботи студентів під

керівництвом висококваліфікованих фахівців, що сприяє залученню студентів та створенню нових колективів. Наразі, у відділі функціонує 14 творчих колективів, до яких залучено біля 100 студентів.

Завдяки злагодженій роботі всього колективу за результатами вступної кампанії 2014 року інститут став лідером серед Вінницьких ВНЗ за результатами середнього балу ЗНО серед зарахованих вступників та посів перше місце серед 150 ВНЗ України за кількістю поданих заяв. У 2014 році на всі форми навчання освітнього ступеня «бакалавр» було зараховано 823 особи, «магістр» -363 особи.

У вересні 2014 року Вінницька ОДА та Вінницька обласна Рада нагородили ВТЕІ КНТЕУ грантом за I місце в рамках реалізації обласної Програми «Розвитку інформаційних, телекомунікаційних та інноваційних технологій в закладах освіти Вінницької області до 2015 року». Тема проекту: «Автоматизована система діагностики та керування енергозбереженням навчального закладу».

Щодо науково-педагогічного складу, слід зазначити, що частка штатних викладачів з науковими ступенями і вченими званнями у ВТЕІ КНТЕУ постійно збільшується і на цей час становить 75,2 %. Із загальної кількості викладачів: докторів наук, професорів – 11, 3% , кандидатів наук, доцентів – 64,5%. Впродовж 2014 року 52 викладача інституту виконували дисертаційні дослідження: 12 викладачів працювали над докторськими, 40 – над кандидатськими дисертаціями. За останніх п'ять років викладачами інституту успішно захищено 7 докторських та 43 кандидатських дисертації, видано 54 монографії, опубліковано 1604 науково-методичні роботи та 52 наукових посібника, серед яких 30 з грифом МОН.

Впродовж 2014-2015 рр. адміністрацією інституту було здійснено ряд заходів щодо налагодження стосунків із іноземними партнерами, а саме: Пан-Європейським університетом (м. Братислава, Словаччина), Асоціацією «Кі-Франс» (Клермон-Ферран, Франція), Польсько-Українською господарчою палатою, Вищою школою соціально-економічних наук Польщі, Центром

підвищення кваліфікації (м. Кельце, Польща), а також подовжено партнерську угоду з університетом Яна Кохановського (м. Кельце, Польща) до 2020 року.

Відповідно до Меморандуму між Київським національним торговельно-економічним інститутом і Технологічним освітнім інститутом Центральної Македонії (м. Серрас, Греція), двосторонньої угоди про партнерство між Київським національним торговельно-економічним інститутом і навчально-тренінговою агенцією Job Trust (м. Салоніки, Греція) здобувачі вищої освіти ВТЕІ КНТЕУ спеціальностей «Туризм», «Готельно-ресторанна справа» та «Харчові технології та інженерія» четвертий рік поспіль мають можливість отримати досвід з міжнародної практики на провідних підприємствах готельно-ресторанного бізнесу.

Завдяки тісній співпраці ВТЕІ КНТЕУ із загальноосвітніми навчальними закладами м. Вінниці в 2015 році було ініційовано створення Школи економіки та бізнесу.

До різних форм науково-дослідної роботи щороку залучається близько 2000 студентів. Сьогодні в інституті працюють 23 наукових гуртки та дискусійні клуби. На базі ВТЕІ КНТЕУ постійно проводяться наукові заходи: лекції, майстер-класи, семінари, тренінги за участю провідних вчених, науковців, фахівців-практиків. Тематика заходів присвячена актуальним питанням національної економіки, фінансів, обліку, контролю, ефективного менеджменту та маркетингу в сучасних економічних реаліях України та тісно пов'язана з напрямками наукових досліджень викладачів і студентів. Поліпшенню показників науково-дослідної роботи студентів сприяє діяльність студентського наукового товариства «ВАТРА».

Відповідно до сучасних світових освітніх тенденцій у ВТЕІ КНТЕУ успішно використовується інноваційні технології навчання, а саме - система дистанційного навчання «Moodle».

У ВТЕІ КНТЕУ здійснюють свою діяльність Органи студентського самоврядування, які є складовою громадського самоврядування інституту. Організаційною формою студентського самоврядування є Рада студентського

самоврядування інституту та факультетів. Студенти ВТЕІ КНТЕУ мають вагомі здобутки з різних видів спорту, беруть участь у Міжнародних турнірах, Чемпіонатах та Універсіадах міського, обласного та державного рівнів, про що засвідчують багаточисельні нагороди та відзнаки.

Отже, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету пройшов довгий і складний шлях, що був позначений вагомими досягненнями в усіх напрямках його діяльності. Найголовніше те, що наш колектив вірить у свої сили. І саме це є запорукою вирішення всіх важливих завдань та викликів долі, які очікують на нас попереду. Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету має всі умови, необхідні для підтвердження свого авторитету та подальшого розвитку.

ЗМІСТ

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Н.М.Богацька, к.е.н.

А.І. Кузнець, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ФОРМУВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РЕІНВЕСТУВАННЯ
ПІДПРИЄМСТВА.....** 19

Н. М. Богацька, к.е.н.

А. В. Мануйленко, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕШКОДИ ФОРМУВАННЯ ТА ОНОВЛЕННЯ
АСОРТИМЕНТУ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ..** 30

О.О. Бойко, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**МЕТОДИКА РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....** 37

І. В. Власенко, к.е.н.

Вінницький національний аграрний університет

**СУЧАСНІ ПОГЛЯДИ НА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНЕ ВІДТВОРЕННЯ
РОДЮЧОСТІ ҐРУНТУ В РИНКОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....** 47

О.В. Воронова, к.е.н.

А.С. Зборовська, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Одеський національний економічний університет

**УДОСКОНАЛЕННЯ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У
РАМКАХ ЄВРОРЕГІОНУ «НИЖНІЙ ДУНАЙ».....** 53

О.В. Воронова, к.е.н.

М.В. Момотенко, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Одеський національний економічний університет

**АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ
ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ.....** 60

В.А. Гарбар к.е.н.

В.В. Трачук, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**АНАЛІТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ
ПІДПРИЄМСТВА.....** 68

Scientific advisor: S.V. Gladio PhD, candidate,

Denis Yavorsky, researcher of master's educational level

Vinnitsia Institute of Trade and Economics of

Kyiv National University of Trade and Economics

**COMPETITIVE ADVANTAGE AS A DRIVING FACTOR ON MAKING A
PROFIT.....** 79

О.В. Говорко, аспірант Хмельницького національного університету ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ ЯК СКЛАДОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....	85
О.С. Корпан, к.е.н. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ СУЧАСНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	93
О.М. Кульганік, к.е.н. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПРОГРАМИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	103
О.В. Левчук, к.е.н. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ УЧАСТІ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНОМУ РУСІ КАПІТАЛУ.....	111
Л.П. Сисюк, асистент Ю.І. Бойчук, здобувач освітнього ступеня «магістр» Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ.....	119
Л.П. Сисюк, асистент Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ПРОВІДНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ МІГРАЦІЇ УКРАЇНЦІВ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	125
К.Ю. Соколюк, асистент Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АПК.....	134
С.Д. Супрун, к.е.н. О.А. Підлуцька, здобувач освітнього ступеня «магістр» Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	142
О. М. Ткачук, д.е.н. Б. О. Шумаков, здобувач освітнього ступеня «магістр» Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ПРОБЛЕМА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	151
О. М. Ткачук, д.е.н. Б. О. Шумаков, здобувач освітнього ступеня «магістр» Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ВИКОРИСТАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ.....	158

О.М. Ткачук, д.е.н.	
О.М. Шиманська, здобувач освітнього ступеня «магістр»	
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ	
АНАЛІЗ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	165
В.В. Турчак, к.е.н.	
О.В. Поронник, здобувач освітнього ступеня «магістр»	
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ	
СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В	
УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....	172
В.В. Турчак, к.е.н.	
Т.В. Скоропада, здобувач освітнього ступеня «магістр»	
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ	
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В	
КРИЗОВИХ УМОВАХ.....	179
В. В. Хачатрян, к.е.н.	
І. В. Басюк, здобувач освітнього ступеня «магістр»	
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ	
ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ, ВИДІВ ТА ДЖЕРЕЛ УТВОРЕННЯ РИЗИКІВ	
ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	185
В. В. Хачатрян, к.е.н.	
О. В. Дерезюк, здобувач освітнього ступеня «магістр»	
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ	
СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕНЧМАРКІНГУ В	
УКРАЇНІ.....	194
І.В.Чайка, асистент	
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ	
ВИЗНАЧЕННЯ ДЕПРЕСИВНИХ АГРАРНИХ ТЕРИТОРІЙ ВІННИЦЬКОЇ	
ОБЛАСТІ.....	199
Н.Ю. Чорна, к.е.н.	
Х.І. Цибрій, здобувач освітнього ступеня «магістр»	
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ	
МІСЦЕ ТА РОЛЬ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ У	
БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ.....	215
Н.Ю. Чорна, к.е.н.	
Р.В. Махначов, здобувач освітнього ступеня «магістр»	
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ	
ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ РЕСУРСОМІСТКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА	
ПІДПРИЄМСТВІ.....	220
Н.Ю. Чорна, к.е.н.	
М.В. Колодяжна, здобувач освітнього ступеня «магістр»	
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ	
УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ	
ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	227

Н.Ю. Чорна, к.е.н.

В.І. Романюк, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ТЕХНОЛОГІЇ РЕКЛАМНОГО БІЗНЕСУ ТА ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК
З МАРКЕТИНГОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ТА СТРАТЕГІЄЮ
ПІДПРИЄМСТВА.....** 234

Д.І. Шевченко

Одеський національний економічний університет

НОВІТНЯ ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЄС ТА УКРАЇНА..... 242

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

Н.О. Андрущенко, к.пед.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В
УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ.....** 254

О.І. Бабчинська, к.геогр.н.

О.А. Митюк, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ХАРАКТЕРИСТИКА ВИТРАТ НА ЗБУТ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ
ОБИГУ.....** 261

А.Г. Балдинюк, к. е. н., О.Д. Зачоса

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**МЕНЕДЖМЕНТ ЗНАТЬ ЯК АСПЕКТ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В
ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ.....** 269

Л.В. Бондарчук, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**АКТУАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ,
ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІНСЬКОЇ СТРУКТУРИ
ПІДПРИЄМСТВА.....** 275

М. А. Горшков, асистент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**МЕНЕДЖМЕНТ ПРОЦЕСІВ РАЦІОНАЛЬНОГО
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ Е. ОСТРОМ.....** 282

Г.В. Іванченко, ст.викладач

Вінницький торговельно-економічний коледж КНТЕУ

**НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ
КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ.....** 290

Е. О. Ковтун, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічного інституту КНТЕУ

**УДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНИХ
АВТОМОБІЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ НА ВІТЧИЗНЯНИХ
АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....** 297

О.М. Лозовський, к.е.н. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ІНТЕГРОВАНА СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	309
В.В. Луцяк, к.т.н., В.Г. Луцяк, к.т.н. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ МАЛОГО ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	320
Н.М. Махначова, к.е.н. Н.М. Красовська, здобувач освітнього ступеня «магістр» Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ЕЛЕКТРОННЕ УРЯДУВАННЯ ЯК ДЗЕРКАЛО ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	333
А.К. Мідляр, к.е.н. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ВІДДЗЕРКАЛЕННЯ ХАРАКТЕРУ КЕРІВНИКА.....	340
О.П. Недбалюк, к.е.н. Т.А. Багірзаде, здобувач освітнього ступеня «магістр» Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ КОМЕРЦІЙНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ КОМПАНІЇ.....	346
О.П. Недбалюк, к.е.н. І.А. Чекановська, здобувач освітнього ступеня «магістр» Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	361
І.Ю. Семенюк, асистент Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ПЕРСПЕКТИВИ АДАПТАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ДО ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	371
В.В. Соколовська, к.е.н. Вінницький торговельно – економічний інститут КНТЕУ ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ.....	380
Л.О. Чорна, д.е.н., С.В. Кудласенко, к.е.н. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ.....	392
Л.О. Чорна, д.е.н. В.В. Цимбалюк, здобувач освітнього ступеня «магістр» Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІКО-СОЦІАЛЬНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ МІСТА.....	399

СТАЛИЙ РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА: МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ ГРОМАД

Н.М. Махначова, к.е.н.
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ
**ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІНІЦІАТИВ МІСЦЕВИХ ГРОМАД:
УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....** 405

Н.М. Махначова, к. е.н.
І.І. Кифик, здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
**СТАЛИЙ РОЗВИТОК ГРОМАД В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ТА
НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....** 413

Н.М. Махначова, к.е.н.
С.В. Кухар, здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
**ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПОСАДОВОЇ ОСОБИ МІСЦЕВОГО
САМОВРЯДУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНИХ РЕФОРМ..** 418

Н.М. Махначова, к.е.н.
К.П. Харчинська, здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
**ГРОМАДЯНСЬКЕ СУСПІЛЬСТВО ЯК ДЕМОКРАТИЧНА ПЛАТФОРМА
РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....** 427

О. В. Сідуняк, асистент
О. В. Саламаха, здобувач освітнього ступеня «бакалавр»
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
**ГУМАНІТАРНА СФЕРА УКРАЇНИ: СУТНІСТЬ, СУЧАСНИЙ СТАН ТА
НАЦІОНАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ.....** 436

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО, КОНТРОЛЬНОГО ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Г.В. Даценко, к.е.н.
В.В. Ємець, здобувач освітнього ступеня «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
**КОНТРОЛЬ ТА АНАЛІЗ ПОДАТКІВ І ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ
ПІДПРИЄМСТВА.....** 442

О.М. Денисюк, д.е.н.
Л.Ю. Патраманська, асистент
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
**ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У
СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....** 449

О.М. Дзюба, к.е.н.
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА РІЗНИХ СТАДІЯХ
ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....** 458

І.В. Копчикова, аспірант Київського національного торговельно-економічного університету ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТОВАРНИХ ВТРАТ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ.....	463
Н.В. Коцераба, к.е.н. В.В. Клованич, здобувач ОКР «спеціаліст» Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	470
Н.В. Коцераба, к.е.н. Л.М. Красносільська, здобувач ОКР «спеціаліст» Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ПРИБУТОК, ПРИБУТКОВІСТЬ ТА БЕЗЗБИТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА, ЇХ ІСТОРИЧНИЙ ГЕНЕЗИС.....	482
І.Г. Крупельницька, к.е.н. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ПРОБЛЕМА ЕФЕКТИВНОГО ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ, ПОВ'ЯЗАНИХ З ПРИДБАННЯМ ТА ЗБЕРІГАННЯМ ЗАПАСІВ.....	495
І.Ф. Лобачева, к.пед.н. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ.....	503
Л.А. Майстер, асистент Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ПОНЯТТЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА: ШЛЯХИ ЇХ НАДХОДЖЕННЯ ТА ВИБУТТЯ.....	512
О.П. Мельничук, к.е.н. Вінницький торговельно-економічного інститут КНТЕУ НОВАЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ У 2015 Р.....	523
О.М. Откаленко, асистент Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНИХ НАДХОДЖЕНЬ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ВНЗ.....	529
Н.В. Поліщук, к.е.н. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ОЦІНКА ТА КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	535
О.Т. Поліщук, к.е.н. К.В. Гончарук, здобувач освітнього ступеня «бакалавр» Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	541

О.О. Разборська, к.е.н. Ю.І. Конотоп, здобувач освітнього ступеня «магістр» Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ВНУТРІШНІЙ АУДИТ РОЗРАХУНКІВ ЗА ТОВАРИ І ПОСЛУГИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	547
О.О. Разборська, к.е.н. З.А. Хоменко, здобувач ОКР «спеціаліст» Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ АУДИТ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В АСПЕКТІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	553
С.А. Сегеда, к.е.н. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ХАРАКТЕРИСТИКА СПОЖИВАННЯ ОСНОВНИХ ПРОДОВОЛЬЧИХ ПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ.....	560
С.А. Сегеда, к.е.н. Т.М. Стиренко, здобувач освітнього ступеня «магістр» Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ОСНОВНІ НЕДОЛІКИ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ.....	568
Н.А. Яковишина, к.е.н. І.О. Гладій, к.е.н. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ.....	574

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Н.Н. Британська, ст. викладач Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	585
Ж.В. Гарбар, к.е.н., В.А. Гарбар, к.е.н. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ НАПРЯМИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ....	593
Е.І. Гатаулліна, аспірант Київського національного торговельно-економічного університету РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ.....	606
І.В. Гнидюк, к.е.н. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ Л.В. Уманець, викладач Вінницький коледж будівництва та архітектури КНУБА ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ.....	614

І.В. Гнидюк, к.е.н. С.В. Жук, здобувач освітнього ступеня «магістр» Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ СТРАХОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ЗМІЩЕННЯ.....	623
А.Є. Громова, асистент Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ СТАН ТА РІВЕНЬ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	629
Т.А. Далєвська, аспірант Київського національного торговельно-економічного університету ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БЮДЖЕТІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	635
Л.М. Маршук, асистент Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ЗМІЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ.....	641
О.А. Поліщук, к.е.н., О.Т. Поліщук, к.е.н. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ КОМЕРЦІЙНІ БАНКИ ЯК ОСНОВНІ СУБ'ЄКТИ В СИСТЕМІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН.....	648
Ю.А. Романовська, к.е.н. Л.А. Петренко, здобувач освітнього ступеня «бакалавр» І.С. Плис, здобувач освітнього ступеня «бакалавр» Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА НАСЛІДКИ ЗРОСТАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ.....	658
Ю.А. Романовська, к.е.н. А.А. Федоров, здобувач освітнього ступеня «магістр» Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ.....	668
О.В. Сідуняк, асистент Т.С. Бойчук, здобувач освітнього ступеня «бакалавр» Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ: СУТЬ, ЧИННИКИ ТА ПРОБЛЕМИ В УКРАЇНІ.....	677
Т.Д. Сігаш, к.е.н., Ю.В. Сусіденко, к.е.н. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ ВИРІВНЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ ТЕРИТОРІЙ: ПРІОРИТЕТИ ТА АЛЬТЕРНАТИВИ.....	683

О.А. Сьомченков, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ФУНКЦІОНАЛЬНІСТЬ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В АСПЕКТІ
ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНСЬКИХ АГРОПРОМИСЛОВИХ
ВИРОБНИКІВ..... 689**

В.П. Чайковська, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**РОЗМІЩЕННЯ СТРАХОВИХ РЕЗЕРВІВ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА
ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИКА..... 701**

В.М. Чубатюк, к.т.н., А.О. Нікітішин, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ
ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ..... 714**

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

УДК 658.155.2(045)

Н.М.Богацька, к.е.н.

А.І. Кузнець, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФОРМУВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РЕІНВЕСТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

У статті запропонована оптимізаційна модель реінвестування підприємства, яка дає уявлення про етапи формування реінвестиційної політики на основі підвищення фінансової стійкості підприємства, досягнення необхідного темпу розвитку та рівня рентабельності підприємства.

Ключові слова: *реінвестування, оптимізаційна модель, фінансова стійкість, власні обігові кошти, рентабельність.*

Постановка проблеми. З розвитком ринкової економіки спостерігається підвищення ролі прибутку в діяльності підприємств як цільового орієнтира та отримання ними повної самостійності в результаті його використання. За даних умов розподіл та використання прибутку стало одним із напрямків внутрішнього планування підприємства, вагомість якого все більше зростає. Від результатів даного розподілу залежать темпи розвитку підприємства, здатність до самофінансування, підвищення ринкової вартості підприємства, зростання добробуту власників, а також задоволення соціальних та матеріальних потреб персоналу. Тому зростає роль в забезпеченні ефективного процесу реінвестування прибутку.

Метою даної статті є:

1. Дослідити сутність реінвестиційного процесу;
2. Сформувати оптимізаційну модель реінвестування підприємства;
3. Визначити фактори впливу на реінвестиційний процес;
4. Дослідити методику визначення доцільності реінвестування прибутку підприємства за критерієм фінансової стійкості.

Характер реінвестування прибутку в діяльності підприємства привертає значну увагу закордонних та вітчизняних вчених до кола цих питань. Зокрема, такі вчені-економісти досліджували проблеми ефективного реінвестування прибутку як: Модільяні Ф., Брігхем Є., Міллер М., Ковальов В., Стоянова О., Сайфулін Р., у тому числі безпосередньо у торговельних підприємствах – Бланк І.А., Мазаракі А.А., Ушакова Н.М. Проте їх праці стосуються найчастіше питань, що пов'язані саме з тією частиною прибутку, що йде на споживання, точніше політиці виплати дивідендів власникам та практично не стосуються проблем забезпечення ефективного реінвестування підприємства. Зокрема, залишаються недостатньо дослідженими питання, що пов'язані з формуванням адекватної сучасним ринковим умовам моделі реінвестування прибутку підприємства з урахуванням специфіки торговельних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Унікальність бізнес-процесів конкретних торговельних підприємств, різноманіття і розходження зовнішніх і внутрішніх умов їх господарської діяльності не дають змогу виробити єдину модель оптимізації реінвестування прибутку, що мала б універсальний характер. Водночас, існує низка основних моментів, що дають змогу говорити про деякі узагальнені принципи формування процесу реінвестування прибутку для всіх підприємств торгівлі.

З огляду на це, ми пропонуємо сформувати оптимізаційну модель реінвестування підприємства у вигляді структурно-логічної схеми (рис.1). Пропонована технологія дає уявлення про етапи формування реінвестиційної політики та їх логічну послідовність.

Політика реінвестування прибутку являє собою процес формування напрямків його майбутнього використання відповідно до поставлених цілей. На наш погляд, у сфері управління капіталізацією прибутку можна виділити три основні цільові установки: підвищення фінансової стійкості, досягнення необхідних темпів економічного зростання і підвищення рентабельності. Отже, для досягнення ефективності процесу реінвестування прибутку, зазначеним цілям необхідно дати конкретні кількісні орієнтири.

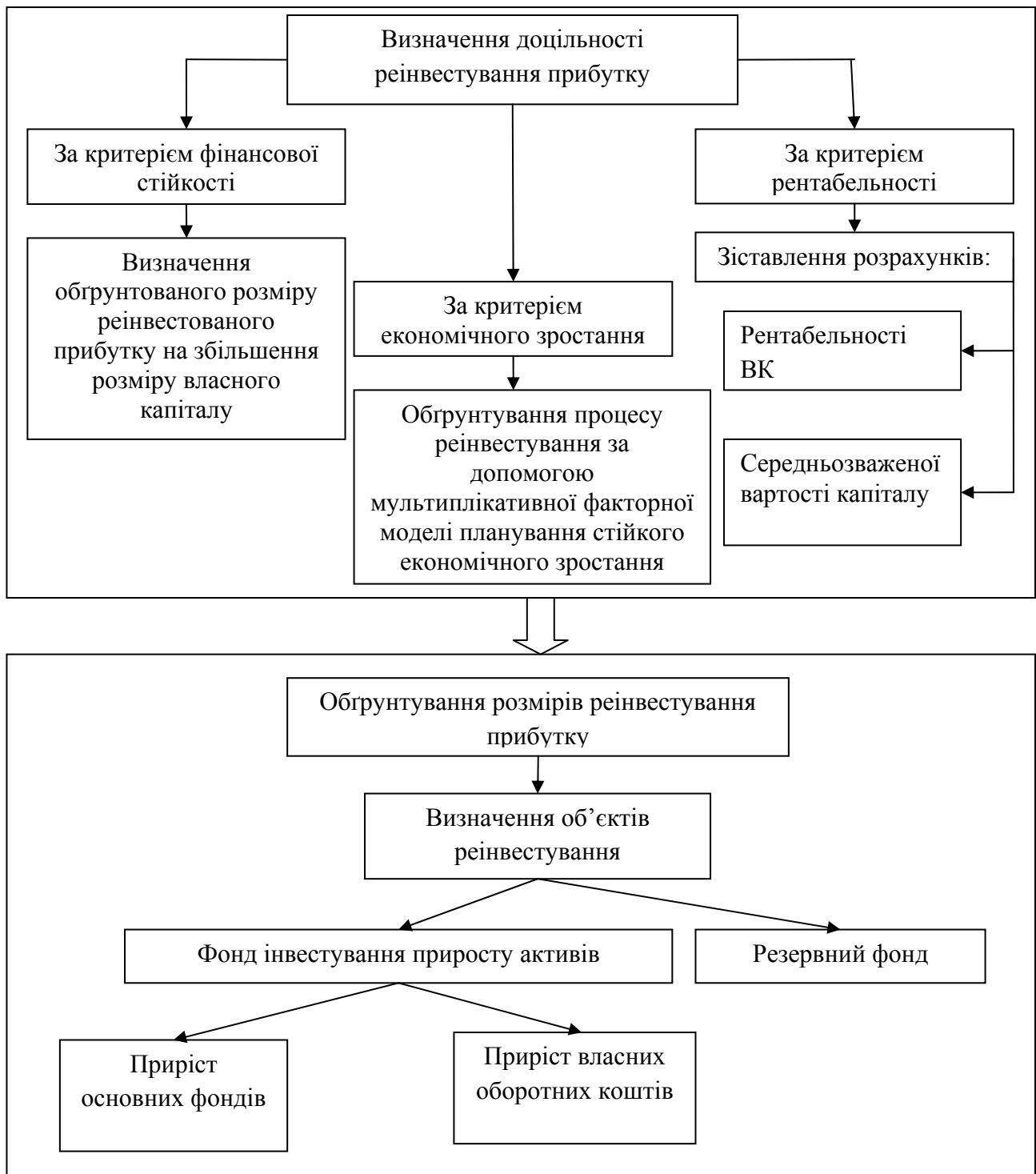


Рис. 1. Структурно-логічна схема формування оптимізаційної моделі реінвестування підприємства

Поповнення власного капіталу за рахунок прибутку є найбільш істотним фактором підвищення фінансової стійкості торговельного підприємства. Традиційно, для аналізу фінансової стійкості підприємства використовується

система відповідних коефіцієнтів. При цьому коефіцієнти фінансової стійкості дозволяють не тільки оцінювати, але й активно впливати на рівень фінансової стійкості, підвищувати його до мінімально необхідного. А у випадку, коли фінансова стійкість фактично перевищує мінімально необхідний рівень, - використовувати цю ситуацію для підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок залучення в обіг додаткових позикових коштів, при збереженні його фінансової стійкості [2, С.91].

У цих умовах для визначення доцільності реінвестування прибутку торговельного підприємства за критерієм фінансової стійкості виникає необхідність вибору основного показника-індикатора, на основі якого може бути ухвалено рішення про доцільність реінвестування.

У цьому руслі ми вважаємо, що для обґрунтування необхідності реінвестування прибутку з позиції фінансової стійкості для підприємств торгівлі найбільш показовим є коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами запасів, тому що саме ці елементи матеріальних активів у першу чергу забезпечують можливості безперебійної діяльності торговельного підприємства.

Таким чином, при ухваленні рішення про реінвестування прибутку необхідно виходити з цілей досягнення нормального мінімального рівня коефіцієнта забезпеченості запасів власними коштами. Відповідно виникає необхідність визначення нормального рівня даного коефіцієнта.

В економічній літературі висловлюються різні думки з приводу нижньої границі коефіцієнта забезпеченості запасів власними джерелами фінансування. Так, А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін і Є.В. Негашев пропонують вважати нормальним його рівень у межах 0,6-0,8; В.П. Савчук, С.П. Прилипко й Є.Г. Величко - більш 0,8. М.Н. Крейніна вважає, що коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами фінансування - єдиний коефіцієнт фінансової стійкості, значення якого при нормальному фінансовому стані повинно бути близько до 1, незалежно від спеціалізації підприємства і структури його активів і пасивів [5, С.42].

Однак, на наш погляд, нормальний рівень даного коефіцієнта все-таки може істотно розрізнятися по галузях. Зокрема, щодо підприємств торгівлі досить обґрунтованою надається нижня границя коефіцієнта забезпеченості запасів власними джерелами фінансування на рівні 0,5. Аналогічне нормативне значення розглянутого коефіцієнта закріплене і «Методичними рекомендаціями щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства».

Таким чином, для визначення доцільності реінвестування прибутку торговельного підприємства за критерієм фінансової стійкості нами пропонується використовувати алгоритм, наведений на рис. 1.3.



Рис. 1.3. Блок-схема визначення доцільності реінвестування прибутку підприємства за критерієм фінансової стійкості

Умовні позначення:

– $K_{з(ВОК)ф}$, $K_{з(ВОК)н}$ - фактичний та нормативний коефіцієнти забезпеченості запасів власними обіговими коштами;

–ВОК – власні обігові кошти;

– ΔBK – приріст власного капіталу, необхідний для досягнення нормативного рівня коефіцієнта забезпеченості запасів ВОК;

– ΔZ – приріст запасів за період;

–ЧП – чистий прибуток.

Темпи збільшення власного капіталу за рахунок реінвестування прибутку є найважливішим обмежником планового зростання економічного потенціалу підприємства. В умовах стабільного зовнішнього середовища рівень досяжного економічного зростання підприємства визначають такі змінні: рентабельність реалізації продукції, політика реінвестування прибутку, політика формування структури капіталу, політика формування складу активів, їх взаємодія виявляється шляхом об'єднання у широковідому мультиплікативну факторну модель планування стійкого економічного зростання, яка показує досяжний рівень економічного зростання за мінливих умов і ми пропонуємо як інструмент для обґрунтування процесу реінвестування прибутку за критерієм економічного зростання:

$$K_{сз} = P_p \times K_{ок} \times K_{ф} \times K_{рп} (1.1)$$

де $K_{сз}$ - коефіцієнт стійкого економічного зростання;

P_p - коефіцієнт рентабельності реалізації;

$K_{ок}$ - коефіцієнт оборотності капіталу;

$K_{ф}$ - коефіцієнт фінансування;

$K_{рп}$ - коефіцієнт реінвестування прибутку [1, С.107].

При складанні моделі стійкого зростання передбачається, що підприємство не залучає власний капітал ззовні, а збільшує його тільки шляхом акумулювання нерозподіленого прибутку, що в принципі є справедливим для

практики господарювання підприємств торгівлі. У зв'язку з цим В.В. Ковальов відзначає, що до збільшення статутного капіталу доцільно підходити лише в крайніх випадках, коли підприємство працює винятково успішно і має можливості і перспективи розширення своєї діяльності або, навпаки, коли відсутні можливості фінансування масштабних проектів з інших джерел.

Будь-яке підприємство, що стійко функціонує протягом певного періоду, має цілком сформовані значення факторів, що визначають стійке зростання, а також тенденції їх зміни. Якщо орієнтуватися на їх поточні значення, тобто не змінювати сформовану структуру активів, джерела коштів, використання прибутку, то темп стійкого зростання визначений (природно, з відомим ступенем точності) і може бути розрахований з використанням відповідної моделі. Якщо ж власники і керівництво підприємства мають намір нарощувати свій потенціал більш високими темпами, вони можуть зробити це за рахунок одного або декількох факторів: зміни політики реінвестування прибутку, зміни фінансової політики (підвищення частки притягнутих джерел у загальній сумі авансованого капіталу), підвищення оборотності активів підприємства (зростання ресурсовіддачі), збільшення рентабельності продукції за рахунок відносного скорочення витрат обігу [3, С.63].

Необхідно також відзначити, що максимізація зростання власного капіталу підприємства не повинна бути самоціллю. Очевидно, що зростання власного капіталу обмежено оптимізацією структури капіталу підприємства.

Ухвалення рішення про доцільність використання прибутку як інструменти фінансування підприємства за критерієм рентабельності містить у собі два аналітичних напрямки: аналіз середньозваженої вартості капіталу підприємства і визначення ефекту фінансового важеля при різних схемах фінансування.

Показник середньозваженої вартості капіталу (WACC) застосовується як найважливіший вимірник рівня ринкової вартості підприємства. Зниження WACC сприяє підвищенню ринкової вартості підприємства і навпаки. Тому концепція вартості капіталу розвивається в одному теоретичному комплексі з

концепцією ринкової вартості підприємства, а ефективне управління WACC є одним із самостійних напрямків підвищення ринкової вартості підприємства.

Ефект фінансового важеля (левериджу) – це показник, який відображає рівень отримання додаткового прибутку на власний капітал за рахунок різної частини використання позикових засобів. Фінансовий леверидж характеризує використання запозичених засобів, які впливають на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу. Іншими словами, фінансовий леверидж – це об’єктивний фактор, який виникає із появою позичених засобів у обсязі капіталу, що використовує підприємство, і дозволяє підприємству отримати додатковий прибуток на власний капітал [4, С.21].

Для розрахунку ефекту фінансового важеля необхідно знайти наступні показники (табл.1.1):

Таблиця 1.1

Алгоритм розрахунку елементів ефекту фінансового важеля

Показники	Алгоритм розрахунку	Умовні позначення
Загальна рентабельність інвестованого капіталу;	$(\text{ЧП}+\text{ФВ})/(\text{ВК}+\text{ПК})\cdot 100\%$	ЧП - чистий прибуток; ФВ - фінансові витрати; ВК - власний капітал; ПК - позиковий капітал
Рентабельність позикового капіталу	$\text{ЧП}/\text{ПК}\cdot 100\%$	
Рентабельність власного капіталу	$\text{ЧП}/\text{ВК}\cdot 100\%$	

Ефект фінансового важеля розраховується за наступною формулою:

$$EФВ=ІК\cdot((1-ПП/ЧП)-СП)\cdotПК/ВК\cdot 100\%, \quad (1.2)$$

де ІК – загальна рентабельність інвестованого капіталу;

ПП – податок на прибуток;

СП – ставка банківського проценту за кредит [6, С.48].

Коефіцієнт фінансового левериджу – це важіль, що вказує на позитивний або негативний ефект, який отримується за рахунок відповідного значення його

диференціалу. При позитивному значенні диференціала приріст коефіцієнта фінансового левериджу буде позитивно впливати на підвищення приросту коефіцієнта рентабельності власного капіталу і, навпаки, при негативному значенні диференціалу приріст коефіцієнта фінансового левериджу збільшить темп зниження коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

Показник середньозваженої вартості капіталу торговельного підприємства інтегрує в собі інформацію про конкретний склад елементів сформованого капіталу, їх індивідуальну вартість і значущість в загальній сумі капіталу.

Основу формування управлінських рішень, пов'язаних із залученням капіталу з альтернативних джерел складає оцінка вартості окремих його елементів, що залежить як від джерела формування (власника) капіталу, так і від обсягу його залучення. Очевидно, що політика реінвестування прибутку в змозі безпосередньо впливати лише на обсяг залучення альтернативних компонентів фінансування і саме на цій основі мінімізувати середньозважену вартість капіталу торговельного підприємства.

Дія фінансового важеля характеризує доцільність і ефективність використання позикових засобів як джерела фінансування діяльності підприємства, тобто фінансовий важіль являє собою потенційну можливість впливати на прибуток підприємства шляхом зміни обсягу і структури джерел фінансування. Фінансовий важіль варто розглядати як важливий економічний інструмент, використання якого дозволяє при раціональній структурі капіталу, рівні витрат на його формування позитивно впливати на фінансові результати суб'єкта господарювання, збільшуючи тим самим його майбутні дивідендні і реінвестиційні можливості.

Механізм впливу фінансового важеля на рівень прибутковості власного капіталу здійснюється через три основні складові: податковий коректор, диференціал і коефіцієнт фінансового важеля.

Разом з тим практичне використання концепції приросту фінансової рентабельності за рахунок позикового фінансування в деякому сенсі спонукає підприємство до максимізації використання позикового капіталу у своїй

діяльності, що у певних умовах може призвести до втрати його фінансової стійкості. Тому, незважаючи на те, що високий обсяг позикових коштів, придбаних на вигідних умовах, може забезпечити більш високий ефект фінансового важеля, потрібно враховувати, що позикові кошти - це не тільки прискорювачі розвитку, але і підсилювачі фінансового ризику. Отже, залучення позикового капіталу необхідно регулювати з урахуванням формування раціональної структури капіталу з позиції фінансової стійкості.

Таким чином, моделювання різних варіантів реінвестування прибутку дозволяє визначити співвідношення між позиковими і власними засобами, що забезпечує найбільшу віддачу власного капіталу.

Зіставлення результатів розрахунків середньозваженої вартості капіталу й ефекту фінансового важеля може бути проведене на підставі визначення спреда (розриву) між цими показниками. Чим вище позитивна різниця між рівнем рентабельності власного капіталу (P_K) і рівнем WACC, тим більшим внутрішнім фінансовим потенціалом забезпечення свого розвитку володіє підприємство. Підвищення прибутку па вкладений власниками капітал і зниження витрат на підтримку джерел капіталу підприємства сприяють підвищенню його ринкової вартості, а значить, і зростанню добробуту його власників [3, С.63].

Отже, цільова функція формування політики реінвестування прибутку за критерієм «рентабельність» може бути подана таким способом:

$$P_{BK} = WACC \rightarrow \max, \quad (1.3)$$

Таким чином, проведення прогностичних варіантних розрахунків реінвестування прибутку з позиції різних критеріїв ефективності дозволить вибрати оптимальний варіант капіталізації, що дозволить зберегти баланс інтересів торговельного підприємства.

Формою реалізації розробленої політики реінвестування прибутку підприємства виступає конкретний механізм розподілу прибутку за двома основними напрямками - формування за рахунок нього конкретних фондів

підприємства: фонду інвестування приросту активів і резервного (страхового) фонду. Фонд інвестування приросту активів підприємства може бути поділений за видами цих активів (основних фондів, нематеріальних активів, власних оборотних коштів) відповідно до умов діяльності і конкретних потреб розвитку торговельного підприємства. Порядок поповнення резервного фонду передбачається установчими документами підприємства, але відповідно до діючого законодавства повинен становити не менше 5 % суми чистого прибутку для підприємств, що функціонують у формі господарчих товариств.

Завершальним етапом формування політики реінвестування прибутку відповідно до оптимізаційної моделі є її реалізація і моніторинг ходу виконання.

Таким чином, запропонований методичний підхід щодо формування оптимізаційної моделі реінвестування підприємства дозволить у процесі управління підприємствами роздрібною торгівлі розробляти ефективну політику реінвестування прибутку та на цій основі підвищити обґрунтованість управлінських рішень, що приймаються у сфері розподілу прибутку.

Список використаних джерел:

1. Бабіч, В. В. Удосконалення обліку формування, розподілу й використання прибутку / В. В. Бабіч, А. М. Поддєрьогін // Фінанси України. – 2012. – №2. – С.103-110.
2. Ищенко, Е. Прибыль как критерий эффективности функционирования предприятия / Е. Ищенко // Економіст. – 2012. – №8. – С.90-92.
3. Новикова, В. Возможно ли справедливое распределение доходов? / В. Новикова // Экономист. – 2013. – №4. – С.61-67.
4. Орлова, В. Облік використання та розподілу прибутку / В. Орлова, О. Корпан // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – №12. – С.20-23.
5. Рязанцева, В. В. Аналіз формування та використання прибутку підприємства / В. В. Рязанцева // Статистика України. – 2013. – №1. – С.40-43.
6. Шмыголь, А. Финансовые методы повышения прибыльности бизнеса / А. Шмыголь // Справочник экономиста. – 2013. – №12. – С.45-48.

**ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕШКОДИ ФОРМУВАННЯ ТА ОНОВЛЕННЯ
АСОРТИМЕНТУ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ
УМОВАХ**

В статті досліджено особливості процесів диференціації та диверсифікації; визначено сучасні особливості формування асортименту підприємств; визначено проблеми формування асортименту; сформульовано та запропоновано послідовність управління формуванням асортименту підприємства.

Ключові слова: *торгівля, товарооборот, виручка, асортимент, оновлення асортименту, товарний портфель, товарна група, диверсифікація, диференціація.*

Постановка проблеми. Визначення стратегічного набору товарів має набуває особливого значення для виробника, адже забезпечує можливості його виживання на ринку. Підвищення рівня розмаїтості вимог і потреб споживачів змушує підприємства формувати власний асортимент та впроваджувати зміни до його структури. В той же час і посилюється конкуренція, що змушує підприємств швидко, і одночасно не обґрунтовано змінювати свою асортиментну політику. Одна із найскладніших проблем управління асортиментом полягає у визначенні того, що саме повинно входити до складу товарного асортименту та з яких товарів чи модифікацій повинен він складатися.

Другою проблемою у формуванні асортименту є планування практичної діяльності, яка спрямована на вибір товарів для майбутнього виробництва і реалізації на ринку, а також в приведенні характеристик цих продуктів у відповідність з вимогами споживачів. Наступною проблемою планування асортименту є зняття з виробництва окремих виробів (чи цілих серій товару) та включення нових виробів у товарний асортимент фірми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і методичні питання формування асортиментної політики вивчаються багатьма вітчизняними і зарубіжними ученими, зокрема І. Ансоффом, А. Вайсманом, Е. Голубковою, А. Градовою, П. Зав'яловою, Е. Коротковою, Ф. Котлером, В. Марковою, Н. Моїсеєвою, Г. Немченком, І. Омельченком, О. Орловою, А. Романовою, Є. Ряснихом, О. Стояною та ін.

Керування асортиментом, як показав огляд джерел, припускає координацію взаємозалежних видів діяльності - науково-технічної і проектної, комплексного дослідження ринку, організації збуту, сервісу, реклами, стимулювання попиту. Проблема розв'язку даної задачі складається в складності об'єднання всіх цих елементів для досягнення кінцевої мети оптимізації асортименту з обліком поставлених стратегічних ринкових цілей підприємством. Якщо цього досягти не вдається, то може вийти, що в асортимент почнуть включатися вироби, розроблені скоріше для зручності виробничих підрозділів підприємства, ніж для споживача.

Метою дослідження є формування сучасних методичних підходів до проблеми формування та оновлення асортименту на торговельних підприємствах. Для досягнення мети варто:

- дослідити особливості процесів диференціації та диверсифікації;
- визначити сучасні особливості формування асортименту підприємств;
- визначити проблеми формування асортименту;
- сформулювати та запропонувати послідовність управління формуванням асортименту підприємства.

Виклад основного матеріалу. Керування асортиментом припускає координацію взаємозалежних видів діяльності - науково-технічної і проектної, комплексного дослідження ринку, організації збуту, сервісу, реклами, стимулювання попиту. Проблема розв'язку даної задачі складається в складності об'єднання всіх цих елементів для досягнення кінцевої мети оптимізації асортименту з обліком поставлених стратегічних ринкових цілей підприємством. Якщо цього досягти не вдається, то може вийти, що в

асортимент почнуть включатися вироби, розроблені скоріше для зручності виробничих підрозділів підприємства, ніж для споживача.

В оновлення товарного асортименту має бути закладено використання процесів диференціації та диверсифікації. Диференціація — це доповнення існуючих ліній (номенклатурних груп) товарів новими її видами. Наприклад, організація виготовлення та реалізації нових моделей як доповнення до наявного асортименту. Диверсифікація — це збільшення товарних позицій в асортименті. При цьому розрізняють горизонтальну, вертикальну та латеральну диверсифікацію.

Горизонтальна диверсифікація — це додавання до виробничої програми нових, споріднених видів продуктів одного техніко-економічного рівня. Наприклад, доповнення випуску телевізорів відеомагнітофонами. Вертикальна диверсифікація — це доповнення виробничо-технічної програми продукцією вищого чи нижчого технічного рівня. Латеральна диверсифікація має місце тоді, коли між існуючими і новими продуктами не існує жодного зв'язку.

Під час управління продукцією завжди постає низка проблем, з-поміж яких можна назвати такі.

Швидке старіння товару. Будь-який продукт через певний час уже не відповідатиме сучасному науково-технічному рівню чи побажанням споживачів. Старіння може бути суто технічним (результат науково-технічного прогресу, товарної політики фірм, які пропонують ринку більш досконалі аналоги), фізичним (результат тривалого використання чи експлуатації продукту) чи стильовим (результат трансформації смаків споживачів). Виходячи з цього, планування нового товару чи елімінування старого визнають засадничими елементами ринкової діяльності будь-якого підприємства. Водночас не можна не звертати увагу на те, що новий товар може завдати нищівного удару торгівлі старим (це явище має назву «товарного канібалізму»). Тому варто уникати надто великої схожості між існуючою і новою продукцією, ефективно розміщувати новинки на ринку.

Крім того, можна скористатись принципом «відстроченого старіння», тобто внесення технічних удосконалень тільки тоді, коли зменшиться попит на існуючі продукти.

Варто також відзначити, що надто велика товарна різноманітність може спричиняти «розпорошення» зусиль підприємства, недостатньої уваги до окремих товарних позицій. Крім того, виготовлення повного набору товарів також не завжди забезпечує успіх, оскільки надто посилює конкуренцію, створює складності у збутовій діяльності. Основними інструментами розв'язання цієї проблеми є використання підходів та методів стратегічного планування.

Зрозуміло, що певні проблеми формування асортименту впритул пов'язані з обслуговуванням покупців із різним рівнем доходів. Кожне підприємство повинна орієнтуватись на покупців з певним рівнем доходів: зміна орієнтирів тут небажана, оскільки пов'язана з великими труднощами. Таким чином, обслуговуючи покупців з високим рівнем доходів, підприємство формує іміджу престижного. У такому разі воно мусить дотримуватись певних умов, зокрема: новий товар підприємства має суттєво відрізнятись від попереднього; покупець повинен мати можливість розпізнати й оцінити різницю; для реалізації товару необхідно користуватись власними оригінальними каналами розподілу, системою збуту, характерною для такого типу підприємств; продукції треба дати особливу «фірмову» назву [20, с.149].

Імідж престижної фірми треба зберегти будь що. Адже перехід до обслуговування покупців з низькими доходами уповільнить повернення на попередні позиції. Воно буде можливим лише завдяки тривалій і складній еволюції.

Високий рівень ризику за товарних нововведень. У зв'язку з цим сферу планування нової продукції характеризують як особливо важливу, що підлягає пильному нагляду і плануванню. Водночас треба пам'ятати, що фірми, які намагаються забезпечити зростання, користуючись лише наявними традиційними продуктами, часто потрапляють в умови жорстокої конкуренції.

Тому, незважаючи на ризик спроб запровадження на ринок товарів-новинок, що мають технічні, естетичні і якісні переваги, завжди бажано намагатись хоча б на певний час опинитись поза конкуренцією. Важливим напрямком управління асортиментом вважають вилучення (елімінування) з виробництва недостатньо ефективних товарів. Товар, що вичерпав свої ринкові можливості, завдає самих тільки збитків. Тому необхідні чіткі критерії вилучення застарілих товарів із виробничо-збутової програми. Вони мають бути побудовані на об'єднаній інформації з усіх ринків щодо показників реалізації товару, а також на систематичному контролюванні стадій його життєвого циклу.

Ефективність управління асортиментом і його планування закладаються у тім, щоб утілити реальні та потенційні можливості підприємства в такому сполученні виробів, яке задовольняє потреби покупців на високому рівні та дає підприємству достатній зиск. Це означає, що «будь який новий товар чи послуга будуть мати успіх, коли їхні якості та характеристики і, головне, вигоди від них будуть корегуватися із тими потребами та запитами, які існують на ринку. З іншого боку, будь яке підприємство буде мати тривалий прогрес лише за здійснення ефективної інноваційної політики».

Варто сказати, що на сьогодні вже не можна пояснювати негативні зміни асортименту і структури продукції об'єктивними причинами, бо всі вони можуть бути оперативно нейтралізовані на самому підприємстві через коригування планових завдань. Тому будь-які відхилення від установленого плану – це просто погана праця виконавців і адміністраторів низових ланок.

Новизна асортименту товарів - здатність задовольняти потреби, що змінилися за рахунок використання (споживання) нових товарів.

Отже, розглянуті характеристики дозволили нам сформулювати та запропонувати послідовність управління формуванням асортименту підприємства у наступній системі:

1. Визначення поточних та перспективних потреб покупців, оцінка способів використання даної продукції й особливостей купівельного поведіння на відповідних ринках.

2. Оцінка існуючих аналогів конкурентів за тими самими напрямками.

3. Вирішення питань: які продукти слід додати в асортимент, а які вилучити з нього через зміни в рівні конкурентоспроможності (на основі методів портфельного аналізу); чи варто диверсифікувати продукцію за рахунок інших напрямків виробництва підприємства, що виходять за рамки його сформованого профілю.

5. Розгляд пропозицій про створення нових продуктів, удосконалення існуючих, а також про нові способи й області застосування товарів.

6. Розробка специфікацій нових або поліпшених товарів відповідно до вимог покупців.

7. Вивчення можливості появи нових або вдосконалення існуючих продуктів, включаючи питання цін, собівартості і рентабельності.

8. Проведення випробувань (тестування) продуктів з урахуванням потенційних споживачів з метою з'ясування їхньої прийнятності за основними показниками.

9. Розробка спеціальних рекомендацій для виробничих підрозділів підприємства щодо якості, ціни, фасону, найменування, упаковки, сервісу і т. д. Відповідно до результатів проведених випробувань, підтверджують прийнятність характеристик товару чи визначають необхідність їхньої зміни.

10. Оцінка і перегляд всього асортименту. Планування асортименту.

Актуальним питання у зазначеному процесі є також оцінка оновлення асортименту. Новизну асортименту характеризує поява нових різновидів товарів за певний період часу. Новизна товарів визначається коефіцієнтом новизни асортиментного переліку, K_o :

$$K_o = P_o / P_f \quad (1.2)$$

де: P_o - кількість нових різновидів товарів, що з'явилися в момент перевірки, од. ;

P_f - середня кількість різновидів, од.

Коефіцієнт новизни характеризує ступінь оновлення асортименту, появу нових виробів. Новизна характеризується дійсним оновленням - кількістю нових товарів в загальному переліку і ступенем оновлення, яка виражається через відношення кількості нових товарів до загальної кількості найменувань товарів (або дійсній широті). Оновлення - один з напрямків асортиментної політики організації, що проводиться, як правило, в умовах насиченого ринку, що надзвичайно актуально сьогодні.

Висновки. Таким чином, розглянувши проблеми та перспективи формування асортименту та його аналізу посередництвом портфельної оцінки можемо відзначити наступне. Хоч дана економічна проблема активно досліджується теоретиками та практиками, проте в літературі відсутній чіткий механізм формування та оновлення асортименту із зазначенням конкретних етапів здійснення. Це підштовхнуло нас до визначення послідовності дій та формулювання системи вдосконалення формування асортименту підприємства. Так, визначено основні 10 етапів, які сприятимуть послідовному та обґрунтованому формуванню асортименту на підприємстві. Крім того, в межах дослідження методів портфельного аналізу, було запропоновано комплекс альтернативних дій, що можуть бути застосовані в межах кожної з представлених стратегій.

Список використаних джерел:

1. Височин І. В. Концепція управління товарооборотом підприємств роздрібною торгівлі / І. В. Височин // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : збірник наукових праць. – Х., 2011. – Вип. 2 (14). – С.331-340.

2. Височин І. В. Роздрібний товарооборот підприємств як індикатор соціально-економічного розвитку України / І. В. Височин // Економіка України. – 2013. – №7. – С.34-41.

3. Височин І. В. Управління товарооборотом підприємств роздрібною торгівлі : монографія / І. В. Височин. – К. : КНТЕУ, 2012. – 544 с.

4. Кармелюк Г. Моделювання роздрібного товарообороту / Г. Кармелюк // Журнал європейської економіки. – 2012. – №4. – С.449-467.

5. Шаманська О. І. Основні напрямки підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом підприємств / О. І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №6. – С.166-172.

УДК 631.1

О.О. Бойко, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**МЕТОДИКА РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

В статті узагальнені методичні аспекти розробки стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства та досліджена послідовність прийняття управлінських рішень у процесі формування експортних стратегій вітчизняних підприємств з метою досягнення довгострокових цілей розвитку підприємства на світовому ринку.

Ключові слова: стратегія, експорт, міжнародна торгівля, зовнішні ринки, стратегічний аналіз.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації ринків важливим для підприємства є розвиток міжнародної діяльності. Українські підприємства вже мають певний досвід маркетингової діяльності на національному ринку, що створює передумови для застосування цього досвіду в процесі виходу на зарубіжні ринки. Разом з тим, при виході на зовнішній ринок підприємство потрапляє в умови жорсткої міжнародної конкуренції. У цих умовах можна успішно працювати, лише застосовуючи сучасні методи управління. Це вказує на необхідність розробки стратегії зовнішньоекономічної діяльності, як єдиної системи взаємопов'язаних управлінських рішень, що спрямовані на досягнення довгострокових цілей розвитку національних виробників на світовому ринку.

Питання розробки стратегій діяльності на міжнародних ринках висвітлені в роботах вітчизняних науковців та практиків, таких як: О.М. Азарян,

І.В. Багрової, А.В. Войчака, В.Г. Герасимчука, О.В. Дикого, А.О. Длігача, О.В. Зозульова, О.Л. Каніщенко, В.І. Коршунова, А.І. Кредісова, Н.В. Куденко, О.П. Луція, В.П. Мазуренко, В.П. Онищенко, Є.Г. Панченка, А.П. Румянцева, А.О. Старостіної, Т.М. Циганкової, А.С. Філіпенка та ін.

Формулювання цілей статті. Беручи до уваги недостатнє висвітлення в науковій літературі методики розробки стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства, метою статті є узагальнення методичних підходів поглибленого дослідження та обґрунтування процесу формування стратегій зовнішньоекономічної діяльності підприємства як єдиної системи взаємопов'язаних управлінських рішень, що спрямовані на досягнення довгострокових цілей розвитку підприємства на світовому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства – це процес послідовних управлінських дій, що мають своїм наслідком сформований комплекс документів, які визначають перспективи виходу підприємства на зарубіжні ринки.

За сучасних умов планування стратегії на зовнішньому ринку є складним, трудомістким, багатоетапним процесом, який ускладнюється відсутністю в компаній, що прагнуть вийти на новий ринок, необхідної для планування стратегічної інформації, а також компетентного менеджменту. Основним завданням планування стратегії є запобігання можливій несприятливій дії зовнішніх факторів [1, с.38].

Як правило, міжнародний стратегічний менеджмент поділяється на два етапи: формулювання стратегії та реалізація стратегії. У спрощеному вигляді ці два етапи можна охарактеризувати наступним чином: формування стратегії зводиться до прийняття рішень про те, чим компанія повинна займатися, а реалізація стратегії означає практичне виконання намічених дій. На етапі формування стратегії в компанії відбувається ідентифікація цілей та розробка стратегічних планів досягнення цих цілей. У процесі вироблення міжнародної стратегії менеджери компанії приймають зважене рішення про те, на які ринки

компанії слід проникнути (або які ринки їй слід покинути), а також яким чином забезпечити конкурентоспроможність компанії на кожному з цих ринків. На етапі реалізації стратегії в компанії розробляється тактика досягнення цілей, поставлених перед компанією в процесі формування стратегії [2, с.193-194].

Характеризуючи виділені два етапи стратегічного менеджменту, звернемо особливу увагу на етап формування стратегії. При цьому слід зауважити, що в економічній літературі існують різні підходи до виділення окремих етапів формування стратегії охоплення зовнішніх ринків.

Так, наприклад, М.П. Пан, В.І. Торкатюк та ін. виділяють шість етапів розробки зовнішньоекономічної стратегії підприємства:

- 1) стратегічний аналіз і прогностичне забезпечення;
- 2) визначення мети і завдань підприємства;
- 3) варіантна розробка стратегії (власне стратегічне планування);
- 4) реалізація;
- 5) контроль за виконанням;
- 6) оцінювання і коригування стратегічного плану [3, с.53].

Але, на наш погляд, ці етапи відповідають не за формування стратегії ЗЕД підприємства, а в цілому за стратегічне планування підприємства. В той же час третій етап є надто обширний і не деталізує послідовності розробки стратегії зовнішньоекономічної діяльності. Тому виділення таких етапів в рамках даного дослідження не є доцільним.

На думку І.І. Дахна процес планування експортної стратегії фірми складається з таких основних етапів:

- 1) ситуаційний аналіз;
- 2) маркетинговий аналіз;
- 3) стратегічне планування;
- 4) тактичне планування;
- 5) контроль [1, с.39].

Як видно з наведених етапів, вони включають у себе як період розробки зовнішньоекономічної діяльності підприємства, так і період її реалізації.

На наш погляд, найбільш обґрунтованим є підхід Баули О.В. та Сачук А.В., які виділяють вісім етапів розробки стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства та два етапи її реалізації [4].

Наочно виділені вищевказаними дослідниками етапи представлені на рис.1.2.



Рис.1.2. Етапи розробки та реалізації стратегії ЗЕД підприємства

Як видно з рис.1.2, перший етап розробки стратегії охоплення зовнішніх ринків повинен передбачати вибір зарубіжного ринку для проникнення на нього підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

На цьому етапі досліджується ринок декількох країн і відповідно за результатами дослідження складають таблицю показників та їх характеристик, проставляють бали, а потім підсумовують ці бали (вагові коефіцієнти) за

кожною країною окремо, прогнозують його майбутній розвиток, виявляють можливості і загрози, сильні і слабкі сторони, оцінюють конкурентоспроможність і прогнозують її зміни. Ринок, який набрав максимальну кількість балів, вважається найбільш сприятливим [4].

Даний етап надзвичайно важливий, тому приділимо йому більше уваги. До процесу вибору слід підходити так, щоб вибір країн і планування стратегії вступу на їхні ринки відбувалися одночасно й узгоджено один з одним. Безпосередній вибір ринків проводиться в наступній послідовності:

- 1) прийняття рішення по вибору зарубіжних ринків;
- 2) оцінка регіональних ринків на основі обраних критеріїв;
- 3) конкретизація цілей, щодо кожного ринку;
- 4) рішення щодо стратегії виходу на зарубіжні ринки;
- 5) адаптація глобальної маркетингової стратегії під специфіку окремих країн [5].

Виділяють три підходи до вибору зовнішнього ринку в залежності від глибини аргументування управлінського рішення:

- суб'єктивний – підхід, що ґрунтується на суб'єктивному досвіді осіб, які здійснюють остаточний вибір конкретного ринку. Витрати при такому підході мінімальні або взагалі відсутні, але ризик дуже великий через низький ступінь обґрунтованості рішення;

- дискретний – передбачає оцінку 2-3 найважливіших для підприємства ринкових показників розвитку або інших факторів. Вибрані керівництвом показники повинні відповідати мотивам, що спонукали підприємство до виходу на зовнішній ринок та об'єктивно описувати особливості його розвитку;

- комплексний – базується на кількісній оцінці кожного окремого зовнішнього ринку по обраній системі показників (ринкових, економічних, політико-правових та ін.) або фахове аналітичне обґрунтування. Для здійснення такого дослідження створюється спеціальна таблиця (табл. 1), в якій містяться: обрані показники та їх кількісна або якісна характеристика, що виражається у вагових коефіцієнтах; ставлення посередників та конкурентів до продукції.

Такий підхід зменшує ризик під час виходу підприємства на неадекватний ринок, максимізуючи обґрунтованість управлінського рішення щодо вибору ринку, однак вимагає значних затрат на аналітичну діяльність та дослідження [6, с.165].

Досить обґрунтовану послідовність прийняття стратегічних рішень щодо вибору міжнародних ринків та сегментів пропонує Т. В. Співаковська [7]. Вона узагальнена на рис. 1.3.

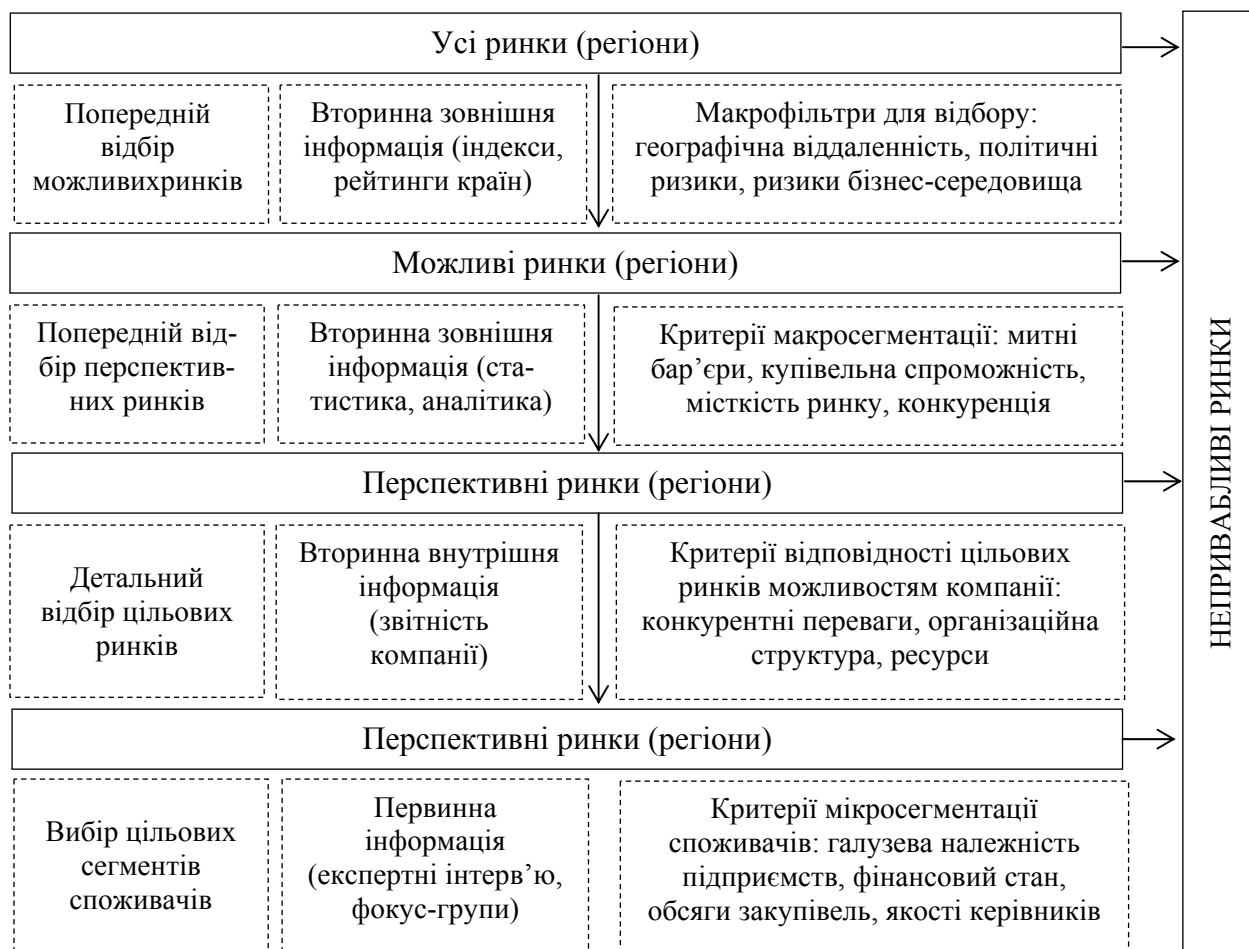


Рис. 1.3. Послідовність прийняття стратегічних рішень щодо вибору міжнародних ринків та сегментів

Для вибору ринку проникнення створюється спеціальна таблиця, в якій містяться: обрані показники та їх кількісна або якісна характеристика, що виражається у вагових коефіцієнтах; ставлення посередників та конкурентів до продукції (табл. 1.3). Такий підхід зменшує ризик під час виходу підприємства на неадекватний ринок, максимізуючи обґрунтованість управлінського рішення

щодо вибору ринку, однак вимагає значних затрат на аналітичну діяльність та дослідження [6, с.165].

Таблиця 1.3

Модель таблиці для визначення найбільш привабливого для фірми ринку

Показник, критерій, фактор	Характеристика фактору, критерію, показника	Ваговий коефіцієнт	Країни		
			А	В	С
Попит					
Насиченість ринку					
...
		Підсумкова сума	X	Y	Z

Для оцінювання привабливості сегмента використовують такі критерії:

- ринкові фактори (розмір сегмента, темпи його зростання, цінова чутливість, бар'єри входу й виходу із сегмента);

- конкурентні фактори (характер конкуренції, можливість появи нових конкурентів, наявність сегментів, які поки що не обслуговуються конкурентами);

- політичні, соціальні фактори та проблеми захисту довкілля, які має враховувати фірма, орієнтуючись на задоволення потреб певного сегмента [9, с.56].

З метою порівняння між собою досліджуваних ринків для кожної обраної країни визначають необхідні показники, критерії та їх характеристики, проставляють вагові бали, а потім сумують бали по кожному ринку окремо. Зовнішній ринок, який набрав найбільшу кількість вагових балів визнається найбільш привабливим. Так, якщо значення X більше значень Y та Z, то ринок країни А буде пріоритетним для підприємства [4].

Оскільки міжнародна діяльність пов'язана з великою кількістю ринків, між якими є певні відмінності, то відповідно кожен з них повинен досліджуватись окремо. Тому керівникам підприємств під час вибору зовнішнього ринку необхідно враховувати проблеми, з якими вони можуть зіткнутись, а саме [8, с.832]:

- незнання культурного середовища: культура та традиції відрізняються в різних країнах, тому деякі товари або назви можуть бути неприйнятні або неправильно зрозумілі споживачами обраної країни;
- можлива політико-правова невизначеність; нестабільність керівництва держави, соціальна напруженість в країні (у такому випадку існує ймовірність конфіскації власності та блокування валютних рахунків);
- імпортні обмеження: використовуються для поповнення бюджету та захисту національного виробника (тарифні та нетарифні обмеження);
- валютні обмеження: країни встановлюють граничні величини отримуваних та інвестованих активів, що можуть бути вивезені з цієї країни;
- складність отримання інформації для визначення теперішнього і потенційного споживання товарів.

Після вибору ринків для проникнення в ході розробки стратегії ЗЕД підприємства визначають місію, мету і цілі ЗЕД підприємства.

Далі здійснюють стратегічний аналіз, який полягає в порівнянні мети і цілей ЗЕД з результатами аналізу середовища ЗЕД, виявленні та усуненні розривів між ними і, головне, у виробленні альтернативних стратегій - варіантів стратегічного розвитку.

На наступному етапі моделюються варіативні сценарії розвитку подій (оптимістичний, песимістичний та найбільш вірогідний) і досліджується вплив кожного на сформульовані альтернативні стратегії ЗЕД. Визначається конкурентоспроможність підприємства у разі реалізації тієї чи іншої стратегії ЗЕД за певним сценарієм. Потім здійснюється вибір найбільш прийнятної стратегії ЗЕД з альтернативних. На наступному етапі готується кінцевий варіант стратегічного плану зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Далі на базі стратегічного плану розробляються тактичні середньострокові плани ЗЕД, оперативні плани та проекти, готується кінцевий варіант стратегічного плану зовнішньоекономічної діяльності підприємства, на базі

стратегічного плану розробляються тактичні середньострокові плани ЗЕД, оперативні плани та проекти [4].

На цьому процес стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності завершується і розпочинається процес реалізації стратегічного плану, тобто процес стратегічного управління. Він передбачає не лише організацію реалізації стратегії ЗЕД, але і її практичну оцінку, контроль за виконанням і зворотний зв'язок, якщо виявляються помилки, недоробки у формуванні стратегічного плану на будь-якому із етапів. Інколи такий зворотний зв'язок передбачає часткові зміни місії і цілей ЗЕД, якщо вони виявилися до певної міри нереальними. Зворотний зв'язок можливий на будь-якому з етапів формування стратегії.

Висновки. Таким чином, розробка стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства являє собою процес послідовних управлінських дій, що мають своїм наслідком сформований комплекс документів, які визначають перспективи виходу підприємства на зарубіжні ринки.

Основними етапами розробки стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства є: 1) вибір зарубіжного ринку; 2) визначення місії, мети і цілей ЗЕД; 3) стратегічний аналіз. Розробка альтернативних варіантів стратегії; 4) порівняння альтернативних стратегій; 5) вибір однієї стратегії; 6) розробка кінцевого варіанту стратегічного плану; 7) розробка тактичних середньострокових планів ЗЕД; 8) розробка оперативних планів та проектів. Реалізація стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства потребує проходження ще двох етапів: етапу реалізації стратегії та етапу її оцінки і контролю ефективності її виконання.

Список використаних джерел:

1. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник За ред. д. е. н., проф. І. І. Дахна. —К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 304 с.

2. Юхименко П. І., Гацька Л. П., Півторак М. В. та ін. Міжнародний менеджмент. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 488 с.

3. Конспект лекцій з дисципліни «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»/ М.П. Пан, В.І. Торкатюк, О.С. Вороніна, А.Л. Шутенко; ред. М.З. Аляб'єв, Харківська нац. академія міського господарства. – Х.: ХНАМГ, 2008. – 172 с.

4. Баула О.В., Сачук А.В. Особливості розробки стратегії та організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасних глобалізаційних умовах господарювання / О. В. Баула, А. В. Сачук // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. - 2013. - Вип. 10(2). - С. 16-25. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10\(2\)__4.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(2)__4.pdf)

5. Огородніщук О.Є., Солнцев С.О. Визначення критеріїв при виборі зарубіжних регіональних ринків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2011_18.pdf

6. Пермінова С.О., Корзун О.А. Вибір та аналіз ринку під час розроблення українськими підприємствами стратегії виходу на зовнішній ринок // Проблеми сталого розвитку національних економік. – Збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук/ Наукова організація «Перспектива». – Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2013. - С. 164-169.

7. Співаковська Т. В. Формування міжнародної маркетингової стратегії / Т.В. Співаковська // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1845>

8. Ліганенко І. В. Стратегія вибору ринку підприємством у системі міжнародного маркетингу / І. В. Ліганенко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів: 2008. – №15 – С. 830-835.

9. Бутенко Н.В. Основи маркетингу: навчальний посібник / Н.В. Бутенко. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2004. – 140 с.

10. Чайкова О.І. Фінансова оцінка сили впливу факторів внутрішнього середовища на експортну стратегію підприємства / Чайкова О.І. // Сборник научных трудов "Вестник НТУ "ХПИ" : Актуальні проблеми управління, 2012. - № 45. – С.181-185.

**СУЧАСНІ ПОГЛЯДИ НА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНЕ
ВІДТВОРЕННЯ РОДЮЧОСТІ ҐРУНТУ В РИНКОВИХ УМОВАХ
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

У статті узагальнено літературні дані щодо раціонального використання біогумусу з метою підвищення врожаю й одержання екологічно безпечної продукції рослинництва та тваринництва. Використання вермикомпосту особливо актуальне зараз через те, що вміст гумусу в українських чорноземах за останні 100 років знизився з 4-5% до 3,3%. Встановлено, що на початок 2012 року в Україні працювало близько 164 сертифікованих органічних господарства, які обробляють понад 278800 га сільськогосподарських угідь. Для виробництва екологічно чистої продукції в ринкових умовах господарювання пропонуємо економічний механізм стимулювання сільськогосподарських товаровиробників. Виробництво екологічно чистого продовольства відкриває нові перспективи для розвитку продовольчої безпеки держави.

Ключові слова: *органічне землеробство, вермикультивування, біогумус, дощові черв'яки, ґрунт.*

Вступ. Одним із нових видів органічних добрив, які можуть сприяти підвищенню врожайності культур є високоефективне органічне добриво біогумус (вермикомпост). За своїми агрохімічними властивостями воно є комплексним добривом, що містить всі макро-, мікро- та інші елементи живлення рослин. Застосування вермикомпосту дає змогу якнайповніше реалізувати генетичний потенціал рослин, покращити якість та підвищити рентабельність рослинницької та тваринницької галузей.

Першим повідомленням про користь дощових черв'яків слід вважати висловлення Аристотеля про те, що дощові черв'яки є "світовим шлунком".

Понад 150 років тому, на Лондонському геологічному товаристві Ч.Дарвін виголосив промову «Про створення ґрунтового шару за участю дощових черв'яків», в якій наголошувалося на тому, що дощові черв'яки - це вправні землероби і в природних умовах виконують роль «архітектора» родючого шару ґрунту [1].

Останнім часом як в Україні, так й за кордоном, в умовах екологічної кризи і внаслідок дефіциту фінансово-кредитних ресурсів, назріла нагальна необхідність відновлення родючості ґрунтів через застосування в аграрному секторі біологічного (альтернативного) землеробства, енергозберігаючих технологій на основі використання органічних добрив та різних природних (біологічних) матеріалів [2].

Виклад основного матеріалу. Дослідження органічного виробництва показало, що сьогодні воно є найдинамічнішою галуззю у світовому аграрному секторі за рахунок стабільних і високих темпів росту у 160 країнах світу. Під органічним виробництвом у світі зайнято 37 млн. га, з яких 32,4% розташовані в Австралії, 11,4% – в Аргентині і 5,1% – у США. Щорічний приріст становить більше 10 відсотків.

Біогумус сприяє оздоровленню ґрунтів та підвищенню їх родючості. В біогумусі міститься до 2000 млрд. колоній мікроорганізмів порівняно зі 150-350 млн. у гноєві, який вважається найкращим натуральним органічним добривом [8]. Це створює передумови для розвитку ринку органічної продукції, світовий обсяг якого перевищує 59 млрд. дол. США, з яких 49% приходить на Північну Америку, а 47%– на Європу

Встановлено, що високий рівень природно-ресурсного потенціалу України надає можливість покращити фінансово-економічний стан аграрного сектора за рахунок органічного виробництва. Соціальною перевагою органічного сільського господарства, є те, що воно має високий потенціал для забезпечення життєдіяльності сільського населення і пожвавлення роботи дрібних фермерських господарств. На початок 2012 року в Україні працювало близько

164 сертифікованих органічних господарства, які обробляють понад 278800 га сільськогосподарських угідь. Динаміку органічного руху України можна прослідкувати на рисунку 1.

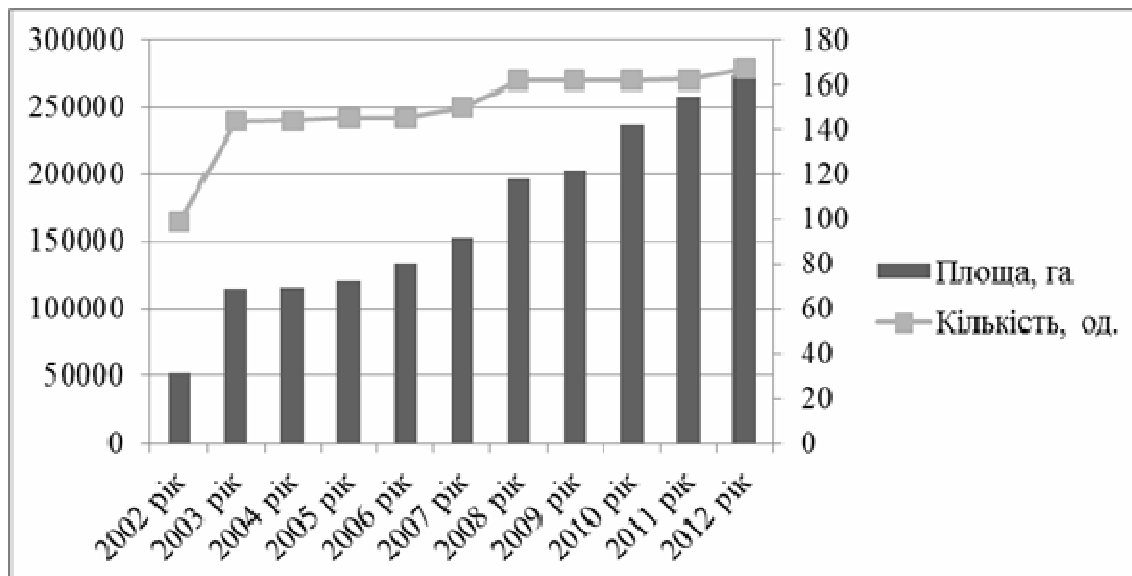


Рис.1. Площа сільськогосподарських угідь, сертифікованих у відповідності до органічних стандартів та кількість сертифікованих органічних господарств в Україні

Одержання біогумусу ґрунтується на здатності дощових черв'яків використовувати органічні рештки, трансформувати їх у кишечнику і виділяти у вигляді копролітів. Дощові черв'яки - найбільші представники безхребетних, які входять до складу ґрунтової макрофауни, їх частка становить не менш як половину всієї біомаси ґрунту. Значна частина орних земель втратила від 15 до 40% цієї речовини [7]. Широке використання мінеральних добрив, пестицидів, хімічної меліорації ґрунтів призвело, поряд з підвищенням врожайності на початковому етапі, до багатьох проблем - втрати гумусу, деструкції та перетворення ґрунту в індіферентну масу, нездатну всмоктувати й утримувати воду та схильну до водної та вітрової ерозії. Перенасичення ґрунту різними хімічними речовинами стерилізує його, знищуючи біологічні об'єкти, які утворюють складну екологічну систему.

Тільки хробаки, на відміну від інших біологічних об'єктів ґрунту, мають таку специфічну особливість, як здатність до меліорування і структурування ґрунтів. Перероблений за добу хробаками ґрунт у копроліті дорівнює масі їхнього тіла. Концентрація гумусових речовин у копролітах хробаків у 4-8 рази вища, ніж у гнойовій біомасі, копроліти - це щільні чорно-коричневі палички без запаху, які не злежуються. Їх гранульована форма надає біогумусу розсипчастого вигляду, що дуже важливо для структурування ґрунту.

У країнах Заходу біогумус розділяють на 3 фракції за величиною гранул (частинок): найдрібніша - гранули до 0,1 мм; дрібна - 0,7мм; крупна - понад 0,7 мм. В Україні біогумус теж розділяється на три фракції, але вони значно крупніші: найдрібніша фракція - гранули до 1 мм, дрібна - до 2, а крупна - до 3 мм [6].

З полів, удобрених біогумусом, отримують якісні екологічно безпечні харчові продукти, які в розвинених країнах Світу нині дуже ціняться. Так, в Англії, Голландії, Німеччині на полях, удобрених біогумусом, урожайність зернових сягає 56-70 ц/га, картоплі - 500-800 ц/га (Голландія, Великобританія). В США понад 500 тисяч фермерських господарств перейшли на систему біологічного землеробства, що дало змогу забезпечити підвищення якості та врожайності зернових культур до 60 ц/га, а кукурудзи на зерно - понад 100 ц/га. Саудівська Аравія практично не має земель, придатних для землеробства, але вона, використовуючи біогумус, не лише задовольняє свої потреби в зернових та овочевих культурах, але й експортує значну їх частину [3].

Світовий досвід виробництва та використання біогумусу свідчить про те, що на даний час немає органічного добрива, подібного до нього за ефективністю, екологічною чистотою і надійністю. Для виробництва екологічно чистої продукції в ринкових умовах господарювання пропонуємо економічний механізм стимулювання сільськогоспо-дарських товаровиробників, що складається з трьох основних блоків (рис. 2)



Рис. 2. Економічний механізм стимулювання виробництва екологічно чистої продукції підприємств агросфери

Використання вермикомпосту як органічного добрива, покращує якість вирощеної продукції, зокрема знижує концентрацію токсичних речовин. Черв'яки і біогумус мають здатність зв'язувати радіонукліди та важкі метали, які містяться в ґрунті, органічних і мінеральних добривах, різко зменшують їх надходження в рослини. Також виявлено позитивний вплив біогумусу на зменшення вмісту нітратів у продукції рослинництва.

Оптимальними дозами є 3,0-3,5 т чистого біогумусу або 4-5 т неочищеного (із залишками субстрату) на 1 га площі. Але це умовні дози, тому що біогумусом неможливо «переудобрити» ґрунт. Доза встановлюється виходячи з економічної доцільності. Максимальна доза — 4 т/га. За поживністю 1 т

біогумусу рівноцінна 60-70 т гною. Як показує закордонний досвід, біогумус «омолоджує» ґрунти. Навіть виснажені, холодні та «мертві» ґрунти.

Застосування цього підходу дозволяє сільськогосподарським товаровиробникам при відмові від застосування засобів хімізації, навіть у випадках отримання меншої кількості продукції, але екологічно чистої, мати пільги по земельному податку. І навпаки, інтенсивне застосування хімічних засобів з метою отримання високих врожаїв, але екологічно забрудненої продукції, значно підвищує оплату за землю. Отже, виробництво екологічно чистого продовольства відкриває нові перспективи для розвитку аграрної сфери.

Висновок. Перехід агробізнесу до ринкових відносин вимагає вироблення концепції екологізації агропромислового виробництва в нових умовах. Вермикультивування потрібно розглядати як перспективний напрям формування і розвитку екологічних основ сільськогосподарського виробництва з метою одержання екологічно безпечної продукції. Авторитетні експерти вважають, що сільське господарство знаходиться на порозі нового витка наукового прогресу, який забезпечить вирішення вказаних проблем. Такий підхід стимулює агропромислових товаровиробників застосовувати екологічні технології, спрямовувати кошти на оздоровлення навколишнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Вермикультивування у присадибних господарствах (біогумус з органічних відходів) // Спеціальний інформаційний бюлетень "Екос" №2. - Жидачів 2003.-31 с.

2. Герасименко В.Г. та інші. Біотехнологія. - 2006. - С 535-564.

3. Городній М.М., Бикін А.В., Бикіна Н.М. Біовермикультивування як раціональний спосіб утилізації органічних відходів // Тез. докл. 2 Международной конференції «Сотрудничество для решения проблемы / отходов».-Харьков, 2005.-С. 225. \

4. Игонин А.М. Черви - гумус - урожай // Достижения науки и техники АПК/А.М.Игонин2004.-№4.-С.2-3. щ

5. Колодяжна М. Биогумус - спасенне для тощих пб|в // Зерно / М. Колодяжна. 2006.-№ 7. - С. 90-94.

7. Россіхін В.В. Біотехнологія: вступ в науку майбутнього. - Х.: Колорит, 2005.-С. 134-139.

8.Таргоня В.С. Дослідження і обґрунтування прийнятих параметрів біотехнологічного процесу вермікультування та обладнання для його реалізації // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування Укр. 2009. - Випуск 134, частина 1. - С. 145-152.

9. Швед О.М. та інші. Екологічна біотехнологія. Книга 1, Львів: НУ "Львівська Політехніка", 2010. - С.385-390/

УДК 339.92:332.1

О.В. Воронова, к.е.н.

А.С. Зборовська, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Одеський національний економічний університет

**УДОСКОНАЛЕННЯ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У
РАМКАХ ЄВРОРЕГІОНУ «НИЖНІЙ ДУНАЙ»**

У статті розглянуто та узагальнено існуючі підходи щодо удосконалення транскордонного співробітництва у рамках євро регіону «Нижній Дунай», досліджені основні чинники, що стримують розвиток транскордонного співробітництва, сформовано основні напрями реформування транскордонного співробітництва у рамках Євро регіону «Нижній Дунай».

Ключові слова: *транскордонне співробітництво, євро регіон, «Нижній Дунай», напрями реформування, удосконалення.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним із центральних напрямів інтегрування України до європейських структур виступає прикордонне співробітництво. Транскордонне співробітництво є одним з перспективних напрямів міжнародної інтеграції. Сфери транскордонного співробітництва охоплюють розвиток прикордонної інфраструктури, туризм і рекреацію, екологію і охорону навколишнього середовища, боротьбу зі

злочинністю, культурний обмін тощо. Новий виток у розвитку транскордонного співробітництва України настав із поширенням на її територію Європейської політики сусідства, яка відкриває значні перспективи для економічної інтеграції, оскільки пропонує більш широкий спектр механізмів взаємодії [1].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. За останній період проявилася значна зацікавленість науковців до проблематики транскордонного співробітництва. Значну увагу цим питанням приділили закордонні вчені, а саме: З. Горжеляк, П. Еберхардт, Т. Коморніцкі, Т. Лієвскі, З. Маєла, М. Ростішевскі, А. Стасяк, З. Зьоло, а також українські науковці А. Балян, П. Беленький, О. Братула, В. Будкін, Ф. Вашук, М. Ващук, Р. Дацків, М. Долішній, І. Ілько, Є. Кіш, М. Козоріз, С. Кулина, Ю. Макогон, В. Мікловда, Н. Мікула, С. Мітряєва, А. Мокій, В. Пила, Я.Малик, Ю. Сотніков, І. Студенніков, Л. Супруненко, О. Урбан, Р. Федан. Грунтовний аналіз проблем ТКС України набуває особливої актуальності в контексті її європейської інтеграції.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Узагальнення наукових і прикладних розробок з цієї проблематики свідчать про те, що залишаються недостатньо досліджуваними орієнтири подальшого розвитку транскордонного співробітництва у рамках Єврорегіону «Нижній Дунай».

Постановка завдання. Метою статті є дослідження транскордонного співробітництва України, його реалізація у відносинах на регіональному та прикордонному рівнях, визначення напрямів його удосконалення в рамках Єврорегіону «Нижній Дунай».

Виклад основного матеріалу дослідження. Транскордонне співробітництво є одним із перспективних напрямів міжнародної інтеграції. Цим терміном характеризують території інтенсивного прикордонного співробітництва у різних сферах життя. В Законі України «Про транскордонне співробітництво» його визначено як «спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України

та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством» [2].

Одним з найперспективніших за участю української сторони є єврорегіон «Нижній Дунай», який був створений 14 серпня 1998 р. у румунському місті Галац, де відбулось підписання угоди про його формування. До складу єврорегіону ввійшли Одеська область із боку України, райони Вулканешти, Кагул і Кантемир із боку Молдови і повіти Бреїла, Галац і Тульча з боку Румунії [3]. Одеська область – єдиний регіон України, який є дійсним членом 6 європейських регіональних структур: Асамблеї європейських регіонів, Асоціації європейських прикордонних регіонів, Робочої співдружності придунайських країн, Конференції приморських регіонів Європи, Асамблеї європейських виноробних регіонів та Єврорегіону «Нижній Дунай» [3, с. 8].

Поряд з позитивними інституційними напрацюваннями існує й низка факторів, вплив яких гальмує розвиток транскордонного співробітництва у рамках Єврорегіону «Нижній Дунай»:

- традиційно прикордонні території є периферійними та економічно відсталими порівняно з регіональними економічними центрами країни.

- згортання економічної активності внаслідок настання світової фінансово-економічної кризи досить швидко відображається на розвитку прикордонних територій (що насамперед, пов'язано з інтенсивністю експортно-імпортних операцій).

- наявність значного транзитно-транспортного потенціалу в Українському Придунав'ї нівелюється низьким рівнем технологічності та високими показниками зношеності транспортної інфраструктури;

- торговельно-економічні зв'язки Одеської області з сусідніми регіонами і країнами залишаються недостатньо розвиненими;

- інвестиційне співробітництво України з країнами-учасницями Єврорегіону «Нижній Дунай» характеризується низькою інтенсивністю;

- незадовільним залишається стан використання українською стороною міжнародної технічної допомоги у рамках програм технічної допомоги Європейського Союзу [4]

Крім того, на стан транскордонного співробітництва впливає низка інституціональних чинників (рис. 1)

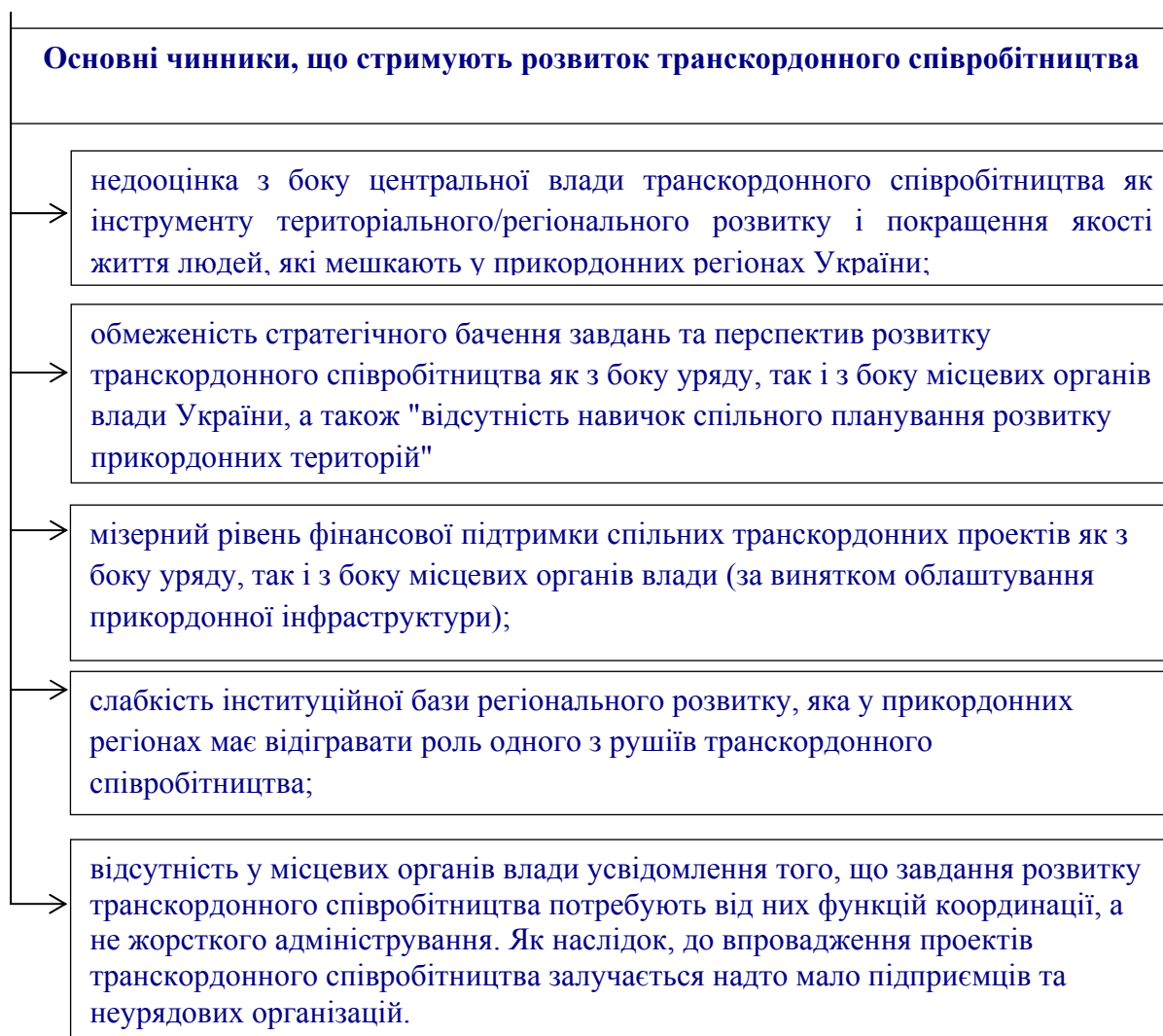


Рис. 1. Основні чинники, що стримують розвиток транскордонного співробітництва

Складено автором на підставі: [1]

«Транскордонні кластери» та «транскордонні промислові зони» виступають одними із найбільш розповсюджених організаційних форм транскордонного співробітництва, досвід впровадження яких існує не тільки в Європі, а й в Україні, Їх подальше створення, розвиток та підвищення ефективності функціонування в Одеському регіоні, сприятимуть відродженню економічної активності та стимулюватимуть економічне зростання, що позитивно вплине на вирівнювання показників соціально-економічного

розвитку та конкурентоспроможності даного регіону відповідно до європейських стандартів [5, с. 85].

На сьогоднішній день впровадження таких форм як транскордонний кластер та транскордонна промислова зона в Одеському регіоні є дуже актуальним напрямом транскордонного співробітництва.

Автор Сотніков Ю.М. зазначає, що актуальність впровадження вищезазначених форм зумовлена рядом тенденцій. По-перше, для відновлення економічного зростання у Одеському регіоні зовсім не задіяно потенціал промислових зон та кластерів, зокрема транскордонних, які є основною інституційною складовою інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки. Їх впровадження дозволило б кардинально поліпшити ситуацію щодо залучення інвестицій та конкурентоспроможності даного регіону та країни в цілому. По-друге, неефективно використовуються можливості єврорегіонів як організаційних форм транскордонного співробітництва, одним із завдань яких є сприяння отриманню коштів для співфінансування транскордонних проектів із Структурних фондів ЄС та інших міжнародних фінансових організацій. Так активність транскордонного співробітництва в рамках єврорегіону «Нижній Дунай» визначається як низька, що дозволяє говорити про невикористання значного потенціалу єврорегіону, який може стати координуючою структурою щодо розвитку транскордонних промислових зон, транскордонних кластерів. По-третє, в Україні відсутня відповідна державна підтримка розвитку інноваційної інфраструктури (зокрема, транскордонних промислових зон та транскордонних кластерів). у тому числі - за рахунок відповідних фондів, позитивний досвід діяльності яких спостерігається у багатьох країнах ЄС. На відміну від транскордонних промислових зон, які функціонують у межах чітко окресленої певної території і потребують значних капітальних вкладень у розвиток інфраструктури, транскордонні кластери об'єднують на добровільних засадах учасників, які вільно розмішені у транскордонному просторі. Ця форма є більш доступною для реалізації при відповідній державній підтримці [5, с. 86 - 87].

Орієнтири подальшого розвитку транскордонного співробітництва у рамках Єврорегіону «Нижній Дунай» представлені на рис.2.

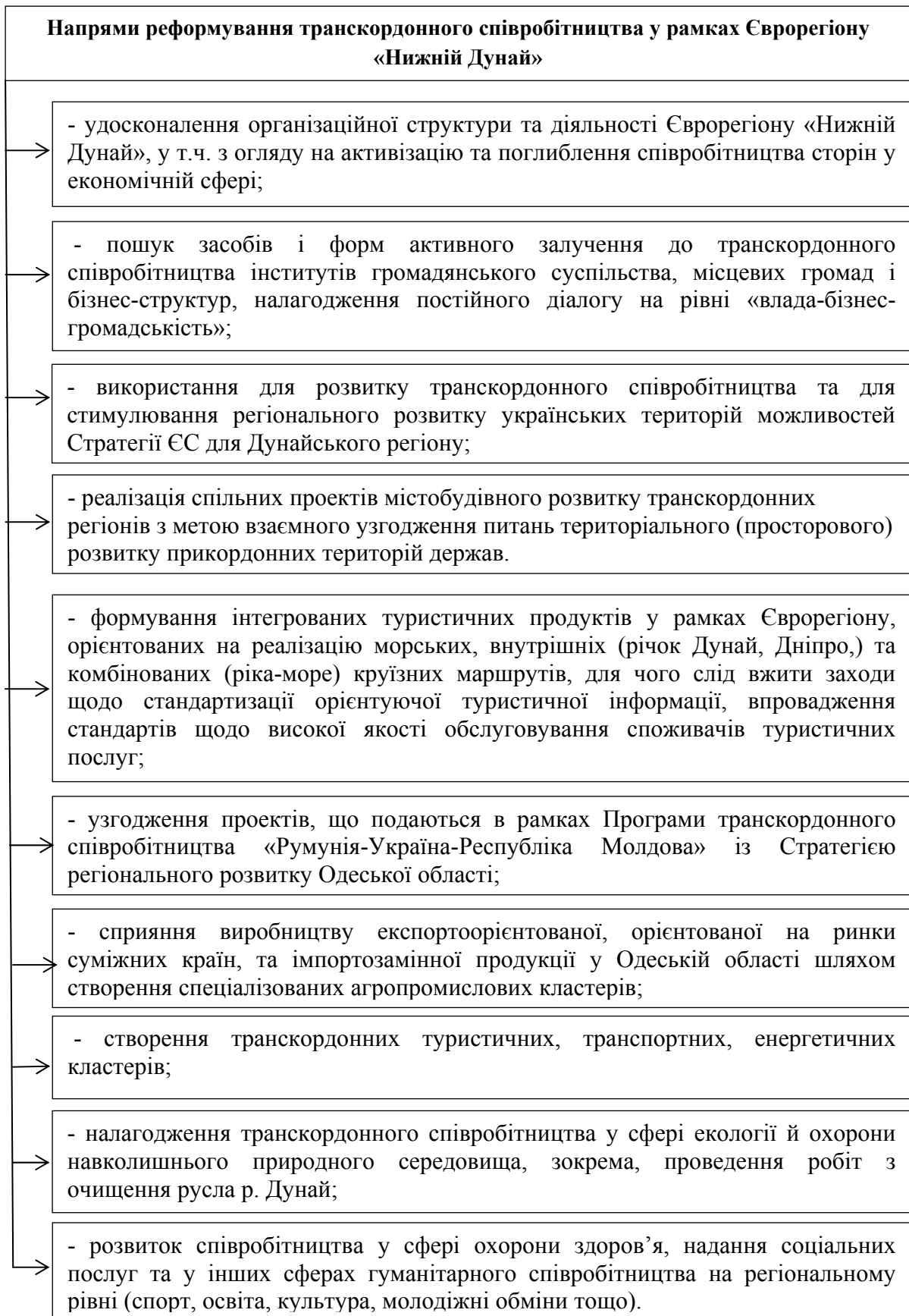


Рис. 1. Орієнтири подальшого розвитку транскордонного співробітництва у рамках Єврорегіону «Нижній Дунай»

Складено автором на підставі: [4]

Орієнтири подальшого розвитку транскордонного співробітництва у рамках Єврорегіону «Нижній Дунай» слід розглядати з боку системного підходу щодо реформування транскордонного співробітництва у рамках Єврорегіону «Нижній Дунай», яке слід розглядати як невід’ємну складову процесів стимулювання регіонального розвитку українських територій.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, роль транскордонного співробітництва є надзвичайно важливою. Воно є як інструментом розвитку прикордонних територій, так і сприяє посиленню контактів між людьми і взаємопроникненню цінностей громадянського суспільства через європейські кордони.

Використання переваг транскордонного співробітництва у рамках Єврорегіону «Нижній Дунай» виступає вагомим чинником зміцнення конкурентоспроможності Одеського регіону в умовах посткризового етапу розвитку економіки України. Процеси активізації транскордонного співробітництва є взаємодоповнюючими, і тому досвід міжрегіональної співпраці може успішно використовуватися для підвищення ефективності транскордонного співробітництва та зміцнення конкурентоспроможності Одеського регіону.

При розробці перспективних напрямків дослідження необхідно більш детально дослідити механізми та інструменти використання переваг транскордонного співробітництва у підвищенні конкурентоспроможності Одеського регіону.

Список використаних джерел:

1. Студенніков І. Транскордонне співробітництво як дзеркало регіональної політики в Україні / Центр регіональних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://crs.org.ua/ru/11/17.html>

2. Закон України «Про транскордонне співробітництво» від 24.06.2004 № 1861-IV в редакції Закону від 02.12.2012, підстава 5463-17 / Офіційни сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>

3. Андерсон Н. Проблеми транскордонного співробітництва в умовах глобалізації та регіональної конкуренції (на прикладі єврорегіону «Нижній Дунай») / Н. Андерсон // Сучасні проблеми гуманізації та гармонізації управління: 7-а Міжнар. міждисципл. наук.-практ. школа-конф., 1-10 листопада 2007 р. : тези допов. - Харків: Харківський національний університет імені В.Н. Карабіна, 2007. – С. 7-13.

4. Щодо удосконалення транскордонного співробітництва у рамках Єврорегіону "Нижній Дунай". Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.niss.gov.ua/articles/1325/>

5. Сотніков Ю.М. Механізми та інструменти використання переваг транскордонного співробітництва у підвищенні конкурентоспроможності Одеського регіону / Ю.М. Сотніков / Ю. М. Сотніков, Є. В. Кравченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 2-х вип. / ПДТУ. - Маріуполь, 2012. - Вип. 1, Т. 3. - С. 84-88.

3. Малик Я. Транскордонне співробітництво України з Європейським Союзом / Я. Малик // Демократичне врядування. – 2014. – Вип. 13. – с. 32 – 46.

5. Транскордонне співробітництво. Нормативно-правова база / Департамент зовнішньоекономічної діяльності та європейської інтеграції Одеської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://ved.odessa.gov.ua/transkordonne-spivrobitnitstvo/>

УДК: 339.56

О.В. Воронова, к.е.н.

М.В. Момотенко, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Одеський національний економічний університет

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

У статті розглянуто та узагальнено існуючі підходи щодо аналізу ефективності імпортних операцій. Представлена методика факторного

аналізу ефективності імпорتنих операцій. За наведеною методикою здійснено факторний аналіз валового прибутку від продажу імпорتنих товарів на прикладі підприємства ДП «Дім техніки - Одеса» ТОВ «САТУРН ЛТД».

Ключові слова: *імпорتنі операції, імпортна діяльність, ефективність імпорتنих операцій, валовий прибуток від продажу імпорتنих товарів, факторний аналіз*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективність економіки України залежить не лише від результатів її внутрішньої діяльності, а й від її участі у світовій економічних відносинах, ступеня інтеграції у світове господарство. Важливим джерелом надходження в економіку, зокрема в її фінансову систему, валютних ресурсів був і залишається такий важливий сектор економіки України, як зовнішня торгівля [1]. Основною причиною участі підприємства в експортно-імпортній діяльності є прагнення до збільшення прибутків від продажів. Проте підприємства не враховують фактори, що впливають на ефективність зовнішньоторговельної діяльності і не здійснюють планування своєї діяльності на зовнішньому ринку, що приводить до прикрих прорахунків у бізнесі.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вивчення проблеми вдосконалення аналізу експортно-імпорتنих операцій в зовнішньоекономічній діяльності підприємств, дослідження факторів що впливають на ефективність експортно-імпортної діяльності підприємства дав змогу виокремити групу науковців, які ґрунтовно й уже тривалий час працюють із проблемами зовнішньоекономічної діяльності на рівні господарюючих суб'єктів, зокрема: А. Ветров, С. Воронов, Е. Хохлов, С. Долгов, А. Покровський, В. Козик, Л. Панкова, Я. Карп'як, О. Григор'єв, А. Босак, Ю. Савинов, А. Доктор, Н. Ткаченко, ін.

Проте проблема методології та організації аналізу імпортної діяльності підприємства потребує детальнішої уваги.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Узагальнення наукових і прикладних розробок з цієї проблематики свідчать про те, що залишаються недостатньо досліджуваними саме підприємства, що займаються торгівлею імпортою аудіо-, відео- та побутової техніки.

Постановка завдання. Мета даної статті - провести аналіз факторів, що впливають на ефективність імпортних операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У час інтенсивного запровадження новітніх технологій, в умовах глобалізації міжнародних ринків та неймовірно швидкого розвитку суспільства в цілому, відбувається надзвичайно велика кількість комплексних процесів, що безпосередньо чи опосередковано впливають на діяльність підприємства. Такий розвиток несе в собі розмаїття можливостей і шляхів для розвитку бізнесу, проте, також виступає головною проблемою сучасної підприємницької діяльності. Збільшується ступінь невизначеності майбутнього розвитку, складність вибору способів і шляхів ведення підприємством успішної діяльності та досягнення поставлених цілей [2].

Дослідження особливостей управління імпортною діяльністю підприємств на міжнародних ринках є досить важливою проблемою. Система управління вітчизняними підприємствами у період зростання міжнародної конкуренції повинна переорієнтуватися на сучасні системи менеджменту, що дозволить підвищити рівень їх конкурентоспроможності на світовому ринку.

Імпорт – придбання (у тому числі з оплатою в не грошовій формі) українськими суб'єктами ЗЕД в іноземних суб'єктів господарювання товарів (робіт, послуг) із ввозом чи без ввозу таких товарів (робіт, послуг) на територію України, включаючи покупку товарів, призначених для власного споживання установами й організаціями України, розташованими за її межами. Реімпорт - митний режим, відповідно до якого товари походженням з України й вивезені за межі митної території України відповідно до митного режиму експорту не

пізніше встановленого законодавством строку увозяться на митну територію України для вільного обігу [3, с. 7].

Зовнішня торгівля буде найбільш успішною лише в тому випадку, якщо вихід підприємства на міжнародні ринки буде не тільки добре продуманий, всебічно обґрунтований, але і впливатиме з довгострокових цілей [4]. Утім, перш за все необхідно визначити фактори, що впливають на фінансові результати від продажу імпортованих товарів.

Факторна модель валового прибутку має наступний вигляд:

$$ВП_i = q[p - (p'_i * k + TЗВ')] \quad (1)$$

де q – кількість проданих товарів, придбаних по імпортному контракту;

p – ціна продажу одиниці товару на внутрішньому ринку в грн.;

p'_i – контрактна ціна одиниці імпортованого товару в іноземній валюті;

k – курс НБ України на дату визнання витрат з придбання по відповідному імпортному контракту товару;

$TЗВ'$ – транспортно-заготовчі витрати на одиницю товару [5, с. 197]

Відповідно до приведеної моделі досліджується вплив наступних чинників на зміну валовому прибутку:

- обсягу (кількості) продажів;
 - собівартості проданих товарів
- зокрема:
- контрактної ціни покупки одиниці товару в іноземній валюті;
 - курсу іноземної валюти до грн., НБ України на дату визнання витрат з придбання товару;
 - транспортно-заготовчих витрат, пов'язаних з придбанням товару, не включених в контрактну ціну;
 - ціни продажів на внутрішньому ринку;

Прибуток від продажів можна виразити наступною факторною моделлю:

$$ПП_i = q[p - (p'_i * k + TЗВ') - КР'] \quad (2)$$

де ТОВі – прибуток від продажів товару;

КР' – комерційні витрати на одиницю проданого товару.

Таким чином, на зміну прибутку від продажів окрім чинників, що формують валовий прибуток, впливає зміна комерційних витрат, пов'язаних з продажем імпортованого товару.

Витрати на продаж товарів включають наступні їх види: на перевезення товарів, на оплату праці; на оренду; на вміст будівель, приміщень і інвентаря; по зберіганню і підробці товарів; на рекламу, представницькі витрати; інші аналогічні за призначенням витрати.

Факторна модель валового прибутку має вигляд:

$$БП_i = q[p - (p'_i * k + TЗВ') - КР' + ПД'_i - ПР'_i] \quad (3)$$

де ПДі' – інші доходи, пов'язані з імпортом, на одиницю товару;

ПРі' – інші витрати, пов'язані з імпортом, на одиницю товару.

При цьому інші доходи і витрати включають не тільки витрати з придбання, але і з продажу імпортованих товарів.

Відповідно, на валовий прибуток від продажу товарів, окрім чинників, що формують прибуток від продажів, впливають інші доходи і витрати, пов'язані з імпортом. У табл. 1 наведено початкові дані для розрахунку впливу факторів на валовий прибуток – показник, що враховує загальний фінансовий результат від продажу імпортованих товарів. Розрахунки проведемо на прикладі підприємства ДП «Дім – техніки Одеса» ТОВ «Сатурн ЛТД», що займається торгівлею аудіо-, відео- та побутової техніки.

Початкові дані для розрахунку впливу чинників на зміну валового прибутку від продажу товару LCD телевізора Sony KDL-NX810 в грудні 2014 року в порівнянні з листопадом 2014 року, грн.

№п/п	Показники	Умовні позначення	Листопад 2014 року	Грудень 2014 року	Зміни, +/-
1	2	3	4	5	6
1	Ціна товару в іноземній валюті, дол. США	р'і	1000	1013	+13
2	Курс долара по відношенню до гривни, встановлюваний НБ України на момент визнання витрат з придбання імпортованого товару	к	14,5	14,7	+0,2
3	Транспортно-заготівельні витрати на одиницю товару	ТЗВ'	550	400	-150
4	Комерційні витрати на одиницю проданого товару	КР'і	600	670	+70
5	Інші доходи, пов'язані з імпортом, на одиницю товару	ПД'і	150	170	+20
6	Інші витрати, пов'язані з імпортом, на одиницю товару	ПР'і	280	270	-10
7	Всього витрати, пов'язані з придбанням і продажем товару (п. 1* п. 2 + п. 3 + п. 4 – п. 5 + п. 6)		15 780	16 061,1	+282
8	Ціна продажів товару на внутрішньому ринку	р	19 000	20500	+1500
9	Валовий прибуток на одиницю проданого товару(п. 8 – п. 7)	БП'і	3220	4438,9	+1218
10	Кількість проданого товару на внутрішньому ринку, штук	q	100	120	+20
11	Валовий прибуток разом (п. 9 × п. 10)	БПі	322000	532668	+210668

Джерело: розраховано авторами на підставі прибуткових документів, документа «Доходи і витрати підприємства на одиницю товару», документа «Рух товарів» (спеціальна розробка підприємства)

В таблиці 2 наведемо методику і розрахунок впливу факторів на зміну валового прибутку від продажу товару LCD телевізора Sony KDL-NX810 у звітному в порівнянні з базисним періодом, грн.

Методика і розрахунок впливу факторів на зміну валового прибутку від продажу товару LCD телевізора Sony KDL-NX810 в грудні 2014 року порівняно з листопадом 2014 року, грн.

№ п/п	Фактори	Зміни валового прибутку порівняно з листопадом 2014 року			
		Методика розрахунку впливу факторів	Розрахунок впливу факторів (на прикладі LCD телевізора Sony KDL-NX810)	Результат	
				грн	В % до листопада 2014 року
1	2	3	4	5	6
1	1. Зміна обсягу (кількості) продажів імпортованих товарів	$\Delta БП_{i(\Delta q)} = (q_1 - q_0) * БП'_{i0}$	(120-100) * 3220	64 400	20,00
2	Зміна імпоротної контрактної ціни товару в іноземній валюті	$\Delta БП_{i(\Delta p'_i)} = -[(p'_{i1} - p'_{i0}) * k_0 * q_1]$	-(1013-1000) * 14,5 * 120	-22620	-7,02
3	Зміна курсу іноземною валютою до грн на момент визнання витрат по придбанню товару	$\Delta БП_{i(\Delta k_i)} = -[(k_1 - k_0) * p'_{i1} * q_1]$	-(14,7-14,5) * 1013 * 120	-24312	-7,55
4	Зміна транспортно-заготовчих витрат на одиницю товару	$\Delta БП_{i(\Delta TЗP'_i)} = -[(TЗP'_1 - TЗP'_0) * q_1]$	-(400-550) * 120	18000	5,59
5	Зміна комерційних витрат на одиницю товару	$\Delta БП_{i(\Delta KB'_i)} = -[(KB'_1 - KB'_0) * q_1]$	-(670-600) * 120	-8400	-2,61
6	Зміна інших доходів на одиницю товару	$\Delta БП_{i(\Delta ПД'_i)} = [(ПД'_1 - ПД'_0) * q_1]$	(170-150) * 120	2400	0,75
7	Зміна інших витрат на одиницю товару	$\Delta БП_{i(\Delta ПР'_i)} = [(ПР'_1 - ПР'_0) * q_1]$	-(270-280) * 120	1200	0,37
8	Зміна ціни продажів товару на внутрішньому ринку	$\Delta БП_{i(\Delta p)} = (p_1 - p_0) * q_1$	(20500-19000) * 120	180000	55,90
	Разом зміна валового прибутку	$\Delta БП_i = \Delta БП_1 - \Delta БП_0$	532668 - 322 000	210 668	65,42

Джерело: розраховано автором на підставі табл. 1

Валовий прибуток від продажу на вітчизняному ринку імпортованого товару LCD телевізора Sony KDL-NX810, збільшилася на 210668 грн., або 65,42%. Основним чинником зростання прибутку з'явилося зростання ціни продажів товару, який дозволив компенсувати зростання контрактної імпортової ціни, а також підвищення курсу долара. З інших чинників істотний позитивний вплив також зробили зростання обсягу продажів (20%) і зниження транспортно-заготовчих витрат (5,6%).

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, в результаті досліджень виявлено, що на валовий прибуток від продажу імпортованих товарів найбільш суттєво впливають наступні фактори: зміна обсягу (кількості) продажів імпортованих товарів, імпортової контрактної ціни товару в іноземній валюті, курсу іноземної валюти до гривні на момент визнання витрат по придбанню товару, ціни продажів товару на внутрішньому ринку. До інших факторів, що впливають на валовий прибуток від продажу імпортованих товарів відносяться: зміна транспортно-заготовчих, комерційних витрат на одиницю товару, інших доходів на одиницю товару та зміна інших витрат на одиницю придбаного імпортованого товару.

При розробці перспективних напрямків дослідження аналізу факторів, що впливають на ефективність імпортованих операцій необхідно визначити вплив факторів на фактичну собівартість товарів, що імпортуються.

Список використаних джерел:

1. Лукіна Ю.І. Підвищення ефективності проведення експортно-імпортованих операцій підприємств України / Ю.І. Лукіна [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2014/Economics/10_155167.doc.htm

2. Вінтоняк В.М. Управління імпортованими операціями на підприємстві / В.М. Вінтоняк // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми розвитку економіки: оцінка та перспективи вирішення від 11 – 12 липня 2014 року [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://int-konf.org/konf042013/207-vntonyak-v-m-upravlnnya-mportnimi-operacyami-na-pdpriyemstv.html>

3. Мазаракі А. Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні / А. Мазаркі //Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. - 2012. - № 6. - С. 5-15.

4. Волкова І.А. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств / І.А. Волкова, І.В. Гірчук // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2010. – № 3 (53). – С. 53-55.

5. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия Учебник. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 498 с.

УДК 658.8

В.А. Гарбар к.е.н.

В.В. Трачук, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**АНАЛІТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОВАРНОЇ
ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА**

В статті розглядаються особливості міжнародної товарної політики підприємства. Дається загальна динаміка доходу досліджуваного підприємства від експорту продукції. Аналізується географічна структура торгівлі продукції в ПМП ВФ “Панда”.

Ключові слова: міжнародна торгівля, доход, експорт, товарна політика, ринок, асортимент, ціна, дизайн.

Постановка проблеми та її зв'язок з актуальними теоретичними або практичними завданнями. Сьогодні на міжнародному та споживчому ринку України відбувається гостра конкурентна боротьба за ринки збуту товарів. Значно підвищується роль товарної політики, зростає увага споживачів до якості товарів та їх бренду, продажу і просуванню товарів, сервісному обслуговуванню. Підприємству необхідно використовувати нові підходи до формування асортименту товарів, які дозволять своєчасно реагувати на ринкові коливання попиту і потреби покупців.

Формулювання цілей статті. Мета даної статті полягає у проведенні аналізу та обґрунтуванні факторів формування міжнародної товарної політики підприємства.

Посилання на сучасні дослідження та публікації. Проблеми, що пов'язані із дослідженням міжнародної товарної політики підприємств знаходять своє відображення в численних наукових публікаціях, зокрема, таких вчених, як О.В. Зозулев, Н.С. Кубишина, С.А. Солнцев, В.Я. Кардаш, І.А. Павленко, О.К. Шафалюк, Г.О. Холодний, Г.М. Шумська, З.С. Каїра, С.М. Ілляшенко, Г.О. Пересадько, О. Уолкер, Х. Бойд, Ж.-К. Ларше, Дж. Маллінз, В.Н. Коропухина, Д.В. Остапенко, П.Я. Юрковський.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоздатність підприємства в сучасних умовах визначається швидким реагуванням на вимоги ринків збуту та пристосування до сучасної кон'юнктури ринку аналогічних товарів підприємств-конкурентів. У зв'язку з цим особливого значення набуває саме міжнародний маркетинговий підхід до управління виробничим процесом та збутом продукції.

Слід зазначити, що сутність вдалої міжнародної товарної політики полягає не тільки у створенні нового продукту, а й у вдосконаленні вже існуючого товару. Науковці виділяють три блоки у структурі маркетингової товарної політики: розроблення товару; обслуговування товару; виведення застарілих товарів з ринку (елімінування) [1, с. 62].

Аналітичне дослідження міжнародної товарної політики проведемо на прикладі приватного малого підприємства виробничої фірми «Панда», яке існує на сучасному ринку уже 24 роки. ПМП ВФ «Панда» реалізує мінеральні води та інші безалкогольні напої, які можна представити у вигляді трьох основних груп, серед яких безалкогольні напої соковмісної групи, безалкогольні напої лимонадної групи та вода питна артезіанська (табл. 1).

Таблиця 1

Асортиментні групи продукції ПМП ВФ «Панда»

Асортиментні групи	Назви продукції (асортимент)
1 група. Безалкогольні соковмісні напої	Ананасовий. Апельсиновий, Б'янка. Движок. Делішес. Лимонний. Марсан. Памела.
2 група. Безалкогольні лимонадні напої	Дзвіночок. Дюшес. Казковий ключик. Караван Кола. Крем-сода. Лимонад. Тархун.
3 група. Вода питна артезіанська	Негазована. Сильногазована. Середньогазована.

Продукція користується великим попитом, а попит стимулює розвиток виробництва і сприяє прискоренню обігу капіталу ПМП ВФ «Панда». Зокрема тара та складові напоїв стерилізуються і в процесі розливу контактують тільки з очищеним повітрям. Така можливість з'явилася із встановленням технології розливу «ultra clean», за якої напої контактують тільки з очищеним повітрям і стерилізованою тарою. Так, з 2008 р. ПМП ВФ «Панда» вилучили консервант (бензоат натрію) із власної продукції. Для виробництва солодких газованих напоїв «Караван» використовується виключно натуральні ароматизатори, цукрові сиропи, натуральні ароматичні основи, екстракти, ефірні масла, концентровані соки.

Найважливішою складовою частиною товарної політики є управління експортним асортиментом - забезпечення своєчасного пропозиції визначеної сукупності товарів, які, відповідаючи в цілому профілю виробничої діяльності, найбільш повно задовольняють вимоги обраних цільових зарубіжних ринків, категорій покупців [2].

Цінова політика ПМП ВФ «Панда» є помірною і розрахована на широку цільову аудиторію (табл. 2).

Таблиця 2

**Зміни цін на продукцію ПМП ВФ «Панда» протягом 2014-2015 рр.,
грн. з ПДВ за 1 пляшку**

№ з/п	Продукція	Об'єм				Зміни цін за 1,5 л. 2015р. від 2014р.
		0,5 л.		1,5 л.		
		2014р.	2015р.	2014р.	2015р.	
1.	Напій б/а «Ананасовий»	1,33	2,15	2,93	4,85	1,92
2.	Напій б/а «Апельсиновий»	1,34	2,19	2,95	4,97	2,02
3.	Напій б/а «Б'янка»	1,29	2,18	2,78	4,94	2,16
4.	Напій б/а «Движок»	1,30	2,10	2,84	4,70	1,86
5.	Напій б/а «Делішес»	1,31	2,08	2,85	4,64	1,79
6.	Напій б/а «Дзвіночок»	1,17	1,98	2,42	4,34	1,92
7.	Напій б/а «Дюшес»	1,20	1,95	2,54	4,26	1,72
8.	Напій б/а «Казковий ключик»	1,16	1,96	2,40	4,29	1,89

9.	Напій б/а «Караван Кола»	1,18	1,96	2,47	4,29	1,82
10.	Напій б/а «Крем-сода»	1,15	1,89	2,38	4,07	1,69
11.	Напій б/а «Лимонад»	1,25	1,98	2,67	4,35	1,68
12.	Напій б/а «Лимонний»	1,28	2,11	2,78	4,72	1,94
13.	Напій б/а «Марсан»	1,26	2,02	2,71	4,46	1,75
14.	Напій б/а «Памела»	1,34	2,15	2,93	4,84	1,91
15.	Напій б/а «Гархун»	1,30	2,11	2,73	4,68	1,95
16.	Вода питна артезіанська негазована	0,78	1,18	1,20	1,94	0,74

Аналізуючи табл. 2, можна відзначити що асортимент ПМП ВФ «Панда» налічує 18 позицій за різними ціновими пропозиціями. Спостерігається підвищення цін по всіх групах води в 2015 р. порівняно з 2014 р. від 0,74 грн. до 2,16 грн. Безумовно, підвищились ціни на енергоносії, сировину, транспорт, і все це негативно впливає на виробництво та купівельну спроможність споживачів. ПМП ВФ «Панда» постійно шукає нові методи продажу, ринки збуту, збільшує асортимент. Обґрунтуємо вигляд асортименту продукції ПМП ВФ «Панда» за такими важливими складовими, як: дизайн пляшки; дизайн етикетки; якість напою; споживання продукту (рис. 1).

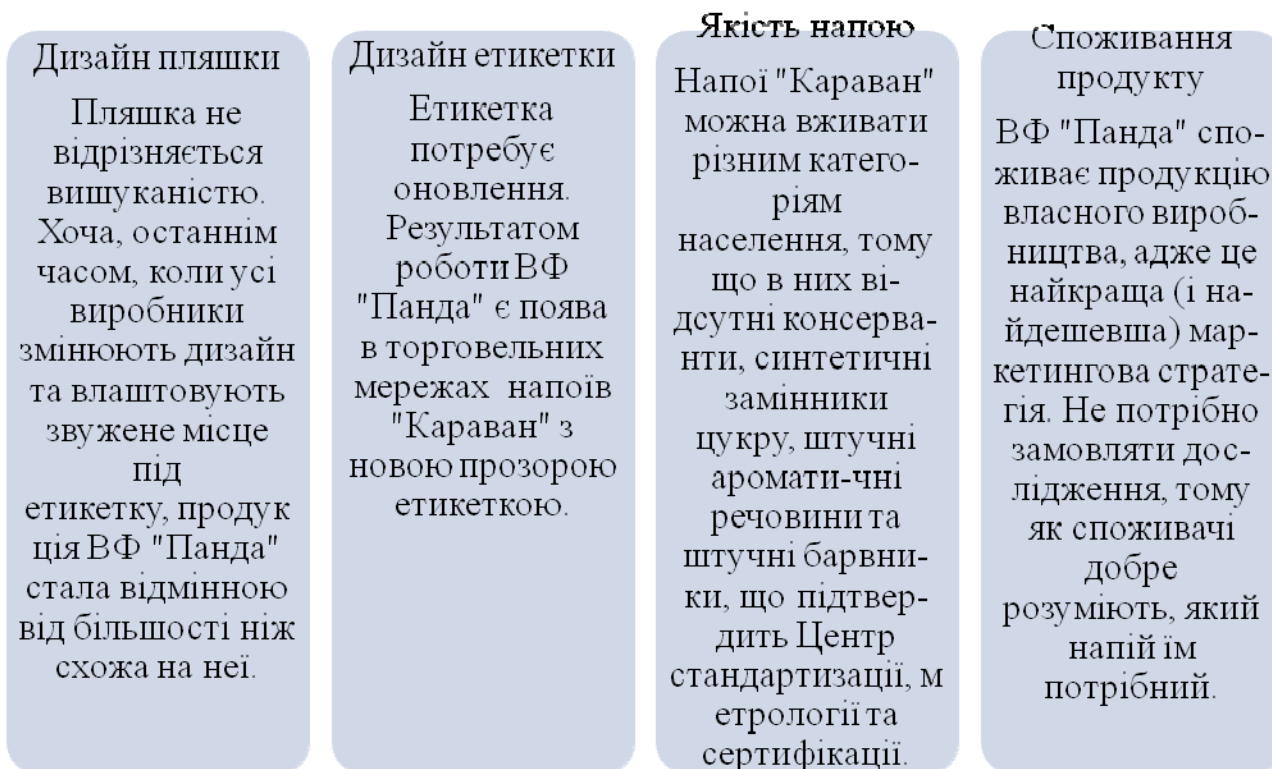


Рис. 1. Характеристика асортименту продукції ПМП ВФ «Панда»

Виробничий комплекс ПМП ВФ “Панда” повністю було оновлено у 2007 році. Сучасне обладнання компанії KRONES (Німеччина) дозволяє випускати напої, що потребують високої гігієнічної культури виробництва. Виробнича потужність становить близько 0.5 млн. пляшок на добу.

Для виробництва напоїв використовується вода з артезіанських свердловин, які розташовані за межами міста в лісовій зоні, в районі Михайлівського лісництва державного підприємства «Вінницьке лісове господарство». Водоносні горизонти пролягають на глибині 60-80 м в гранітних кристалічних породах.

Всі свердловини охороняються. Артезіанська свердловина являє собою складну гідротехнічну споруду. В природі водоносні горизонти не змішуються, так як цьому перешкоджає нашарування глини та каоліну. Явище змішування може відбуватися тільки з техногенних причин, коли утворюється прямий шлях стікання ґрунтових вод в глибинні рівні залягання підземних вод. Промислові технології буріння виключають контакт ґрунтових вод та водоносних горизонтів через закладання обсадних (захисних) санітарних труб та їх герметичне бетонування. Регулярний зовнішній контроль якості артезіанської води здійснюється силами лабораторій ПДГРП «ПівнічГеологія» та ОблСЕС. Ці організації систематично проводять розгорнуті мікробіологічні та хімічні аналізи на мікро- і макрокомпоненти. Оригінали результатів аналізів зберігаються в архіві, що дає можливість відстежити якість артезіанської води за будь-який період. Через спеціальний трубопровід, довжина якого понад 2 км, вода зі свердловин постачається до виробничого комплексу.

Підприємство здійснює постійний моніторинг якості води, залучаючи спеціально уповноважений орган МОЗ України – Одеський інститут курортології і мінералогії. Перед початком виробництва напоїв вся сировина та інгредієнти проходять перевірку на відповідність Державним стандартам якості та внутрішнім вимогам компанії. Сертифікована лабораторія підприємства проводить контроль кожної партії готової продукції. Проте, головним акцентом уваги є забезпечення стабільності та мікробіологічної чистоти процесів виробництва.

Одним із чинників розвитку ПМП ВФ “Панда” є його міжнародна діяльність. Зовнішньоекономічні зв’язки виступають інструментом впливу на економічну систему ПМП ВФ “Панда”, що здійснюється через механізм міжнародної діяльності. Міжнародна торгівля – це продаж товарів за межі країни (експорт) і купівля за кордоном інших товарів (імпорт). Саме міжнародна торгівля є однимосновним видом зовнішньоекономічної діяльності ПМП ВФ “Панда”. Віддають перевагу ПМП ВФ “Панда” продукції і споживачі Білорусії, Росії, Естонії, Німеччини та Молдови.

Охарактеризуємо країни з якими співпрацює ПМП ВФ “Панда” на сучасному етапі. Білорусь - індустріально-аграрна країна. Основні галузі економіки: тракторна, металообробна, машинобудівна, торфорозробна, велосипедна, виробництво добрив, телевізійна. Загальне населення країни становить 9,461 млн. чол. У динаміці обсягу доходу від виробництва солодкої газованої води з 2012 по 2014 рр. прослідковується чітко виражена тенденція до зростання. Якщо в 2013 р. по відношенню до 2012 р. темп приросту склав 120 %, то в 2014 р. в порівнянні з 2013 р. його значення досягло 128 % (рис. 2).

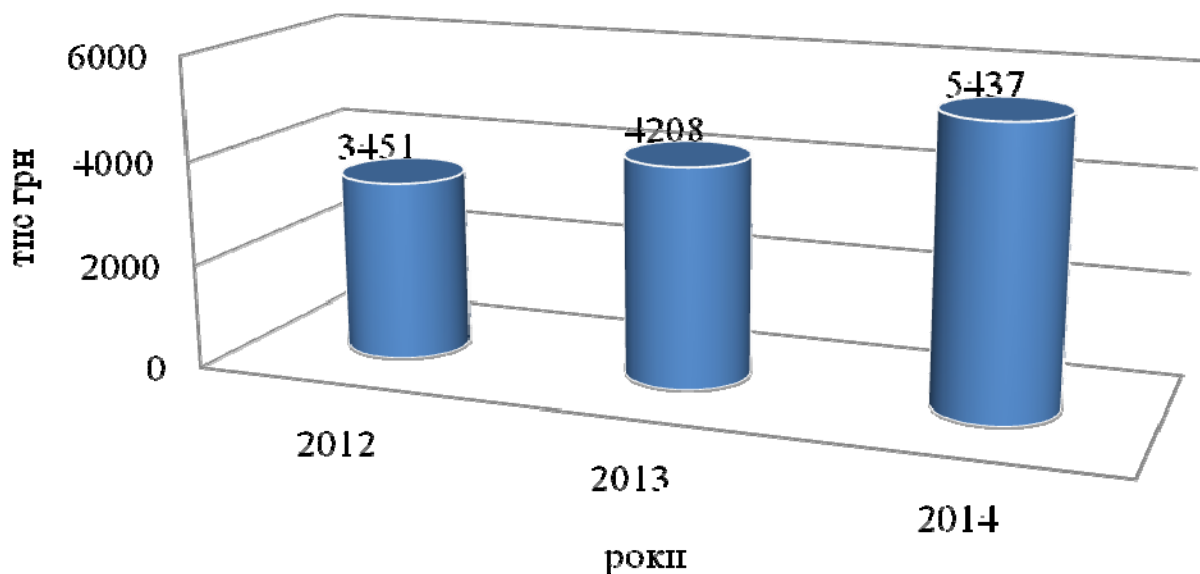


Рис. 2. Динаміка обсягу доходу від експорту солодкої газованої води ПМП ВФ “Панда” у Білорусь за 2012-2014 рр.

Таким чином, дані рис. 2 підтверджують, що за весь досліджуваний період обсяг доходу від експорту солодкої газованої води на території Білорусії зріс майже в 1,6 раз.

Міжнародні зв'язки являють собою різні форми, засоби і методи зовнішньоекономічних відносин між країнами. Це сукупність напрямів, форм, методів і коштів торгово-економічного, науково-технічного співробітництва, а також валютно-фінансових і кредитних відносин між країнами з метою раціонального використання переваг міжнародного поділу праці, можливостей міжнародних економічних відносин для підвищення економічної ефективності господарської, підприємницької діяльності. Зокрема, ПМП ВФ “Панда” має міжнародні зв'язки з Росією. Росія - держава у північній Євразії, федеративна змішана республіка. З площею 17 098 246 км² Росія є найбільшою за територією країною у світі, що охоплює більше однієї восьмої площі Землі, дев'ятою за чисельністю населення з 143 мільйонами. Імпорт становить \$167,4 млрд. американських доларів. Доход від експорту солодкої газованої води на територію Росії у 2012 р. склав близько 7206 тис грн. (рис. 3).

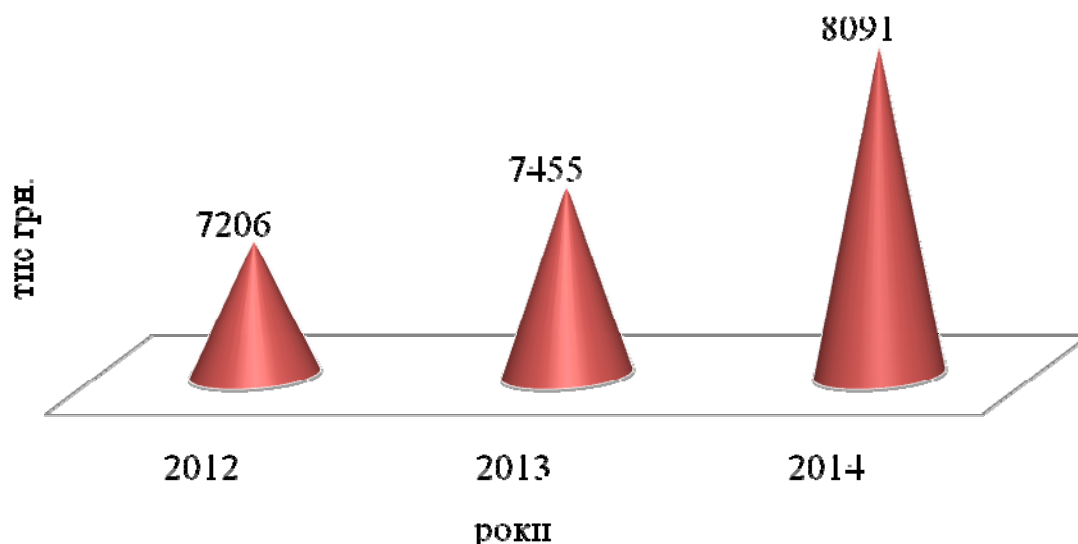


Рис. 3. Динаміка обсягу доходу від експорту продукції – солодкої газованої води ПМП ВФ “Панда” у Росію в 2012-2014 рр.

У 2013 р. цей показник зріс практично в 1 раз (на 102,4 %) по відношенню до 2012 р., в 2014 р. порівняно з 2013 р. теж спостерігається зростання на 636

тис грн. і становив 8091 тис грн. склавши при цьому максимальне значення протягом усього досліджуваного періоду.

Міжнародні зв'язки ПМП ВФ “Панда” з Естонією включають в себе наступні напрямки і форми: міжнародну торгівлю; міжнародне виробниче співробітництво; міжнародне інвестиційне співробітництво. Естонія - держава у Північній Європі, що межує з Латвією на півдні та Росією на сході. Площа країни становить 45 226 км², столицею і найбільшим містом є Таллінн. За чисельністю населенням, що налічує 1,29 млн осіб, це найменша країна Європейського Союзу, Єврозони та НАТО. Починаючи з 2012 р. спостерігається практично незмінна тенденція до зростання доходу від експорту продукції в Естонію (рис. 4).

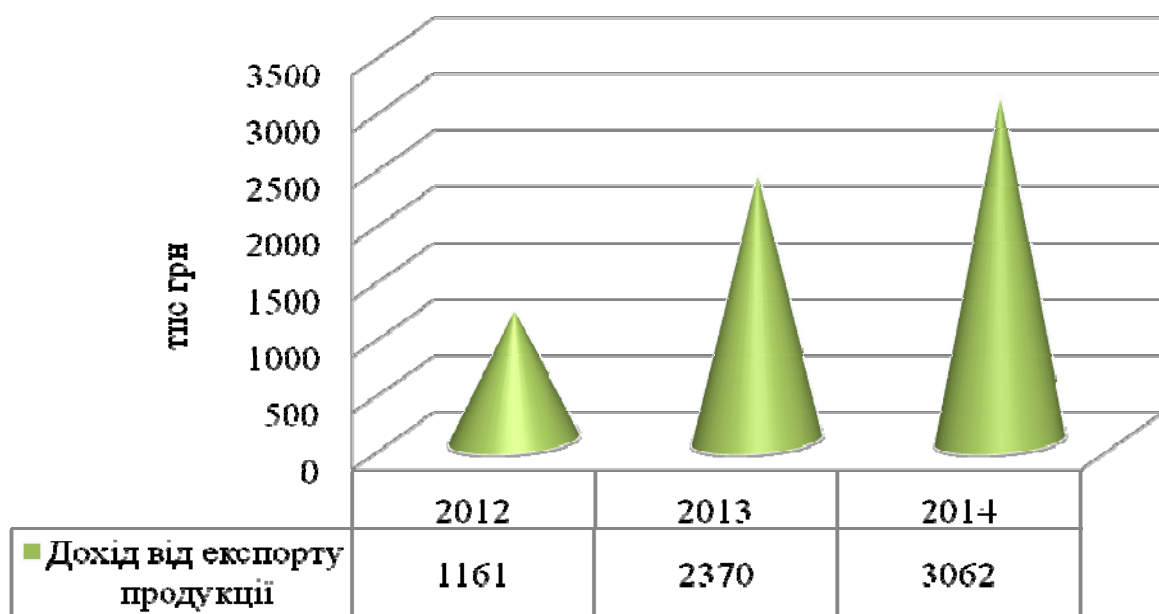


Рис. 4. Динаміка обсягу доходу від експорту продукції – солодкої газованої води ПМП ВФ “Панда” в Естонії у 2012-2014 рр.

У 2013 р. дана тенденція продовжується, в якому обсяг доходу від експорту продукції по відношенню до 2012 р. продемонстрував значний приріст (203,1 %). Найбільше зростання доходу мало місце в 2014 р. по відношенню до 2013 р. (262 %).

Експортний товар ПМП ВФ “Панда” повністю доведений до вимог закордонного ринку. Він має відповідний сертифікат якості, інші нормативно-технічні документи, розташування мережі обслуговування, що задовольняє

Німеччину. Німеччина - країна в Центральній Європі, демократична федеративна республіка. Займає площу 357 021 км². Клімат помірний сезонний. Населення становить 81,8 мільйонів осіб. Член Європейського Союзу та НАТО. Це країна з найбільшою кількістю населення і найбільшим рівнем економіки в Європейському союзі. Експортна товарна політика передбачає певну схему дій або наявність у ПМП ВФ “Панда” заздалегідь обміркованих принципів діяльності, завдяки яким забезпечується наступність і цілеспрямованість заходів з формування та управління експортним асортиментом товарів. Адже, відсутність такої політики веде до нестійкості асортименту, ринкових провалів тих чи інших товарів, схильності асортименту надмірного впливу випадкових чи минулих кон’юнктурних факторів (рис. 5).

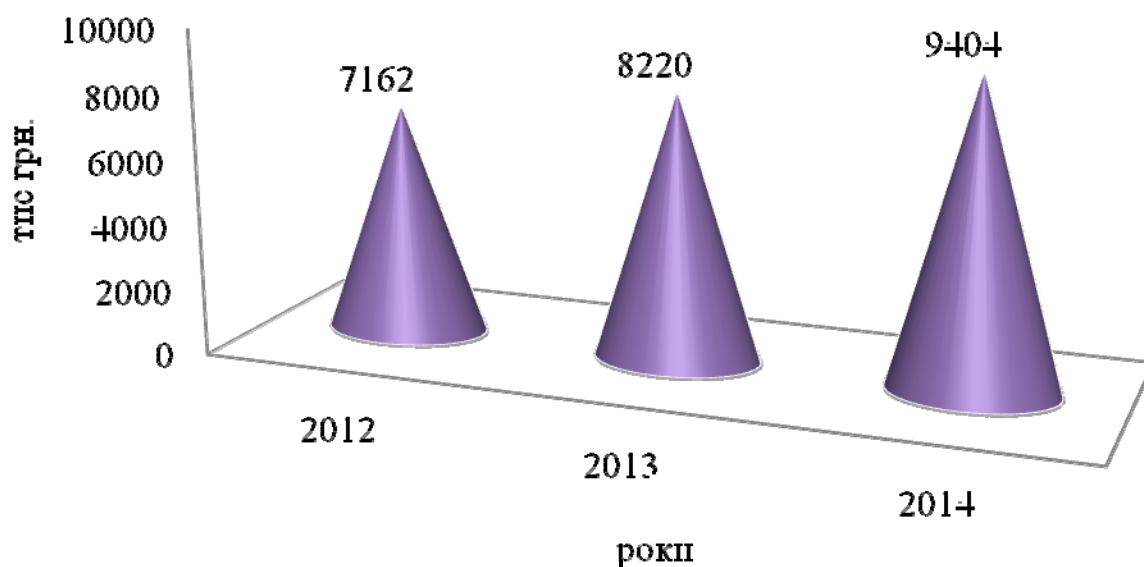


Рис. 5. Динаміка обсягу доходу від експорту продукції – солодкої газованої води ПМП ВФ “Панда” в Німеччину у 2012-2014 рр.

Дані рис. 5 свідчать про темп зростання обсягу доходу від експорту продукції – солодкої газованої води ПМП ВФ “Панда” в 2013 р. відносно 2012 р., який склав 114,7 %. Таким чином за досліджуваний період обсяг експорту солодкої газованої води на територію Німеччини збільшився на 130,3 %, склавши в 2014 р. всього 9404 тис грн.

Для ведення міжнародної діяльності ПМП ВФ “Панда” має вигідне географічне і геополітичне положення, зокрема, з Молдовою співпрацює уже декілька років. Молдова - держава у Східній Європі, столиця – місто Кишинів. На півночі, сході й півдні межує з Україною, на заході – з Румунією. Площа країни займає 33 843 км² (136 місце у світі). Молдова є унітарною парламентською республікою. Сукупна чисельність постійного населення Молдови складає 3 383 332 осіб. Молдова – член ООН, СОТ, СНД. Україна експортує близько 15 % власної продукції. Обсяги експорту ПМП ВФ “Панда” у Молдову почали активно збільшуватися з 2012 р. і найбільших значень досягли в 2014 р. (рис. 6).

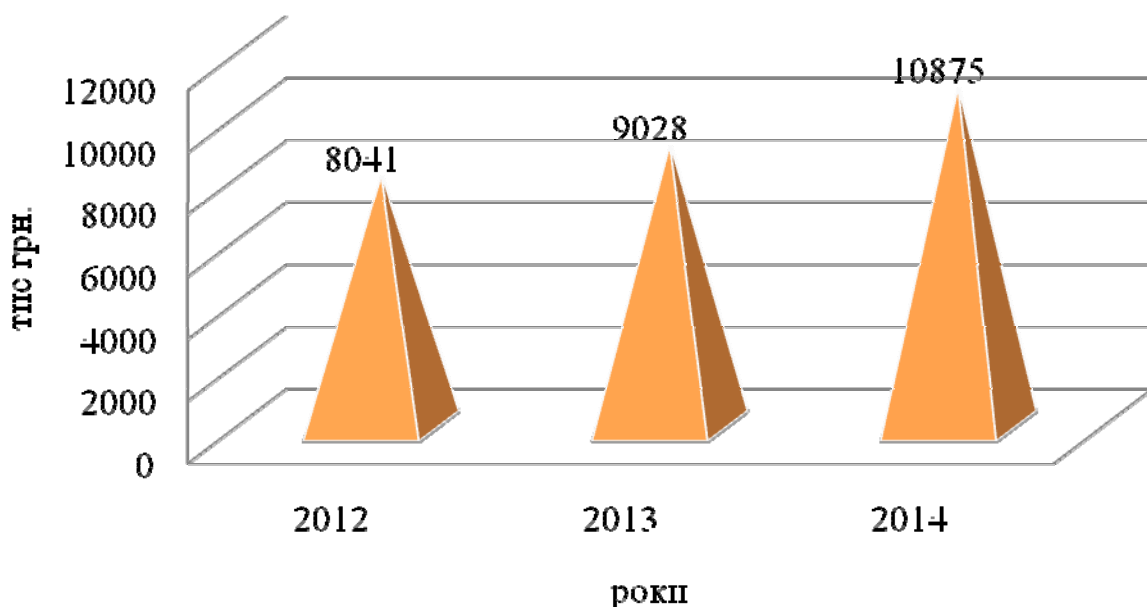


Рис. 6. Динаміка обсягу доходу від експорту продукції – солодкої газованої води ПМП ВФ “Панда” в Молдову у 2012-2014 рр.

Як видно з рис. 6, експортні поставки у 2014 р. склали 10875 тис. грн., що на 119,4 % більше, ніж у 2013 р. Можна також зазначити, що протягом 2012 – 2014 рр. в ПМП ВФ “Панда” підвищення обсягів доходів від експорту товарів відбулося більше, ніж у 1,3 рази. Отже, ПМП ВФ “Панда”, на нашу думку, до кінця 2015 року може серйозно поліпшити фінансово-господарські результати.

Доход від експорту солодкої газованої води з ПМП ВФ “Панда” в інші країни в 2012 р. склав 27021 тис. грн., до 2013 р. цей показник зріс в 1,2 рази по

відношенню до 2012 р. У 2014 р. обсяг доходу від експорту солодкої газованої води за межі ВФ “Панда” склав 36869 тис грн., що на 116,9% більше аналогічного показника 2013 р. і на 135,5 % перевищило значення 2012 р. (рис. 7).

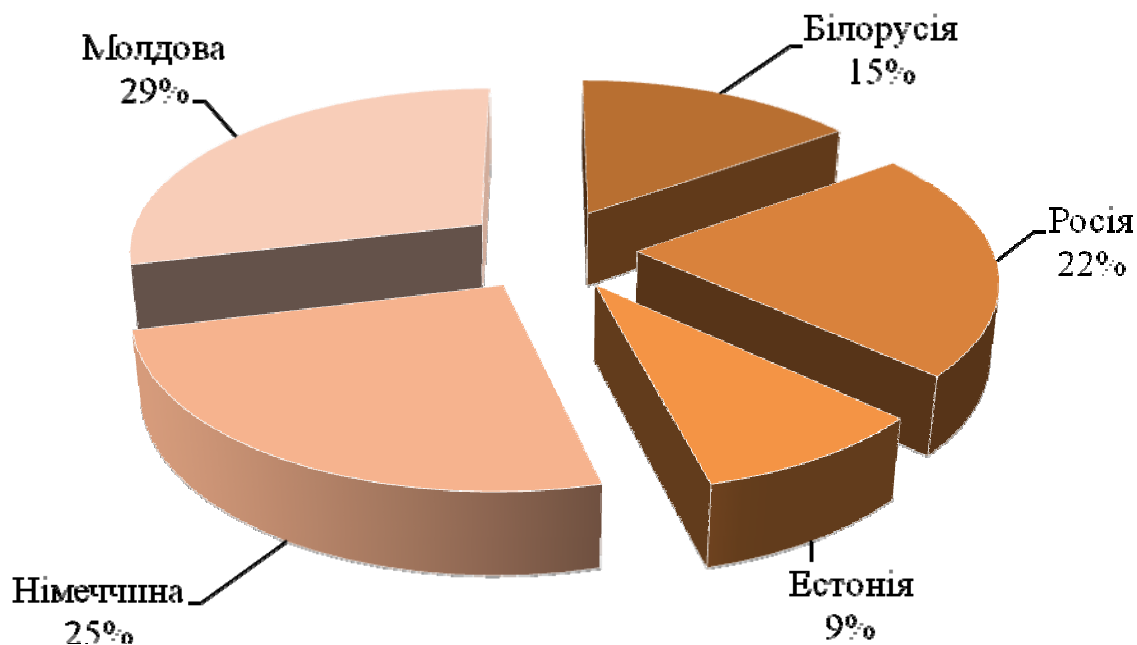


Рис. 7. Географічна структура доходу від експорту продукції – солодкої газованої води ПМП ВФ “Панда” в різні країни світу у 2014 р.

Дані рис 7 свідчать, що основним напрямком експорту солодкої газованої води ПМП ВФ “Панда” за межі України є Молдова, частка якої склала 29 % у загальному обсязі доходу від експорту продукції в 2014 р. Досить значні обсяги експорту направляються до Німеччини (25 %), Росії (22 %) і Білорусі (15%). Всього налічується близько 5 країн, в які ПМП ВФ “Панда” експортує солодку газовану воду.

Висновки. Таким чином, міжнародна товарна політика в діяльності сучасного підприємства є важливим елементом формування його маркетингової підтримки. Це, у свою чергу, враховує потреби самого підприємства, споживачів його продукції та ринкових вимог у цілому. Тому за умов мінливого ринкового середовища сьогодні саме вірно зорієнтована товарна політика фірми є запорукою його конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика промислового підприємства: управління стратегіями диверсифікації: монографія / С.М. Ілляшенко, Г.О. Пересадько; за заг. ред. С. М. Ілляшенка. – Суми: Університетська книга, 2009. – 328 с.

2. Міжнародний комплекс маркетингу: опорний конспект лекцій з дисципліни «Маркетинг: теорія і практика» [Електронний ресурс]. Режим доступу:http://studme.com.ua/1112032515071/marketing/mezhdunarodnyy_kompleks_marketinga.htm.

УДК 338.515(045)

Scientific advisor: S.V. Gladio PhD, candidate,

Denis Yavorsky, researcher of master's educational level

Vinnitsia Institute of Trade and Economics of

Kyiv National University of Trade and Economics

COMPETITIVE ADVANTAGE AS A DRIVING FACTOR ON MAKING A PROFIT

Many firms strive for a competitive advantage, but few truly understand what it is or how to achieve and keep it. A competitive advantage can be gained by offering the consumer a greater value than the competitors, such as by offering lower prices or providing quality services or other benefits that justify a higher price. The strongest competitive advantage is a strategy that cannot be imitated by other companies.

Key words: *competitive advantage, economic advantage, strategy, competitors, product market.*

The concept of competitive advantage is interpreted and analyzed according to the economic object in question. Certainly, criteria, characteristics and dynamics of certain competitive factors for goods and services, firms and corporations, industries, national economy differ. The viable analysis can be performed for each of the levels, depending on the purpose of the study.

If we talk about the concept of competitive advantage at the macro level, it reflects the position of the national economy in international relations, especially in the area of international trade, and also its advantage to strengthen the position. This is the most important but not the only aspect of the concept of competitive advantage of the nation. We should also take into account the advantage to maintain and increase economic growth, employment, real incomes of the country [3, p.26].

Thus, competitive advantage can be defined as a degree to which a nation with a free market produces goods and services that satisfy the requirements and as a consequence increases the income of its citizens. Competitive advantage in general is a socio-economic category that reflects the advantage to reach legally highest economic and social benefits. The definition leads to the essential practical conclusion that competitive (the ones that achieve the highest economic and social benefits) may be called the items as follows:

- a) most of them at certain time become competitive if the results achieved in the previous period of activity and performance are significantly different compared to the present time;
- b) each other (competing for achieving anything);
- c) the team competes with the team;
- d) products of this type are competing with similar products and so on.

It is clear that competitive advantage does not work alone, nor it is a final product in itself, but it serves as a means to create certain goods (products) and services of different kinds. In general, commercial enterprise competitive advantage is the relative characteristics of expressing differences in competitive firms who are attempting to meet customers' demands with the supply of necessary goods as well as the efficiency of production activities. Competitive advantage of commercial enterprise highlights features and dynamics of its adaptation to the market competition. Competitive advantage of any company/ enterprise depends on several factors such as:

- the existence of competitive products on the domestic and foreign markets;
- the type of product and its range;

- the company's market share (the number of its annual sales);
- ease of access to the market;
- the homogeneity/ versatility of the market;
- the competitive position of companies already operating in the market;
- competitive areas;
- the possibility of technological innovation in the sector;
- competitive advantage of the region and the country.

The world practice of market relations prove that each of the abovementioned factors is linked with others. Together they do help to solve economic issues and their use ensures the increasing competitive advantage of the enterprise. There are at least three main domains where competitive advantage serves as the key factor:

1. Competitive advantage has three main components, the first of which is closely connected with the product and its quality. The second is related both to economy and goods sales. It exploits economic opportunities and constraints of the consumer. The third reflects everything that can be pleasant or unpleasant to the consumer as a customer, a person, a member of a particular social group, etc.

2. The motto that 'Buyer is a chief product evaluator' leads to a very important fact in market conditions. It first of all means that all the elements of competitive advantage of goods should be absolutely obvious to a potential buyer. Therefore, there could be no doubt as to their quality and their variety is unacceptable. When a 'complex competitive advantage' is formed in advertising, it is important to take into account psychology, education, intellect and other features of consumers as well as many other personal factors. It is noticeable that almost all foreign ads implies the links of advertising material to not very well educated or intellectually developed audience.

3. Every market is characterized by 'its' buyer, which means that there can be no ideal, absolute, not linked to a specific market competitive advantage. Therefore, competitive advantage is not an indicator of some level which can be calculated for you and your competitor for somebody's success or failure. First of all it is a philosophy of work in a market-oriented economics, which comprise:

- the knowledge of the behavior and capabilities of competitors;
- the knowledge of state and market trends;
- the knowledge of the environment and its trends;
- the advantage to create a product and bring it to the consumer in such a way that the consumer has chosen your product over your competitor's one [1, p.118].

Companies can also differentiate the services that accompany the physical product. Two companies can offer a similar physical product, but the company that offers additional services can charge a premium for the product. Mary Kay cosmetics offers skin-care and glamour cosmetics that are very similar to those offered by many other cosmetic companies; but these products are usually accompanied with an informational, instructional training session provided by the consultant. This additional service allows Mary Kay to charge more for their product than if they sold the product through more traditional channels.

The research of existing scientific and academic literature defines the competitive advantage of enterprise as its real and potential capacity. Being able to compete, the company has to study market demands as well as to design, produce and sell goods which by their parameters are more balanced for consumers than their competitors' products. The competitive advantage of enterprises can also be seen as the advantage to produce and fast implement inexpensive products of high quality in a sufficient quantity.

Company may ensure its competitive advantage by hiring and training better people than the competitor. This can become an immeasurable competitive advantage for a company. A company's employees are often overlooked, but should be given careful consideration. This human resource-based advantage is difficult for a competitor to imitate because the source of the advantage may not be very apparent to an outsider. As a Money magazine article reported, Herb Kelleher, CEO of Southwest Airlines, explains that the culture, attitudes, beliefs, and actions of his employees constitute his strongest competitive advantage: "The intangibles are more important than the tangibles because you can always imitate the tangibles; you can buy the airplane, you can rent the ticket counter space. But the hardest thing for someone to emulate is the spirit of your people" [2, p.34].

This competitive advantage can encompass many areas. Employers who pay attention to employees, monitoring their performance and commitment, may find themselves with a very strong competitive advantage. A well-trained production staff will generate a better quality product. Yet, a competitor may not be able to distinguish if the advantage is due to superior materials, equipment or employees.

To ensure thriving business attention should be paid to one of the major mistakes in business management. It concerns the effort focused on the sale of certain products while comparing them with their foreign counterparts (which are not necessarily always better) and trying to surpass them in some features. Enterprises do not take into account the only criterion for the competitive advantage of enterprises and its products, namely, the company's well-established reputation which is the basis for its strong position in the market rather than a one-time successful agreement. Hence, the company intending to meet the criterion should shift its focus on creating competitive staff and production, with the staff being given priority. The harmonious combination of staff and production can flexibly and effectively succumb to the needs of various customers, satisfying their needs and demands as to a particular product.

Consequently, it can be concluded that in multifaceted practice for achieving competitive advantage the emphasis should be placed on the following key aspects:

- 1) competitive personnel;
- 2) competitive advantage of enterprises;
- 3) competitive products (obtained as the result of the efforts of the first two).

It is also obvious that the efforts should be made in combined, energetic, relevant services, with the staff being the vital one.

The achievement of competitive advantage is not always permanent or even long lasting. Once a firm establishes itself in an area of advantage, other firms will follow suit in an effort to capitalize on their similarities. A firm is said to have a "sustainable" competitive advantage when its competitors are unable to duplicate the benefits of the firm's strategy. In order for a firm to attain a "sustainable" competitive advantage, its generic strategy must be grounded in an attribute that meets four criteria. It must be:

- Valuable—it is of value to consumers.
- Rare—it is not commonplace or easily obtained.
- Inimitable—it cannot be easily imitated or copied by competitors.

A company may be lucky enough to identify several potential competitive advantages, and it must be able to determine which are worth pursuing. Not all differentiation is important. Some differences are too subtle, too easily mimicked by competitors, and many are too expensive. The maker of expensive suits may offer its suits in the widest array of colors, but if 95 percent of the consumers wear only black and navy blue suits, then the wide array of colors adds little perceived value to the product. Variety would not become a competitive advantage, and would be a waste of resources. A difference may be worth developing and promoting, advise Armstrong and Kotler, if it is important, distinctive, superior, communicable, preemptive, affordable, and profitable [4, p. 62].

To conclude, the concept of competitive advantage of the company includes a wide range of economic characteristics, determining the position of the company in the industry market (either national or international). Their balance is determined by product characteristics that are defined in manufacturing as well as factors that form general economic environment in the production and marketing of the company's goods. The competitive advantage of production and competitive advantage of companies are interwoven. The advantage of the company to compete on a certain commodity market depends on the competitive advantage of goods and economic environment. At the level of competitive advantage trading firms affect technological level and degree of improvement of technology sales, the latest inventions and discoveries of modern attraction marketing automation and increasing product range.

A competitive advantage can make or break a firm, so it is crucial that all managers are familiar with competitive advantages and how to create, maintain, and benefit from them.

References:

1. Armstrong, Gary, and Philip Kotler. *Principles of Marketing*. 8th ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 1999.- 239 p.

2. Dess, Gregory G., G.T. Lumpkin, and Alan B. Eisner. *Strategic Management: Text and Cases*. Boston: McGraw-Hill Irwin, 2006.- 315 p.
3. Gaines-Ross, Leslie, and Chris Komisarjevsky. "The Brand Name CEO." *Across the Board* 36, no. 6, (1999).- 98 p.
4. Kelleher, Herb, and Sarah Rose. "How Herb Keeps Southwest Hopping." *Money*, 28, 1999.- 87 p.
5. Raturi, Amitabh S., and James R. Evans. *Principles of Operations Management*. Mason, OH: Thomson South-Western, 2005,- 113 p.

УДК 331.101.262 (045)

О.В. Говорко, аспірант

Хмельницького національного університету

ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ ЯК СКЛАДОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

У статті визначено роль здоров'я населення як найважливішого чинника, здатного впливати на економічні показники. Здоров'я населення і економіка держави мають тісний взаємозв'язок і взаємозалежність: не тільки економіка впливає на здоров'я населення, але і здоров'я населення впливає на економіку держави.

Ключові слова: *здоров'я як соціально-економічна категорія, здоров'я нації, економіка, економічне зростання*

Існує безліч варіантів формулювань того, що слід називати здоров'ям. Ідея, розкрити поняття «здоров'я» ще в IV столітті до нашої ери, належить Аристотелю, який був лікарем за освітою, одним з найбільших давньогрецьких філософів-енциклопедистів та вважається «батьком» економічної науки. Він відзначав термінологічну неоднозначність здоров'я, коли писав, що людина може бути здорова в цілому і здорова однією з частин свого організму. Визначення, розроблене ВООЗ, свідчить, що під здоров'ям розуміється стан повного благополуччя людини, пов'язаний з його плідною участю в різних видах діяльності.

Проведений аналіз наукових робіт класиків економічної теорії вказує на те, що в працях У. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, А. Маршалла, Дж. Кейнса містяться положення, які розглядають здоров'я як соціально-ринковий ресурс суспільства. Необхідно відзначити, що в різні періоди розвитку людства розрізнялися методологічні підходи до дослідження даної категорії, вивчалися різні аспекти здоров'я в системі економічних категорій.

Як види діяльності людини і функції його організму надзвичайно різноманітні, так і здоров'я, поза всіляким сумнівом, слід розглядати як одну з універсальних категорій, розбіжні аспекти якої становлять інтерес для різних наук. Отож, якщо розглядати здоров'я як економічну категорію, можна вважати його вираженням економічних відносин, пов'язаних з охороною і зміцненням фізичного, психічного і соціального благополуччя людини.

Так у роботі У. Петті в 1664 р. «Слово мудрості» визначена вигідність здорових працівників. Вчений, оцінюючи вартість людського життя в 60-90 англійських фунтів стерлінгів, зазначав, що «загибель 100 тисяч людей від чумної епідемії понад звичайного числа смертних випадків означає для королівства збиток майже в 7 млн. фунтів стерлінгів і що, вигідно було б витратити 70 тис. фунтів стерлінгів на попередження цієї, в сто разів більшою, втрати». У. Петті вказав на об'єктивну залежність між здоров'ям працівників і ефективністю виробництва і відзначив, що багатство суспільства залежить від характеру занять людей та їх здатності до праці. Дорослу людину вчений оцінював вдвічі дорожче, ніж дитину, а спеціальність моряка – втричі дорожче, ніж селянина [4].

Т.Р. Мальтус у своїй роботі «Досвід закону про народонаселення» зазначав, що здорове, міцне населення – надія на поліпшення суспільного устрою та благодійності [5].

Взаємозв'язок між здоров'ям і ефективністю виробництва А. Сміт визначив таким чином: «людина, яка працює, не поспішаючи і тому здатна працювати постійно, не тільки довше збереже своє здоров'я, але протягом року виконає більший обсяг роботи» [5].

А. Сміт, досліджуючи фактори, що впливають на здоров'я населення, пов'язував роки хвороб і підвищеної смертності з періодами зростання «дорожнечі» (інфляційного зльоту цін). Здоров'я людини він пов'язував з «географічним середовищем, розташуванням і якістю землі» [6, с.221]. Вчений наголосив на значенні накопичених запасів, що «належать окремим особам чи суспільству, для збереження здоров'я працівників та їх сімей у несприятливі для них часи» [6, с.311].

Д. Рікардо вказував на залежність здоров'я робітника від грошової заробітної плати і від структури її витрачання на предмети першої і другої необхідності. При цьому також зазначалося значення впливу на здоров'я іноземних продуктів, що ввозяться з-за кордону [5].

К. Маркс розглядав здоров'я працівників з точки зору умов праці і виробництва. [7]. У I і III томах «Капіталу» показано причинно-наслідковий зв'язок між тривалістю робочого часу, з одного боку, умовами і тривалістю «активного життєвого процесу» працівника, з іншого.

А. Маршалл, у своїх роботах, виділив здоров'я і «силу населення» (фізичну, розумову і моральну) як основи продуктивності праці і матеріального багатства, джерела прогресу. А. Маршалл, як і А. Сміт, підкреслював, що «відпочинок настільки ж важливий для розвитку енергійного населення, як і більш матеріальні життєві засоби – їжа, одяг тощо. Надмірна праця в будь-якій формі знижує життєву енергію, а тривоги, турботи і надмірне розумове напруження фатально призводять до підриву тілесних сил, скорочення плодючості і ослаблення життєвої енергії нації» [5, с.272].

Інакше кажучи, здоров'я як економічний і соціальний феномен зводиться до працездатності, а в більш широкому плані - до індивідуальної і суспільно корисної діяльній здатності. У той же час було б неправомірним зводити зв'язок здоров'я населення з економікою сім'ї, підприємства, держави, світу тільки у залежності до працездатності та трудової віддачі людей від стану їх фізичного, психічного здоров'я. Зв'язок цей набагато ширший.

Здоров'я як соціально-економічна категорія проявляє себе щонайменше в перерахованих нижче аспектах:

1. Громадське здоров'я, як і здоров'я кожного громадянина, представляє стратегічну мету держави і народу, умова національної безпеки країни.

2. Здоров'я - економічний ресурс суспільства і головна умова відтворення трудового потенціалу.

3. Здоров'я забезпечується значним використанням економічних ресурсів, грошових коштів держави і населення.

4. Здоров'я виступає у вигляді показника рівня, способу та якості життя людей.

Взаємозв'язок між здоров'ям населення країни, з одного боку, та економічним зростанням, з іншого, визнається як, медичною так і економічною науками. В умовах, де спостерігається в останні десятиліття старіння населення взаємозв'язок здоров'я з економічним зростанням виходить на передній план, як компенсаційний механізм підтримки економічного зростання при скороченні припливу робочої сили. Поліпшення здоров'я населення за рахунок пролонгації працездатності призводить до збільшення пропозиції робочої сили, зростання продуктивності праці і, відповідно, зростання економічних показників розвитку як окремих регіонів, так і країни в цілому.

Здоров'я людини завжди вважалось найвищим благом і природною, абсолютною і непересічною цінністю, тому здоров'ю населення надається першорядне значення при плануванні та здійсненні економічної політики держави.

Економіка охорони здоров'я нерозривно пов'язана з економічним благополуччям країни. Існує тісний взаємозв'язок охорони здоров'я з усіма галузями народного господарства, що зумовлює:

- вплив здоров'я населення та охорони здоров'я на розвиток народного господарства в цілому та окремих його галузей;

- вплив економіки окремих галузей на здоров'я населення.

Це означає, що економіка охорони здоров'я - галузева економічна наука, яка вивчає взаємодію охорони здоров'я з економікою народного господарства, формування, розподіл і використання в охороні здоров'я матеріальних, трудових і фінансових ресурсів [1].

Стан системи охорони здоров'я впливає на розвиток економіки народного господарства через збереження здоров'я населення (зниження смертності в працездатному віці, зниження малюкової та повікової смертності дітей, зниження захворюваності та інвалідизації, збільшення середньої очікуваної тривалості життя).

Здоров'я - найважливіший фактор суспільного розвитку в усіх економічних системах. Однак найбільшу значимість потреба у здоров'ї має в країнах із соціально орієнтованою ринковою економікою. Основна мета соціальної ринкової економіки - досягнення високого рівня якості життя населення, найважливішою складовою частиною якого є збереження та зміцнення здоров'я. В умовах соціально орієнтованої ринкової економіки потреба у здоров'ї стає системоутворюючим фактором, а сама економічна система примушує людину до зміцнення свого індивідуального здоров'я.

Здоров'я народу є не тільки самоціллю, а й однією з необхідних умов економічного зростання країни.

Здоров'я стосується ключового елемента продуктивних сил - безпосередньо виробника з його здібностями до роботи і навичками до праці. Здоров'я робить прямий вплив на продуктивність праці і тільки повноцінне здоров'я дозволяє досягати високої продуктивності праці. Будучи невід'ємною властивістю трудових ресурсів, здоров'я, поряд з іншими якісними характеристиками робочої сили (освітою, кваліфікацією), робить істотний вплив на темпи соціально-економічного розвитку суспільства. Стан здоров'я населення зумовлює благополуччя сімей, підприємств різного профілю, економічне благополуччя регіону, а також зумовлює кількісну та якісну характеристику трудових ресурсів і економічну, соціальну та трудову активність населення, що в свою чергу, роблять безпосередній вплив на рівень найважливіших макроекономічних показників (ВВП, національний дохід тощо).

Другий аспект взаємозв'язку здоров'я населення з економікою регіонів і країни в цілому полягає в обсязі витрат на охорону здоров'я. У всіх розвинених країнах і країнах, що розвиваються спостерігається зростання витрат за рахунок фінансування з різних джерел (з державного бюджету, по лінії медичного страхування або за допомогою оплати безпосередньо пацієнтом).

Джерелами фінансування медичної допомоги в Україні є:

- 1). Державний і місцеві бюджети.
- 2). Добровісний внески юридичних і фізичних осіб.
- 3). Особисті (приватні) внески фізичних та юридичних осіб за послуги, надані медичними установами.
- 4). Безпосередня плата (гонорари) за послуги медичним працівникам.
- 5). Фонди добровільного медичного страхування [3].

З урахуванням нової моделі фінансового забезпечення у проекті Державного бюджету України на 2015 рік передбачено видатки на охорону здоров'я у зведеному бюджеті на суму 51,2 млрд грн, що на 4,4 млрд грн або на 8% менше від планових показників минулого року (2014 р. – 55,6 млрд грн).

Проектом передбачено 6,8 млрд грн, що на 2,6 млрд грн (27,7%) менше від планових показників минулого року (2014 р. – 9,5 млрд грн), у тому числі за загальним фондом – 6,1 млрд грн (2014 рік – 8,6 млрд грн), за спеціальним фондом – 0,7 млрд грн (2014 рік – 0,8 млрд грн).

Проект бюджету МОЗ України з урахуванням функцій, що передаються на місцеві бюджети, становить 2,9 млрд грн, що на 2,6 млрд грн (на 50%) менше від планових показників минулого року (2014 р. – 5,8 млрд грн), із них на виконання державних програм та комплексних заходів – 0,8 млрд грн [2].

Залежно від того, на якому рівні всередині системи охорони здоров'я або поза нею розглядаються економічні відносини, вони можуть бути розділені на макро-, мікро- і мідіекономічні.

На макроекономічному рівні відносини складаються в рамках національної економіки в цілому і, насамперед, у тих галузях, які безпосередньо пов'язані з охороною здоров'я.

Мікроекономічний рівень охоплює діяльність кожного окремого лікувально-профілактичного закладу, його ланок і структур.

На мідіекономічному рівні досліджуються господарські зв'язки всередині системи охорони здоров'я як галузі економіки, що складається з цілого ряду підгалузей, виробництв та спеціалізацій, пов'язаних рішенням однієї функціональної задачі - охорони і зміцнення здоров'я населення.

Не викликає сумніву той факт, що в сучасному суспільстві не тільки соціально-економічні умови впливають на здоров'я населення, але і здоров'я в чималому ступені впливає на економіку в цілому. Загальні економічні втрати (економічний збиток), які несе суспільство у зв'язку із захворюваністю населення, діляться на прямі і непрямі.

До прямих економічних втрат внаслідок захворюваності відносяться витрати на надання медичної допомоги: амбулаторне, стаціонарне, санаторно-курортне лікування, санітарно-епідеміологічне обслуговування, науково-дослідну роботу, підготовку кадрів. До прямих економічних втрат внаслідок захворюваності відносять також допомогу по соціальному страхуванню при тимчасовій втраті працездатності та пенсії по інвалідності.

Непрямі економічні втрати - це втрати в зв'язку зі зниженням продуктивності праці в результаті захворюваності, обсяг недовиробленої продукції на промисловому підприємстві та інтегральне зниження національного доходу на рівні всього народного господарства в результаті тимчасової або стійкої втрати працездатності або смерті людей у працездатному віці. Необхідно також враховувати той факт, що непрямі економічні втрати у багато разів перевищують прямий економічний збиток внаслідок захворюваності.

За даними американських аналітиків, на частку прямих економічних втрат припадає близько 10% загального економічного збитку через хвороби, в той час як непрямі втрати становлять майже 90%. Організація різних медичних оздоровчих заходів націлених на зниження рівня захворюваності (вакцинація населення, наприклад) або вакцинація дітей проти інфекційних захворювань,

профілактика травматизму, профілактичні огляди з метою раннього виявлення захворювань, диспансеризація певного працюючого контингенту людей значно зменшують економічний збиток внаслідок захворювань. Зниження захворюваності після проведення активних медичних оздоровчих заходів і зниження економічного збитку внаслідок зниження захворюваності визначають економічний ефект охорони здоров'я.

Зниження економічних втрат держави можливе за умови:

- а) профілактики хронічних захворювань і захворювань інфекційного характеру;
- б) посилення санітарно-просвітницької роботи серед населення;
- в) поліпшення матеріального забезпечення лікувальних установ і підвищення зарплати медичних працівників, оскільки їх професія є однією з найбільш важливих на сучасному етапі розвитку охорони здоров'я України;
- г) фінансування пошукових наукових досліджень в галузі медицини та впровадження в лікувальний процес передових медичних технологій;
- д) розвитку масової культури фізичної активності з долученням до неї всіх вікових груп населення.

Реалізація перерахованих вище заходів дозволить значно поліпшити здоров'я населення і підвищити якість життя людей, що в свою чергу сприятиме зростанню економічного потенціалу країни відповідно до основ теорії інституціональної економіки.

Список використаних джерел:

1. Кіча Д.І., Фоміна А.В. Основи економіки та фінансування охорони здоров'я, 2005.
2. Головна медична газета /Медичний світ/ Стаття «Ціна здоров'я» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://medsvit.org/articles/1/410/ts-na-zdorov-ya/>
3. Досвід країн Європи у фінансуванні галузі охорони здоров'я, уроки для України/лютий, 2002 р.
4. Петти У. Экономические и статистические работы. Т. I и II. Пер. с англ.- М. Соцэкгиз, 1940., Уильям Петти (1623 – 1687 гг.) .

5. Антология экономической классики. В 2-х томах. Т.2.-М.: МП «ЭКОНОВ», 1993. – кн. 4, разд. IV, кн. 5.

6. Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги). Воздействие на заработки инвестиций в человеческий капитал / Г. Беккер // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – №11. – С. 109-119.

7. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн.1. Процесс производства капитала. - М.: Политиздат, 1988

УДК 658.1

О.С. Корпан, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто методичні основи формування фінансової стратегії підприємства. Проаналізовано підходи авторів щодо кількості та наповненості груп фінансових коефіцієнтів у ході аналізу фінансового стану підприємства. Виділено окремі аналітичні блоки та етапи організації аналізу та оцінки фінансового стану підприємства. Створено систему показників, що може застосовуватись у процесі формування та реалізації фінансової стратегії підприємства.

Ключові слова: *фінансова стратегія, процес, корпоративне управління, фінансовий стан, фінансові коефіцієнти.*

Постановка проблеми. Підвищення якості корпоративного управління акціонерними товариствами вимагає розвитку та удосконалення методологічного та методичного забезпечення системи корпоративного управління підприємствами. Основою методичного забезпечення є методичні підходи щодо діагностування та оцінки стратегічних можливостей фінансового розвитку підприємства, що застосовуються у процесі формування та корегування його фінансової стратегії. Згідно із організаційною моделлю формування та реалізації фінансової стратегії підприємства у ході діагностування та оцінки стратегічних можливостей фінансового розвитку

підприємства, перш за все, здійснюється аналіз та оцінка фінансового стану підприємства. Із врахуванням того, що сьогодні відсутній єдиний концептуальний підхід до аналізу та оцінки фінансового стану сучасного підприємства, різні автори пропонують, обґрунтовують і аргументують різноманітні базові засади отримання комплексної оцінки. Зокрема, за допомогою рейтингової експрес-оцінки, шляхом розрахунку інтегрованого синтетичного показника, із застосуванням рейтингових методик бальних оцінок, відносних відхилень і багатовимірної середньої, методу фінансових коефіцієнтів, включення в індикативну основу існуючих методик додаткових фінансових коефіцієнтів тощо.

Метою статті є критичний аналіз та систематизація методичних підходів щодо аналізу та оцінки фінансового стану підприємства, створення системи показників, яка може бути застосовуватись у процесі формування та реалізації фінансової стратегії підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні підходи щодо аналізу та оцінки фінансового стану підприємства є досить актуальними, про що свідчать численні наукові публікації таких вчених як: Г.В. Савицька, В.О. Мец, І.О. Бланк, Г.О. Крамаренко, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк та ін., які висвітлюють методичні та практичні основи, особливості аналізу та оцінки фінансового стану підприємств. Аналізуючи методичні підходи вітчизняних і зарубіжних авторів до аналізу та оцінки фінансового стану підприємства із використанням аналізу фінансових коефіцієнтів слід відмітити, що методичне забезпечення такого аналізу та оцінки, яке успішно застосовується у країнах з розвинутою ринковою економікою, не може бути автоматично перенесеним у вітчизняну практику діяльності без врахування низки особливостей, що пов'язані зі специфікою сучасної української економіки, особливостями процесів, які у ній відбуваються. Отже, якщо методичний підхід у світовій практиці в основному склався, а відмінності мають місце лише у послідовності застосування тих чи інших методів і прийомів, у переважанні окремих напрямів аналізу, то українські доробки з даної проблематики не тільки в основному не відповідають вимогам комплексності та повноти аналізу і оцінки, не

враховують галузевих особливостей підприємств, але й не вичерпують питань пов'язаних з категоріальною визначеністю, методичними підходами щодо відбору показників, проведення розрахунків та інтерпретації значень окремих фінансових коефіцієнтів. Вказані обставини визначають перспективність та актуальність здійснення наукових досліджень у зазначеному контексті.

Викладення основного матеріалу. Згідно із організаційною моделлю формування та реалізації фінансової стратегії підприємства (рис. 1.) у ході діагностування та оцінки стратегічних можливостей фінансового розвитку підприємства, перш за все, здійснюється аналіз та оцінка фінансового стану підприємства.

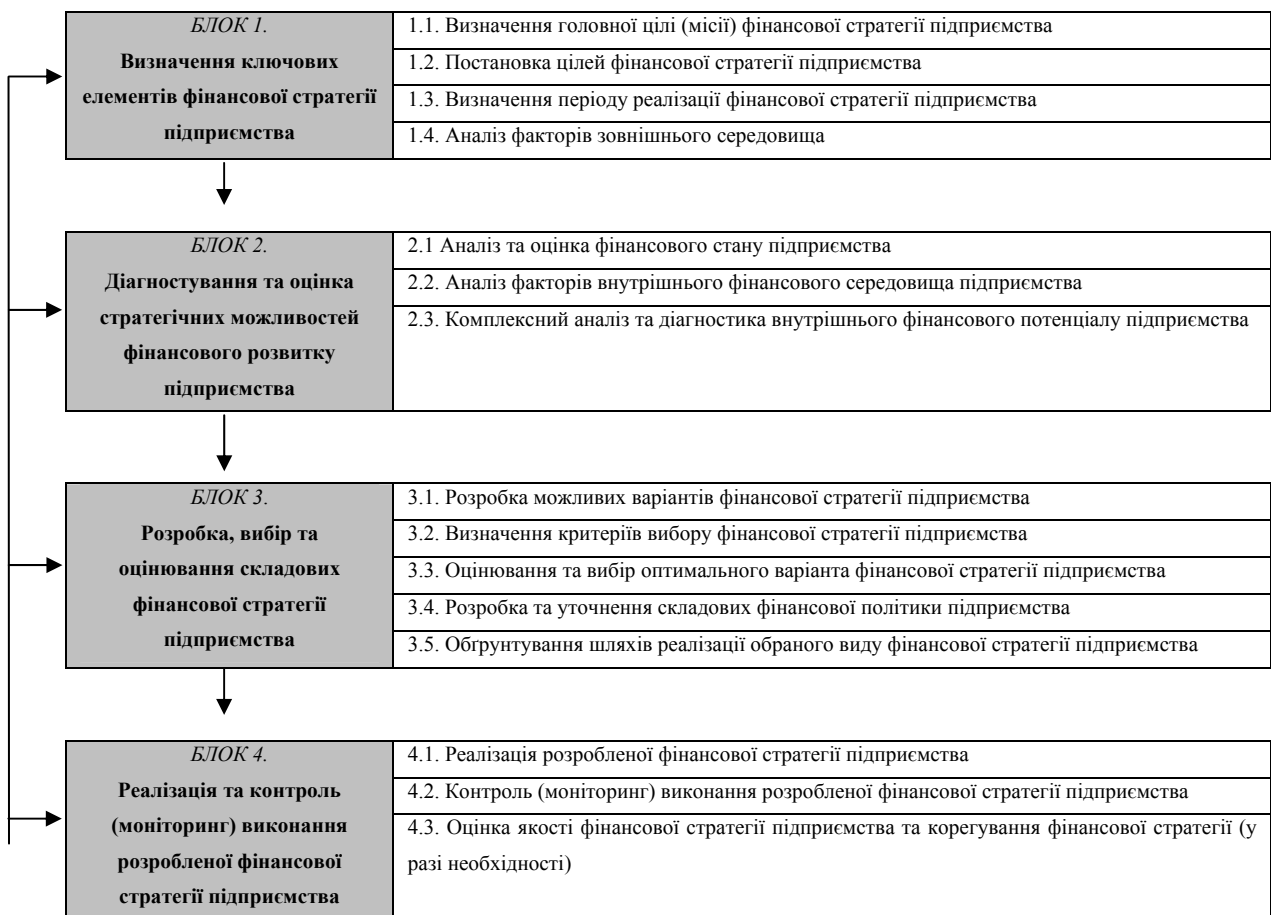


Рис. 1. Організаційна модель формування та реалізації фінансової стратегії підприємства

Погляди фахівців на процес аналізу та оцінювання фінансового стану сучасного підприємства досить різноманітні. Так О.І. Павленко, вважає, що з метою удосконалення механізму оцінювання фінансового стану підприємства

«необхідно розробити такий методичний підхід, за якого інтегральна оцінка фінансового стану українських підприємств базувалася б на вітчизняних стандартах обліку і звітності, на поєднанні екстраполяційних і експертних методів» [1, с. 77].

З позиції системного підходу Д.В. Кабаченко вважає, що для розрахунку блокових оцінок необхідно об'єднати значення фінансових коефіцієнтів, які входять до блоку, у структурований узагальнюючий показник, який володіє необхідним економічним змістом і забезпечує можливість ефективного оцінювання фінансового стану підприємства» [12, с. 57].

На думку Л.О. Ващенко «вирішити проблеми методичного забезпечення можна завдяки подальшому якісному поліпшенню і кількісній оптимізації системи фінансових коефіцієнтів, які використовуються для аналізу фінансового стану підприємств» [3, с. 98].

І.П. Райковська визнаючи проблемність застосування існуючих методичних підходів до оцінки фінансового стану підприємства, доходить висновку, що «... для оцінки стану суб'єкта господарювання потрібно використовувати не просто певний перелік фінансових показників, а їх систему на основі вивчення яких можна було б сформувати цілісну картину діяльності підприємства» [4, с. 155].

О.Є. Кузьмін та О.Г. Мельник зазначають, що «для діагностики недостатньо лише розрахувати значення показників фінансового стану, слід уміти інтерпретувати ситуацію та оцінювати параметри існуючого фінансового стану» [5, с. 112].

Виходячи із пропозицій вище зазначених та інших фахівців у даній сфері, процес аналізу та оцінки фінансового стану підприємства ми пропонуємо здійснювати шляхом застосування коефіцієнтного аналізу у ході якого доцільним є не тільки визначення набору фінансових показників, але і зведення їх у систему. Наступним етапом, що дозволить комплексно оцінити та інтерпретувати ситуацію необхідно здійснювати оцінювання із застосуванням інтегральних методів. За результатами даних процедур, на нашу думку, можна отримати інформацію про рівень наявного фінансового стану підприємства на

основі якого в майбутньому має здійснюватись процес моделювання з метою пошуку оптимальної фінансової стратегії підприємства.

Як свідчить подальший огляд літературних джерел з даної проблематики у ході коефіцієнтного аналізу в частині вибору фінансових показників єдиної думки не існує.

Одним із перших, хто звернув увагу на проблеми розробки різноманітних методик фінансового аналізу підприємства був І.Д. Фаріон [6, с. 36], який шляхом систематизації літературних джерел виділив такі підходи до послідовності процедури аналізу:

1. Від розрахунку і оцінки узагальнюючих показників ефективності використання капіталу, вивчення його складу і структури - до оцінки платоспроможності.

2. Від загальної характеристики й оцінки активів та їх джерел - до оцінки платоспроможності, фінансової стійкості та ефективності використання активів.

3. Від аналізу фінансових результатів - до загальної оцінки динаміки і структури статей бухгалтерського балансу, фінансової стійкості, ефективності діяльності підприємства.

Як свідчить здійснений нами огляд, для усіх методичних підходів є характерним поєднання фінансових коефіцієнтів у групи, табл. 1. У той же час слід відмітити такі особливості, виявлені нами у ході дослідження: кількість та наповненість груп різна від 3 до 8;

- при поданні показників в окремих групах, автори використовують різні назви групи для оцінки одного і того ж напряму;
- в окремих підходах пропонується деталізація у межах окремих груп показників;
- колектив авторів під редакцією Бутинця Ф.Ф. та ін. не виділяють окремою групою показники рентабельності, а пропонують розрахувати інші показники, наприклад ті, що характеризують грошові кошти;
- існує неоднозначність у розрахунку окремих показників.

Вважаємо, що підходи таких авторів як: Ізмайлова К.В., Білик М.Д., Павловська О.В., Чумаченко М.Г., Болюх М.А., Мец В.О., Шеремет А.Д.,

Сайфулін Р.С. та ін. є базовими. Результатами систематизації підходів цих та інших авторів до аналізу та оцінки фінансового стану підприємства дозволяють нам виділити окремі аналітичні блоки та етапи організації аналізу та оцінки фінансового стану підприємства, рис. 2.

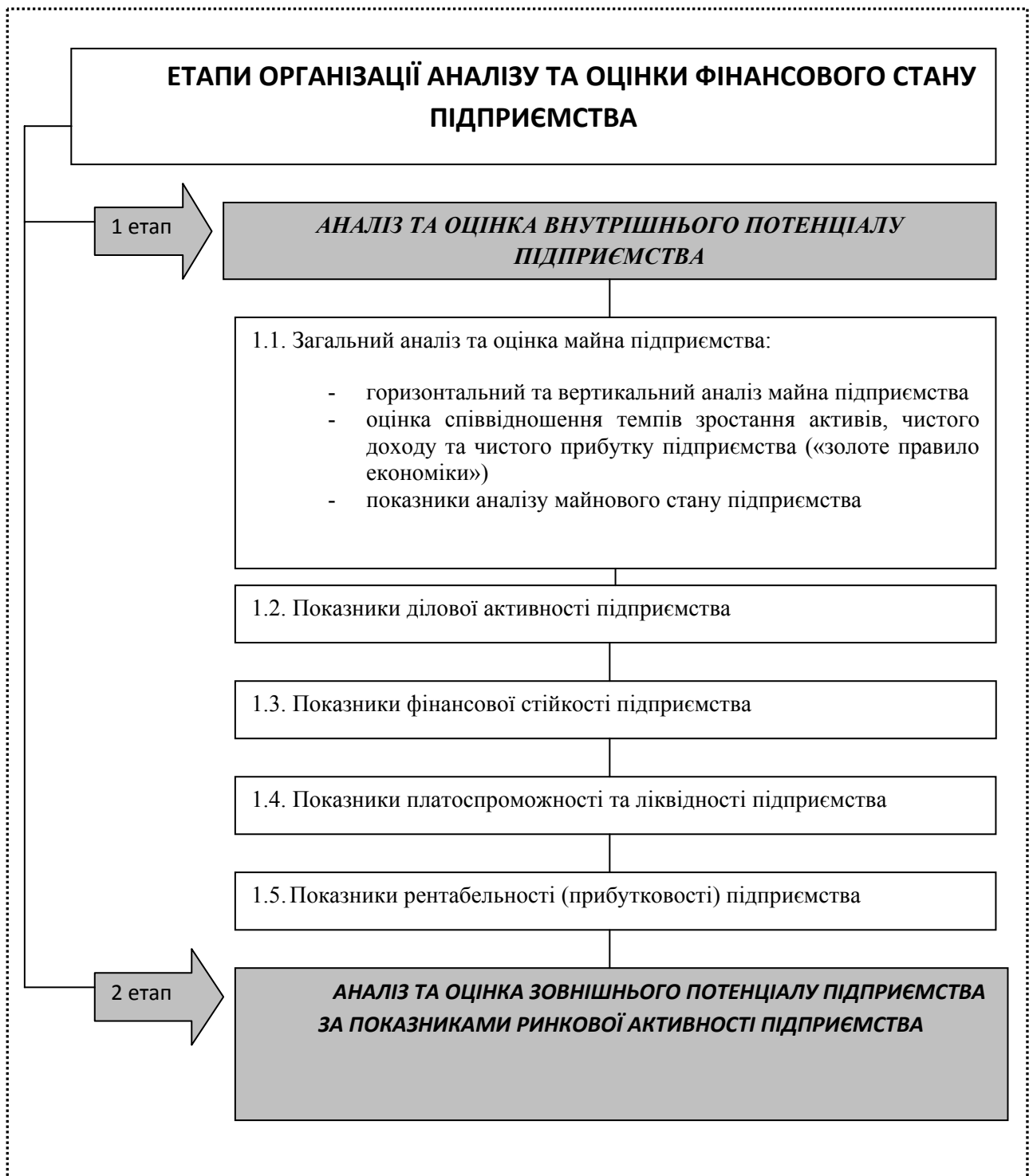
Таблиця 1

Трактування авторами кількості та наповненості груп фінансових коефіцієнтів у ході аналізу фінансового стану підприємства

Автор (джерело)	Групи та їх наповненість
Холт Роберт Н. [7, с. 24]	1) ефективності виробничої діяльності; 2) ліквідності; 3) фінансової стійкості.
Шеремет А.Д. та Негашев Є.В. [8, с. 180]	1) оцінки прибутковості господарської діяльності; 2) ефективності управління; 3) ділової активності; 4) ліквідності і фінансової стійкості.
Стоун Д., Хітчинг К. [9, с. 204]	1) ділової активності; 2) продуктивності; 3) структурні коефіцієнти; 4) коефіцієнти інвестицій; 5) платоспроможності.
Мних Є.В. [10]	1) активів; 2) пасивів; 3) фінансової стійкості; 4) платоспроможності; 5) грошових коштів
Шеремет А.Д., Сайфулін Р.С. [11, с. 70]	1) оцінки рентабельності підприємства; 2) оцінки ефективності управління або прибутковості продукції; 3) оцінки ділової активності чи капіталовіддачі; 4) оцінки ринкової стійкості; 5) оцінки ліквідності активів балансу.
Конторщикова О. [12, с. 3]	1) майнового стану; 2) ліквідності і платоспроможності; 3) ділової активності; 4) фінансової стійкості; 5) прибутковості і рентабельності.
Іванієнко В.В. [13, с. 44]	1) майнового стану; 2) ліквідності і платоспроможності; 3) фінансової стійкості; 4) ділової активності; 5) рентабельності фінансово-господарської діяльності.
Бутинець Ф.Ф. та ін. [14, с. 216]	1) структури та динаміки активів і пасивів; 2) ліквідності і платоспроможності; 3) руху грошових коштів; 4) фінансової стійкості; 5) ділової активності.
Мельник В.М. [15]	1) активу і пасиву; 2) використання капіталу; 3) виробничо-фінансового левериджу; 4) платоспроможності і кредитоспроможності; 5) запасу фінансової
Козак В.Г. [16, с. 55]	1) фінансової стійкості; 2) платоспроможності (ліквідності); 3) ділової активності; 4) рентабельності; 5) акціонерного капіталу.
Шило В.П., Верхоглядова Н.І., Ільїна С.Б. та ін. [17, с. 221]	1) ділової активності; 2) фінансової стійкості; 3) платоспроможності та ліквідності; 4) дебіторської та кредиторської заборгованості; 5) прибутковості (рентабельності) діяльності підприємства.
Меєв В.О. [18, с. 11-12]	1) фінансових результатів діяльності; 2) наявності і розміщення капіталу, ефективності та інтенсивності його використання; 3) оптимальності структури активів і рівня виробничого ризику; 4) платоспроможності та інвестиційної привабливості; 5) ризику банкрутства; 6) запасу фінансової стабільності
Тарасенко Н.В. [19, с. 221-222]	1) структури капіталу; 2) ефективності використання капіталу та прибутковості (рентабельності капіталу); 3) інтенсивності використання капіталу та оборотності капіталу; 4) платоспроможності капіталу та коефіцієнти ліквідності; 5) фінансової стійкості (структури капіталу, стану основних коштів, стану оборотних засобів; 6) налійності
Білик М.Д., Павловська О.В., та ін.	1) оцінки майнового стану; 2) прибутковості; 3) ліквідності та платоспроможності; 4) фінансової стійкості та стабільності підприємства; 5) рентабельності підприємства; 6) ділової активності.
Подольська В.О. та Яріш О.В. [21, с. 52]	1) майнового стану; 2) ділової активності; 3) рентабельності; 4) фінансової сталості; 5) ліквідності (платоспроможності); 6) доходності акцій.
Ізмайлова К.В. [22, с. 18-20, 126-141]	1) оцінки майнового стану; 2) ділової активності (ресурсовіддачі, оборотності капіталу, трансформації активів); 3) рентабельності; 4) фінансової стійкості; 5) платоспроможності (ліквідності); 6) позиція підприємства на ринку цінних

Ігнат'єва І.А. [23]	1) фінансових результатів діяльності підприємства, 2) рентабельності; 3) собівартості продукції; 4) складу і джерел утворення майна підприємства; 5) фінансової стійкості підприємства; 6) ліквідності балансу; 7) комплексного аналізу
Чумаченко М.Г., Болюх М.А., Бурчевський В.З., Горбатюк М.І. [24]	1) балансу; 2) майна і джерел його утворення (актив і пасив); 3) ліквідності та платоспроможності; 4) фінансової стабільності; 5) оборотності оборотних коштів; 6) руху коштів; 7) дебіторської та кредиторської заборгованості; 8) використання капіталу

Рис.2. Етапи організації аналізу та оцінки фінансового стану підприємства



На відміну від існуючих підходів, нами виділено два етапи організації процесу: 1) аналіз та оцінка внутрішнього потенціалу підприємства та 2) аналіз та оцінка зовнішнього потенціалу підприємства, що обґрунтовується місцем формування та застосування потенційних можливостей підприємства.

Вважаємо логічним наступним етапом дослідження здійснення систематизації показників у межах окремих груп та побудову системи фінансових показників для аналізу та оцінки фінансового стану підприємства. Необхідність побудови системи показників викликана тим, що всі вони перебувають у взаємозв'язку та взаємообумовленості, а тому оцінити реальну ситуацію можна лише на основі використання певного комплексу показників із врахуванням впливу на них різних факторів (табл.2).

Таблиця 2

Система фінансових показників для аналізу та оцінки фінансового стану підприємства

Назва групи показників 1	Склад групи показників 2
Показники аналізу майнового стану підприємства	<ol style="list-style-type: none"> 1) коефіцієнт співвідношення оборотних та необоротних активів; 2) коефіцієнт мобільності активів; 3) коефіцієнт зносу основних засобів; 4) фондовіддача; 5) фондомісткість; 6) коефіцієнт вибуття основних засобів; 7) коефіцієнт оновлення основних засобів; 8) частка основних засобів в активах; 9) частка довгострокових фінансових інвестицій в активах.
Показники, що свідчать про рівень ділової активності підприємства	<ol style="list-style-type: none"> 1) ресурсовіддача; 2) коефіцієнт оборотності мобільних коштів; 3) коефіцієнт оборотності запасів; 4) коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; 5) коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; 6) коефіцієнт оборотності готової продукції; 7) коефіцієнт оборотності власного капіталу; 8) період одного обороту обігових коштів; 9) період одного обороту запасів; 10) період погашення дебіторської заборгованості; 11) період погашення кредиторської заборгованості; 12) період операційного циклу; 13) період фінансового циклу.
Показники фінансової стійкості підприємства	<ol style="list-style-type: none"> 1) коефіцієнт автономії (фінансової незалежності); 2) коефіцієнт фінансової залежності; 3) коефіцієнт заборгованості; 4) коефіцієнт фінансової стабільності; 5) коефіцієнт фінансової напруги; 6) коефіцієнт маневреності власного капіталу; 7) коефіцієнт покриття запасів і витрат; 8) коефіцієнт фінансового ризику (левериджу).
Показники, що вказують на рівень платоспроможності та ліквідності підприємства	<ol style="list-style-type: none"> 1) коефіцієнт абсолютної ліквідності; 2) коефіцієнт швидкої ліквідності; 3) коефіцієнт покриття; 4) коефіцієнт загальної платоспроможності; 5) коефіцієнт критичної оцінки.

1	2
Показники рентабельності (прибутковості) підприємства	1) рентабельність продажу; 2) загальна рентабельність підприємства; 3) чиста рентабельність всього капіталу (рентабельність інвестицій (ROI)); 4) чиста рентабельність акціонерного капіталу (чиста рентабельність власного капіталу (ROE)); 5) чиста рентабельність підприємства; 6) чиста рентабельність реалізованої продукції; 7) термін окупності інвестицій; 8) термін окупності акціонерного капіталу.
Показники оцінки ринкової активності підприємства	1) дохід (чистий прибуток) на акцію; 2) дивіденд на акцію; 3) дивідендний вихід; 4) коефіцієнт котирування акцій; 5) ціна акції; 6) дивідендна дохідність акції; 7) зміни у добробуті акціонерів.

Висновки. У процесі здійсненого вибору показників до складу системи основними аргументами (критеріями) вважалась їх достатність для отримання об'єктивної оцінки та виключення дублювання. Слід зазначити, що дана система може бути розширена шляхом включення до її складу і інших фінансових показників.

Таким чином, критичний аналіз та систематизація методичних підходів щодо аналізу та оцінки фінансового стану підприємства дозволили створити систему показників, яка може бути застосовуватись у процесі формування та реалізації фінансової стратегії підприємства.

Список використаних джерел:

1. Павленко О. І. Вдосконалення механізму оцінки фінансового стану підприємства / О. І. Павленко // Бізнес-навігатор. Науково-виробничий журнал. - 2010. - № 2 (19). - С. 72-78.

2. Кабаченко Д.В. Використання системного підходу при формуванні комплексної оцінки фінансового стану підприємства / Д.В. Кабаченко // Держава та регіони. - 2010. - № 3. - С. 58-62.

3. Ващенко Л.О. Оцінка методичного забезпечення аналізу фінансового стану підприємств / Л. О. Ващенко // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. - 2009. - № 1. - С. 97-100.

4. Райковська І.Т. Проблеми застосування методик аналізу фінансового стану в діяльності промислових підприємств /І.Т. Райковська //Вісник ЖДТУ. Економічні науки. - 2009. - № 3 (49). - С. 154-158.

5. Кузьмін О.Є. Нормативно-критеріальне забезпечення діагностики фінансового стану підприємства / О. Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Фінанси України. - 2010. - № 8. - С. 105-114.

6. Фаріон І.Д., Захарків Т.Д. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. - Тернопіль, 2000. - 455 с.

7. Холт Роберт Н. Основы финансового менеджмента / Н. Роберт Холт. – М.: Дело, 1993. – 128 с.

8. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: практ. пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 208 с.

9. Стоун Д. К. Бухгалтерский учет и финансовый анализ: подготовительный курс / Д. Стоун, К. Хитчинг [пер. с англ. Ю.А. Огибина и др.; под общ. ред. Б.С. Лисовика и М.Б. Ярцева]. – Спб.: АОЗТ «Литера плюс», 1993. – 272 с.

10. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник / Мних Є. В. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.

11. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: практ. пособие / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 176 с.

12. Конторщикова О. Аналіз фінансового стану як передумова ефективного управління підприємством / О. Конторщикова // Економіка, фінанси, право. – 2002. – № 6. – С. 3–5.

13. Іванієнко В. В. Фінансовий аналіз : навч. посібник / Іванієнко В. В. – 2-е вид. – Х. : Видавничий Дім “ІНЖЕК”, 2003. – 168 с.

14. Економічний аналіз: навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 “Облік і аудит” [за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця]. – Житомир : ПП “Рута”, 2003. – 680 с.

15. Мельник В. М. Основи економічного аналізу (короткий теоретико-методологічний курс) : навч. посібник / Мельник В. М. – Ірпінь, 2000. – 183 с.

16. Козак В. Г. Удосконалення методики аналізу фінансового стану в підприємствах України / В. Г. Козак // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 53–62.

17. Аналіз фінансового стану виробничої та комерційної діяльності підприємства: навч. посіб / [Шило В.П., Верхоглядова Н.І., Ільїна С.Б., Темченко А.Г., Брадул О.М.]. – К.: Кондор, 2005. – 240 с.

18. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посібник / Мец В. О. – К. : Вища шк., 2003. – 278 с.

19. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз. навч. посібник / Н.В. Тарасенко. – [3-тє видання, перероблене]. – Львів : “Новий світ – 2000”, 2004. – 344 с.

20. Фінансовий аналіз : навч. посібник / [Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю.]. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.

21. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: навч. посібник / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.

22. Ізмайлова К. В. Сучасні технології фінансового аналізу : навч. посібник / К. В. Ізмайлова. – К. : МАУП, 2003. – 148 с.

23. Ігнатєва І. А. Стратегічний менеджмент: теорія, методологія, практика : монографія / І. А. Ігнатєва. – К. : Знання України, 2005. – 250 с.

24. Болюх М. А. Економічний аналіз : навч. посібник / Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбатюк М. І. ; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.

УДК 65.0:681.14:519.9

О.М. Кульганік, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПРОГРАМИ

ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано аспекти стратегії розвитку виробничого потенціалу підприємства. Здійснено постановку та побудовано детерміновану факторну

модель вартісної оцінки виробничого потенціалу підприємства. Здійснено прогноз обсягів виробництва продукції на 2015 р. для досліджуваного підприємства.

Ключові слова:*адаптація, виробничий потенціал підприємства, економіко-математичний метод, стратегія, прибуток, аналіз.*

Постановка проблеми та її зв'язок з актуальними теоретичними або практичними завданнями. Проблема підвищення ефективності управління виробничим потенціалом підприємства є складною. Її вирішення потребує системного підходу до вдосконалення управління виробничим потенціалом і здійснення комплексу організаційно-економічних, управлінських і технологічних заходів, що будуть сприяти зміцненню конкурентних переваг підприємства на ринку. Головним аспектом цієї проблеми є пошук важелів для стимулювання розвитку виробничого потенціалу підприємства. Щоб вирішити цю проблему, перш за все необхідно дослідити вплив чинників на виробничий потенціал підприємства по основним складовим елементам.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є аналіз та розвиток теоретичних, методичних підходів і розробка економіко-математичної моделі управління адаптацією виробничого потенціалу підприємства.

Посилання на сучасні дослідження та публікації. Питання оптимального управління виробничим потенціалом підприємства розглядалися у працях таких вчених-економістів, як О. Ареф'єва, О. Божко, З. Герасимчук, В. М. Гончаров, І. Ігнат'єва, Ю. Карпенко, Л. Ковальська, В. Микитенко, О. Олексюк, Л. Ревуцький, Л. Скоробогата, О. Федонін, В. Чевганова та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для проведення глибокого дослідження основних складових елементів виробничого потенціалу підприємства проведемо детермінований факторний аналіз, що передбачає дослідження впливу чинників, зв'язок яких з результативними показниками носить функціональний характер. Для проведення цього аналізу використаємо метод грошової оцінки. Отже, економіко-математична модель вартості виробничого потенціалу підприємства матиме такий вигляд:

$$ВП = Вит_{\text{опл. пр.}} + B_{\text{о.ф.}} + B_{\text{о.к.}} + B_{\text{н.а.}}, \quad (1)$$

де $ВП$ – вартість виробничого потенціалу, тис. грн.

$Вит_{\text{опл. пр.}}$ – витрати на оплату праці, тис. грн.

$B_{\text{о.ф.}}$ – середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.

$B_{\text{о.к.}}$ – середньорічна вартість обігових коштів, тис. грн.

$B_{\text{н.а.}}$ – середньорічна вартість нематеріальних активів, тис. грн. [1, с. 162].

Запропонуємо власне трактування економіко-математичної моделі вартості виробничого потенціалу підприємства. Перетворення проведені методом деталізації.

1. Грошова оцінка ресурсу «праця» буде деталізована таким чином:

$$Вит_{\text{опл. пр.}} = Ч_{\text{пер.}} \times Приб_{\text{реал.}} \div Рент_{\text{пер.}}, \quad (2)$$

де $Ч_{\text{пер.}}$ – чисельність персоналу, чол.

$Приб_{\text{реал.}}$ – прибуток від реалізації, тис. грн.

$Рент_{\text{пер.}}$ – рентабельність персоналу, тис.грн./чол.

2. Грошову оцінку ресурсу «оборотні кошти» буде деталізована таким чином:

$$B_{\text{о.к.}} = (Собів. + Приб_{\text{реал.}}) \div K_{\text{об.}}, \quad (3)$$

де $B_{\text{о.к.}}$ – вартість оборотного капіталу, тис. грн.

$Собів.$ – собівартість реалізованої продукції, тис.грн.

$Приб_{\text{реал.}}$ – прибуток від реалізації продукції, тис.грн.

$K_{\text{об.}}$ – коефіцієнт оборотності оборотних коштів.

Виконуючи підстановку отримаємо детерміновану факторну модель вартісної оцінки виробничого потенціалу підприємства:

$$ВП = (Ч_{пер.} \times Приб_{.реал.} \div Рент_{.пер.}) + V_{о.ф.} + (Собів_{.} + Приб_{.реал.} \div K_{об.}) + V_{н.а.} \quad (4)$$

Тип нашої факторної моделі виробничого потенціалу підприємства є адаптивним, тобто результативний показник являє собою алгебраїчну суму факторних. Детермінований факторний аналіз виробничого потенціалу підприємства згідно сформованої економіко-математичної моделі способом ланцюгових підстановок передбачає попередній розрахунок умовних значень показника виробничого потенціалу підприємства з наступним розрахунком впливу факторів-аргументів.

Розрахунки проведемо на прикладі ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат», яке функціонує та розвивається на українському ринку понад 19 років. Діяльність ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат» охоплює переробку зерна, виробництво хліба, булочних та кондитерських виробів, оптову та роздрібну торгівлю, будівельні послуги. Розуміючи зростання вимог до вчасної та якісної доставки хлібобулочних виробів, компанія побудувала сучасний логістичний комплекс за європейськими технологіями та переобладнала весь автотранспорт на використання європейської тари, яка щоденно піддається санітарній обробці. Отже, згідно з отриманими результатами аналізу, можемо сказати, що найбільш негативний вплив на зниження вартості виробничого потенціалу підприємства має чисельність персоналу та прибуток від реалізації:

$$ВП_{чн} = (1019 \times 122331 / 139,7) + 263092 + (104996 + 122331 / 0,76) + 15 = -28022$$

$$ВП_{приб.реал.} = (1019 \times 110709 / 139,7) + 263092 + (104996 + 110709 / 0,76) + 15 = -100103,47$$

Отримані результати розрахунків оформимо у вигляді таблиці 1. Зменшення чисельності працівників на 32 особи в 2014 р. в порівнянні з 2013 р. призвело до зниження вартості виробничого потенціалу ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат» на 28022 тис. грн., тобто при зменшенні чисельності

працівників на 1 особу виробничий потенціал підприємства знижується на 875,7 тис. грн.

Таблиця 1

**Вихідні дані для проведення детермінованого факторного аналізу
виробничого потенціалу ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат»
за 2013-2014 рр.**

Рік	Показники						
	<i>Ч_{пер.}</i>	<i>Приб_{·реал.}</i>	<i>Рент_{·пер.}</i>	<i>В_{о.ф.}</i>	<i>Собів</i>	<i>К_{об.}</i>	<i>В_{н.а.}</i>
2013	1051	122331	139,7	263092	104996	0,76	15
2014	1019	110709	132,1	237166	136791	0,71	15

Зниження прибутку від реалізації на 11622 тис. грн. в 2014 р. в порівнянні з 2013 р. призвело до зниження виробничого потенціалу ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат» на 100103,47 тис. грн., тобто при зменшенні прибутку від реалізації на 1 грн. вартість виробничого потенціалу підприємства знижується на 8,6 тис. грн. Таким чином, основний вплив здійснюють ті фактори, які пов'язані з інтенсифікацією маркетингу, інтенсифікацією збутової діяльності та розширенням виробництва.

З точки зору стратегічних перспектив розвитку ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат» необхідно концентрувати зусилля на активному пошуку резервів по збільшенню обсягів реалізації, розширенню виробництва, а також зниженні собівартості одиниці продукції за рахунок зменшення рівня витрат протягом всього технологічного процесу.

Кожний з видів ресурсів підприємства повинен бути ефективно використаний для досягнення стратегічних цілей внутрішнього і зовнішнього середовища, що вимагає обґрунтованого стратегічного управління виробничим потенціалом у відповідності з обраною загальноекономічною стратегією життєдіяльності підприємства [2, с. 110]. Тобто виникає об'єктивна необхідність у виборі стратегій управління виробничим потенціалом ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат». Оскільки ефективність його використання має дві складові: внутрішню та зовнішню, стратегії управління потенціалом також доцільно визначати з урахуванням таких запропонованих складових (рис. 1).

Вибір стратегії розвитку ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат» з врахуванням виробничого потенціалу виконаємо на основі позиціонування у просторі дворівневої матриці «Внутрішня ефективність виробничого потенціалу підприємства/Зовнішня ефективність виробничого потенціалу підприємства».

Зовнішня ефективність виробничого потенціалу	високий	Низької внутрішньої та високої зовнішньої ефективності або високої внутрішньої та низької зовнішньої ефективності, стабілізації.	Активна; середньої внутрішньої та високої зовнішньої ефективності.	Високої внутрішньої та зовнішньої ефективності; переваг.
	середній	Низької або середньої внутрішньої чи зовнішньої ефективності; оновлення.	Стабільної ефективності; середньої внутрішньої та зовнішньої ефективності.	Середньої зовнішньої та високої внутрішньої ефективності.
	низький	Вживання; відмови від дій або виважених дій з підвищення або забезпечення ефективності.	Регресивної ефективності; обережної ефективності.	Паритету, виважених дій з підвищення або забезпечення ефективності; неінтенсивної ефективності.
		низька	середня	висока
		Внутрішня ефективність виробничого потенціалу		

Рис. 1. Матриця вибору стратегії розвитку виробничого потенціалу ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат»

Поточна позиція ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат» характеризується низькою зовнішньою та внутрішньою ефективністю виробничого потенціалу підприємства. Такі значення ефективності виробничого потенціалу відповідають стратегії виживання. Для підвищення виробничого потенціалу ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат» необхідним є подальший перехід від стратегії виживання до стратегії оновлення, що дозволить збільшити прибуток за рахунок повного використання виробничих потужностей підприємства, здійснити модернізацію основних виробничих фондів, знизити собівартість

продукції, підвищити обсяги продажу і, як наслідок, підвищити ефективність виробничого потенціалу.

Важливими організаційно-економічними механізмами управління виробничим потенціалом підприємства є системи планування виробництва. Вона визначає дієвість економічного забезпечення системи управління виробничим потенціалом підприємства. Система планування виробництва реалізується через: планування обсягів і номенклатури продукції; дослідження кон'юнктури ринків; розробку бюджетів підприємства з урахуванням запланованих обсягів виробництва продукції; покращення системи планування витрат, собівартості, цін на продукцію.

Виконаємо прогноз обсягів виробництва продукції для ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат» на 2015 рік (табл. 2).

Таблиця 2

Прогноз обсягу товарообороту ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат» на 2015 рік по групах товарів, тис. грн.

Товарні групи	Алгоритм розрахунку	Прогноз на 2015 рік
Хліб та хлібобулочні вироби	$T_p = \sqrt[n-1]{\frac{28415}{23453}} \times 100 = 110;$ $T_{нл.} = \frac{28415 \times 110}{100}.$	31256,5 тис. грн.
Торти	$T_p = \sqrt[n-1]{\frac{72548}{21533}} \times 100 = 183;$ $T_{нл.} = \frac{72548 \times 183}{100}.$	132762,84 тис грн.
Печиво	$T_p = \sqrt[n-1]{\frac{32465}{17562}} \times 100 = 135;$ $T_{нл.} = \frac{32465 \times 135}{100}.$	43827,75 тис грн.

Досить актуальною для ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат» є проблема якісних і недорогих інгредієнтів, які використовують при виготовленні хлібопекарської продукції. Майже всі основні інгредієнти поставляються із зарубіжжя, що впливає на формування цін на хліб і хлібобулочні вироби.

В сучасних умовах, що склались на досліджуваному підприємстві можна

запропонувати ряд заходів, щоб змінити стратегію розвитку виробничого потенціалу «Виживання» на стратегію «Оновлення»:

1. Для зниження рівня витрат протягом технологічного процесу та враховуючи ситуацію, яка склалась на даний час в країні на ринку енергетичних ресурсів, радимо ПАТ «Ватутінський хлібокомбінат» використати позитивний досвід зарубіжних підприємств по виготовленню хлібобулочних виробів та провести заміну обладнання на підприємстві на обладнання з енергозберігаючими технологіями, а саме печі ФТК (на даний час використовується на виробництві), витрати газу на якій складають 55000 m^3 /місяць на піч Г4-ХПФ-12С, що споживає газу 10000 m^3 /місяць, що є в 5 разів меншим. Ця піч на підприємстві буде призначена для виробництва батону, який користується широкою популярністю в населення регіону. Продуктивність виробництва: 360 кг/год. Як показує досвід підприємств, що встановили дане обладнання, воно повністю себе виправдовує та навіть на збиткових підприємствах таке нововведення дозволяє покращити результати діяльності.

2. Провести інтенсифікацію маркетингу та розширення виробництва. Для розширення збутової діяльності службі маркетингу радимо проводити різноманітні рекламні кампанії по розширенню клієнтської бази та пропонуємо до розгляду ідею по створенню інтернет-сайту хлібокомбінату та по впровадженню системи замовлень через цей сайт. Такий захід успішно діє на хлібокомбінатах столиці.

3. Розширити асортимент продукції шляхом випуску дієтичних виробів, що орієнтовані на окремого споживача та шляхом випуску тематичних виробів до свят (паски, медові пряники тощо). Розширення виробництва радимо налагодити на діючих потужностях підприємства.

Висновки. Таким чином, запропоновані заходи дадуть змогу скоротити витрати на виробництво продукції, розширити клієнтську базу, збільшити обсяги виробництва, що в свою чергу призведе до підвищення виробничого потенціалу підприємства.

Список використаних джерел:

1.Побережна Н. М.Формування алгоритму оцінки виробничого потенціалу машинобудівного підприємства/ Н. М. Побережна // Економічний вісник Донбасу. - 2013. - № 1. - С. 161-165.

2. Чорноморченко Н. В.Розробка стратегії по підвищенню ефективності використання виробничого потенціалу підприємства в умовах економічної кризи / Н. В. Чорноморченко, Л. І. Жукова //Формування ринкових відносин в Україні. - 2013. - № 4. - С. 109-115.

УДК 330.332.012

О.В. Левчук, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ УЧАСТІ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНОМУ РУСІ КАПІТАЛУ

Проаналізовано особливості участі України у світових інвестиційних процесах, потребу України в прямих іноземних інвестиціях, визначено найбільш привабливі для іноземних інвесторів галузі економіки України та напрями державного регулювання процесу залучення прямих іноземних інвестицій в національну економіку.

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційна діяльність, приватизація, концесія, риси іноземного інвестування в Україні, прямі інвестиції, портфельні інвестиції.*

Вступ. Ефективна інтеграція національної економіки в сучасну світогосподарську систему на даному етапі трансформації вимагає структурної перебудови всього народногосподарського комплексу України, оптимізації зовнішньої торгівлі, розвитку експортного потенціалу. Розвиток взаємовигідного співробітництва з усіма центрами світової цивілізації відповідає інтересам України. Очевидно, що держава не зможе повністю розв'язати економічні проблеми без створення умов, що дійсно сприятимуть залученню іноземних інвестицій і кредитів.

Постановка завдання. Дослідити основні проблеми залучення прямих іноземних інвестицій в українську економіку; визначити найбільш привабливі з точки зору іноземних інвесторів галузі національної економіки; визначити обсяг іноземних інвестицій на душу населення та провести аналіз країн-донорів іноземного капіталу в Україну.

Результати дослідження. Активна міграція міжнародного капіталу між країнами світу на даному етапі є найважливішою складовою частиною і формою міжнародних економічних відносин. Це явище почало активно розвиватися в період становлення світового господарства. Але, порівнюючи вивезення капіталу із зовнішньою торгівлею, слід звернути увагу на деякі суттєві розбіжності між ними. При реалізації товарів на зовнішньому ринку резиденти реалізують вміщену в них додану вартість, створену працівниками їх підприємств. Але за таких умов відбувається лише одноразова реалізація доданої вартості, тоді як при міграції капіталу вона привласнюється безперервно – до того часу, поки переміщений за кордон капітал знаходиться у власності монополії [1].

Як відмічає Н.О. Кухарська, основними рисами сучасної міграції капіталів є [2]:

- підвищення ролі держави у вивозі капіталу; держави самі стають активними фінансовими експортерами;
- посилення міграції приватного капіталу між промислово розвинутими країнами (це пояснюється структурними змінами в економіці, розвитком капітало- та наукоємних технологій тощо);
- збільшення частки прямих закордонних інвестицій – капіталовкладень у зарубіжні підприємства, що забезпечують контроль інвестора над ними.

У широкому розумінні міжнародними є ті інвестиції, реалізація котрих передбачає взаємодію учасників, які належать до різних держав. Кожна країна, тобто національна економіка, володіє певними інвестиційними ресурсами, що складаються з її власних (національних) та іноземних інвестицій. Ці ресурси можуть використовуватись як для внутрішнього, так і для зарубіжного інвестування.

У вузькому розумінні міжнародний рух капіталів репрезентує процеси у реальному секторі: його об'єктом є виробничі потужності, а сам цей рух забезпечується сукупністю мікроекономічних, приватних інвестиційних потенціалів.

В сучасній економічній теорії розрізняють дві основні форми міжнародних інвестицій – портфельні і прямі.

Портфельні інвестиції – це суто фінансові активи у вигляді облігацій та акцій, які деномінуються у національну валюту.

Проте, більш поширеними є у наш час прямі інвестиції, які являють собою реальні капіталовкладення в підприємства, землю, основні виробничі фонди або ж здійснюються за допомогою експортних інвестиційних товарів чи передачі технологій, досвіду управління, коли інвестор зберігає контроль над інвестованим капіталом. Прямі інвестиції використовуються, як правило, при створенні нових фірм (спільних підприємств) або ж для встановлення контролю над діючою фірмою шляхом закупівлі контрольного пакету акцій. У міжнародній практиці прямі інвестиції широко застосовуються ТНК для виробництва готової промислової продукції, видобутку сировини, розширення сфери послуг. Вони є важливим каналом міжнародного переміщення приватного капіталу.

За роки незалежності в Україні декілька разів мінялися умови інвестиційної діяльності для іноземних нерезидентів. Основним законом, що регламентує порядок здійснення іноземного інвестування в нашій країні, є Закон України «Про режим іноземного інвестування», прийнятий Верховною Радою України у 1996 році.

На сьогоднішній день в Україні діє близько 100 законодавчих і підзаконних нормативних актів, що регулюють залучення і реалізацію іноземних інвестицій. Проте, рівень законодавчого забезпечення інвестиційної діяльності в Україні взагалі і іноземних інвесторів зокрема досі не можна визнати оптимальним. Основною проблемою у цій сфері є часті і непередбачувані зміни вимог закону й підзаконних актів. Часом ці зміни

суперечать здоровому глузду й економічним законам. Зрозуміло, що в період трансформації економіки і суспільних відносин держава не може вести пошук адекватних законодавчих важелів регулювання, однак діючі суб'єкти мають потребу в хоча б мінімальних гарантіях стабільності.

Складність регулювання інвестиційної діяльності полягає в тому, що вона охоплює різнобічні області економічного життя – сферу науково-технічного прогресу, державне управління економікою, фінансово-банківську діяльність, комерційний розрахунок підприємств, ціноутворення та ін.

Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України (акціонерний капітал нерезидентів) на 1 січня 2015 року становив 45,916 млрд дол., що на 11,140 млрд дол., або на 19,5% менше показника на початок року у 57,056 млрд дол., повідомляється на сайті Державної служби статистики України [3]. Так, за інформацією Державного комітету статистики України, дані наводяться без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і Севастополя. Крім того, варто зазначити, що за минулий, 2014 рік, за офіційним курсом Національного банку України гривня знецінилася до долара США удвічі – до 15,7686 грн/дол. на 1 січня 2015 року. Зниження обсягу інвестицій переважно зумовлене курсовою різницею, за рахунок чого акціонерний капітал знизився на 12,247 млрд дол., тоді як вплив акціонерного капіталу за рік був незначним і становив 1,167 млрд дол. за одночасного надходження 2,452 млрд дол. нових інвестицій.

Інвестиції надходили із 131 країни світу. Основними інвесторами України, на яких припадає 83% від загального обсягу інвестицій, залишилися Кіпр – 13,711 млрд дол., Німеччина – 5,721 млрд дол., Нідерланди – 5,112 млрд дол., Австрія – 2,526 млрд дол., Велика Британія – 2,146 млрд дол., Британські Віргінські острови – 1,998 млрд дол., Франція – 1,615 млрд дол., Швейцарія – 1,391 млрд дол. і Італія – 999,1 млн дол.

Більша частина інвестицій припадає на українську промисловість – 14,817 млрд дол., або 32,3% прямих інвестицій, а також на установи фінансової і страхової діяльності – 11,537 млрд дол., або 25,1%, підприємства оптової і

роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 6,019 млрд дол., або 13,1%, організації з роботи з нерухомістю – 3,804 млрд дол., або 8,3%, наукові і технічні організації – 2,837 млрд дол., або 6,2%.

Заборгованість українських підприємств за кредитами і позиками, торговельними кредитами та іншими зобов'язаннями перед прямими іноземними інвесторами на кінець року становила 8,568 млрд дол., загальний обсяг прямих інвестицій, включаючи акціонерний капітал і боргові інструменти, - 54,484 млрд дол.

Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку країн світу на кінець року становив 6,352 млрд дол., зокрема до країн ЄС – 6,036 млрд дол., або 95% від загального обсягу. Прямі інвестиції з України надходили до 46 країн світу, зокрема найбільша частка припадає на Кіпр (91,6%) [3].

Вимоги українських прямих інвесторів за борговими інструментами до підприємств прямого інвестування за кордоном на кінець року становили 212 млн дол., загальний обсяг прямих інвестицій з урахуванням акціонерного капіталу і боргових інструментів – 6,564 млрд дол.

За даними агенції УНІАН, обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України (акціонерний капітал нерезидентів), без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, на 1 жовтня 2014 року становив 48,523 млрд дол., що на 8,469 млрд дол., або на 14,86%, менше від показника на початок поточного року в 56,992 млрд дол. [4].

Чистий приплив прямих іноземних інвестицій в Україну в 2013 році становив 2,860 млрд дол., що удвічі менше від показника 2012 року в 6,013 млрд дол.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (далі - ПІІ) в Україну з країн світу станом на 01.01.2014 р. представлений у таблиці 1 (табл. 1). В перерахунку це становить 95 доларів США на душу населення. У 2004 році відповідний показник складав 140 дол. США. У більшості постсоціалістичних країн цей показник значно вище. Наприклад, у Чехії – 4 тис. дол., в Угорщині – 2,4 тис. дол., у Польщі – 1 тис. дол. США.

Потреба ж України в прямих іноземних інвестиціях обчислюється в 48-50 млрд. дол. США.

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в Україну в розрізі країн світу

Країна	Обсяги прямих інвестицій на 01.10.2011, млн. дол. США	У % до підсумку
Усього	48466,2	100,0
у тому числі:		
Кіпр	12089,1	24,9
Німеччина	7287,5	15,0
Нідерланди	4914,4	10,1
Австрія	3447,8	7,1
Велика Британія	2504,4	5,2
Франція	2222,0	4,6
Швеція	1755,6	3,6
Віргінські острови (Брит.)	1561,4	3,2
США	1082,0	2,2
Італія	941,9	1,9
Швейцарія	925,6	1,9
Польща	890,2	1,8
Інші країни	5404,8	11,4

Джерело: Державний комітет статистики України [3]

На Кіпр припадає майже 25% усього іноземного інвестування, на США – 2,2%, Німеччину – 15,0%, Нідерланди – 10,1%, Російську Федерацію – 7,1% (табл. 1).

Слід звернути увагу, що при незначному рівні іноземних інвестицій в Україну витік капіталу з країни, починаючи з 1991 року, оцінюється за різними даними від 10 до 20 млрд. дол. США. Коли Україні терміново потрібні свіжі грошові вкладення в її нездорову промислову інфраструктуру, країна, по суті, є експортером капіталу.

Відкритість економіки і створення однакових конкурентних умов з вітчизняними інвесторами стимулюють приплив іноземного капіталу. Насамперед інвесторів цікавлять підприємства, які за короткий час можуть забезпечити повернення вкладеного капіталу з одержанням найбільшого прибутку.

Якщо розглядати прямі інвестиції по секторах економіки, то найбільш привабливими в Україні є такі галузі економіки:

- оптова торгівля і посередництво в торгівлі – 996,3 млн. дол. (15% від загального обсягу інвестицій);
- харчова промисловість і переробка сільськогосподарської продукції – 988,3 млн. дол. (14,8%);
- машинобудування (виробництво машин, електричного, транспортного й електронного устаткування) – 597,3 млн. дол. (9,0 %);
- транспорт і зв'язок – 524,8 млн. дол. (7,9%);
- фінансова діяльність – 490,9 млн. дол. (7,4%);
- операції з нерухомістю, здавання в найм і послуги юридичним особам – 347,9 млн. дол. (5,2%);
- металургія і обробка металу – 338,0 млн. дол. (5,1%);
- хімічна і нафтохімічна промисловість (хімічне виробництво, виробництво гумових і пластмасових виробів) – 319,3 млн. дол. (4,8%).

Крім того, перспективними для іноземних інвесторів галузями є: товари народного споживання, агропромисловий сектор, інформаційні технології й програмне забезпечення, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища й туризм.

Сектор енергетики потенційно також може залучити об'ємні інвестиції, але після того, як відбудеться її реструктуризація й приватизація. Прийняття у 1999 році Угоди про частковий розподіл продукції поліпшило перспективу значних іноземних інвестицій у видобуток нафти, газу та вугілля. Міні-будівельний бум, що спостерігається останнім часом, створює попит на якісні будматеріали, ручне будівельне устаткування та оздоблювальні матеріали.

Українську ж сторону цікавлять інвестиції в енергозберігаючі технології, ТЕК, агропромисловий комплекс, металургію, авіабудування, галузі транспорту і зв'язку. У першу чергу варто підтримувати ті напрямки виробничої діяльності, які швидко дають кінцеву продукцію, насичують внутрішній ринок, мають значний експортний потенціал, сприяють зайнятості населення. Такими

галузями є легка й харчова промисловість, машинобудування і приладобудування, металургія, хімічна промисловість. В агропромисловому комплексі – це технології переробки і збереження сільськогосподарської продукції. Останній напрямок може бути найбільш перспективним, оскільки в Україні сконцентровано до 40% світових чорноземів. Однак цей ріст багато в чому залежить від внеску уряду в реальну політику приватизації сільського господарства й швидкого втілення цієї політики.

Для об'єктивної оцінки ролі іноземних інвестицій в українській економіці необхідно врахувати, поряд з позитивними моментами, і ряд можливих негативних наслідків. Пріоритетну увагу західні фірми приділяють видобутку й експорту сировинних ресурсів України. Це може спричинити швидке вичерпання національних запасів ресурсів, які не відтворюються, а також до подальшого посилення позицій видобувних галузей, які і без того гіпертрофовані. Слабкість державного регулювання питань щодо залучення іноземного капіталу і відсутність жорсткого контролю над дотриманням екологічних норм створюють умови для перенесення на територію України виробництв, що згортають у промислово розвинутих країнах, які забруднюють навколишнє середовище.

Висновки. З метою оптимізації участі України вважаємо за доцільне на державному рівні обмежити вивіз капіталу з країни, стимулювати його реінвестування, підвищити зацікавленість потенційних інвесторів у внесках коштів у виробничу сферу, удосконалити систему ліцензування й контролю за рухом капіталу в Україні та за її межами, установити чіткі строки функціонування інвестиційного капіталу. Іноземне інвестування повинне розглядатися як імпульс до економічного росту, а не замітник внутрішніх інвестицій.

Організаційними засобами залучення додаткових інвестиційних коштів можуть стати приватизація, концесія та компенсаційне співробітництво.

Принципового значення тут набуває проблема власності, яка зводиться в умовах України до відносин з приватною власністю, а також до масштабів і

темтів приватизації. Проте значення приватизації не повинне обмежуватись тільки фінансовими міркуваннями. Головними є довгострокові структурні зрушення, створення сприятливого для бізнесу підприємницького клімату, забезпечення сталого економічного зростання, про що свідчить досвід таких країн як Німеччина, Чилі, Іспанія, Тайвань, які раніше вдало здійснювали масштабну приватизацію.

Список використаних джерел:

1. Герчикова И.Н. Международные экономические организации. – М.: Консалтбанкир, 2007. – 624 с.
2. Кухарська Н.О., Харічков С.К. Міжнародна економічна діяльність України: Навчальний посібник. – Х.: «Одіссей», 2006.
3. www.ukrstat.gov.ua – офіційний сайт Державного комітету статистика України.
4. Девальвація гривні призвела до падіння прямих іноземних інвестицій в Україну майже на 20 %. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/finance/1045184-devalvatsiya-grivni-prizvela-dopadinnya-pryamih-inozemnih-investitsiy-v-ukrajinu-mayje-na-20.html>

УДК 331.101.23:339:351.83

Л.П. Сисюк, асистент

Ю.І. Бойчук, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ
МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ**

В даній науковій роботі проаналізовано та досліджено вплив міжнародного поділу праці на економічний розвиток України. Розглянуто позитивні та негативні сторони впливу. Визначено стан економіки, який сформувався під впливом міжнародного поділу праці.

Ключові слова: міжнародний поділ праці, міжнародні економічні зв'язки, глобальні проблеми людства, конкурентоспроможність.

Сучасний економічний розвиток України відбувається під впливом процесів глобалізації та інформатизації. Це створює умови, які спонукають її до необхідності інтеграції у відкриту економіку, і чим важливіше місце вона займає у цьому процесі, тим більшу роль країна відіграє в світових господарських процесах і тим конкурентоспроможною є її економіка. Тому дослідження участі України у міжнародному поділі праці є одним з актуальних питань як сучасної світової, так і української економічної науки.

Метою даного дослідження є визначення впливу міжнародного поділу праці на економічний розвиток України, з'ясування переваг та недоліків цього впливу.

Питанню участі України в міжнародному поділі праці присвячена низка праць зарубіжних та вітчизняних вчених. Серед них відзначемо праці В. Андрійчука, О. Білоруса, Б.Ф. Заблоцького, Ю.В. Макогона, В.В. Покровскої, Г.А. Семенова, Н.Д. Чалої, та ін.

Будь яка країна світу на якому б рівні економічного розвитку вона не знаходилась, не може розвиватися належним чином поза світовим господарством, без тісних економічних зв'язків з іншими країнами світу. Міжнародні економічні зв'язки – це система господарських зв'язків між національними економіками країн на основі міжнародного поділу праці [5]. Саме зовнішні економічні відносини сприяють зростання національного доходу, прискореному розвитку науково-технічного прогресу, підвищенню рівня життя населення. Крім того, зовнішні економічні зв'язки впливають на загальну атмосферу довіри між країнами, на зміцнення їх партнерських відносин та взаєморозуміння і добросусідства.

МПП (міжнародний поділ праці) – це інтернаціональна форма суспільного поділу праці, що базується на спеціалізації та кооперації країн у виробництві товарів і послуг, якими вони обмінюються шляхом міжнародної торгівлі [1]. В Україні існують об'єктивні передумови для її активної участі в МПП. Цьому сприяє: зміна системи економічних відносин; прийняття низки нормативних актів про зовнішньоекономічні зв'язки та зовнішньоекономічну

діяльність; прискорення світового науково-технічного прогресу; необхідність спільного вирішення глобальних проблем людства - це демографічної, продовольчої, екологічної, усунення загрози ядерної війни тощо; структурна перебудова галузей національної економіки; визнання України та входження її в міжнародні економічні організації.

Разом з тим, незважаючи на об'єктивні передумови, для активної інтеграції України в МПП необхідно докорінно перебудувати весь зовнішньоекономічний механізм, належно оцінити роль і місце зовнішньоекономічних зв'язків у розвитку народного господарства. А для ефективної інтеграції України у глобальні економічні структури і процеси необхідно ще низка інших передумов. Серед них слід виділити три основні, реалізація яких створить можливості для включення економіки України у глобальні процеси та структури. Це — системна ринкова трансформація, реструктуризація і відкритість економіки.

Для визначення ступеня залучення країни в міжнародному поділі праці використовують певну групу показників. Економісти пропонують класифікувати показники за двома ознаками. Перша ознака – рівень розвитку міжнародного поділу праці із врахуванням експортно-імпортних операцій, що характеризується рівень відкритості економіки. Друга ознака – місце міжнародного регіону в системі зовнішньоекономічних зв'язків окремих країн з врахуванням експортних операцій, яка враховує наступне: доля експорту країни в міжнародний регіон у її валовому експорті, коефіцієнт випередження темпами зростання експорту країни в міжнародний регіон темпів зростання її валового експорту, частка експорту окремої країни у взаємному експорті країн міжнародного регіону [3].

Україна поступово входить в світовий економічний простір, що супроводжується розширенням її економічних, політичних, торгових, фінансово-кредитних, господарських і технологічних зв'язків з іншими країнами світу. Одним із важливих факторів, що стимулює ці зв'язки є спеціалізація у виробництві машин (літаки, судна, ракетно-космічна техніка, танкобудування), продукції чорної металургії (залізна і марганцева руди,

прокат), продукції АПК, особливо харчової (цукор, борошно, олія, м'ясо, молоко, овочеві консерви, кондитерські вироби), виробництві хімікатів, цементу. Наша держава має висококваліфікований науково-технічний і технологічний потенціали в літакобудуванні. Незважаючи на певні труднощі, Україна має достатні трудові й природні ресурси, сировинну базу та виробничі потужності, необхідні для її розвитку як суверенної держави інтегрованої у світову співдружність.

Динамічний процес розвитку міжнародного поділу праці робить актуальною проблему його виміру, тобто оцінки та порівняння. Для характеристики різних аспектів участі країни в міжнародному поділі праці в його народногосподарській формі необхідно, насамперед, визначити показники та динаміку зовнішньоторговельного балансу, обсяги експорту і імпорту товарів і послуг, їхню структуру [4].

На сучасному етапі спостерігається скорочення зовнішньо-торговельного обігу України та зростання частки агропромислового сектору в експортно-імпортних операціях країни. За результатами 2014 р., загальний зовнішньоторговельний оборот України скоротився порівняно із 2013 р. майже на \$12 млрд., у тому числі по агропромисловій продукції – на \$200 млн. (табл.1). Це негативно відображається на темпах економічного зростання вітчизняного народногосподарського комплексу.

Таблиця 1

Показники зовнішньоторговельної діяльності України (млн. дол.)

Показник	2013 р	2014 р.	Відхилення
Зовнішньоторговельний обіг (всього), млрд. дол.	151,9	140,2	-11,7
Обіг в АПК, млрд. дол.	26,1	25,9	-0,2
Частка АПК у загальному обігу, %	17,2	18,5	x
Експорт, млрд. дол.	18,2	17,3	-0,9
Імпорт, млрд. дол.	7,9	8,6	0,7

Узагальнено за даними *<http://www.ukrstat.gov.ua>

Проаналізувавши зовнішньоторговельну діяльність України за період 2013-2014 роки, можна сказати, що зовнішньоторговельна діяльність України

має тенденцію спаду її показників. Зовнішньоторговельний обіг, за обраний період скоротився на 11,7 млрд. доларів. Обіг в агропромисловому комплексі скоротився на 0,2 млрд. доларів. Експорт України скоротився на 0,9 млрд. доларів, а імпорт, навпаки, збільшився на 0,7 млрд. доларів [2].

Об'єктивними причинами, що перешкоджають нині входженню України як повноправного партнера у світове господарство, є насамперед, низька конкурентоспроможність її продукції на світових ринках. Конкурентоспроможність - здатність певного об'єкта або суб'єкта перевершити конкурентів у заданих умовах [3]. З вітчизняних промислових товарів на ринках далекого зарубіжжя може конкурувати не більше 1 %. Крім того, навіть ті товари, на які є попит на зовнішніх ринках, не відповідають міжнародним стандартам. Так, майже весь чавун не має світових сертифікатів, йому властивий низький обсяг номенклатури відливок, що спричиняє велику металомісткість продукції, а відходи металу зростають до 25%. Крім того, в Україні недосконалою є система управління зовнішньоекономічною діяльністю [6].

Результати звіту свідчать, наша країна за останній рік у рейтингу глобальної конкурентоспроможності втратила 11 позицій (з 73 до 84), отримавши показник 4.05 бали з 7 можливих. Виходячи з суттєвої втрати позицій у рейтингу, варто розглянути динаміку показників, які отримувала Україна з 2006 року – першого року проведених досліджень в Україні. Так, можна сказати, що в різні періоди українська держава переживала зростання і падіння індексів впродовж 7 років, попередньо продемонструвавши хвилю росту, продемонструвала падіння, та закріпилася майже на тому ж самому рівні, так у 2006 році він становив 4.05 бали проти 4.03 у 2013 р., що безпосередньо має негативний вплив на обсяг промислового виробництва.

Катастрофічне падіння обсягів виробництва є наслідком загальної кризи, яка охопила соціально-економічну систему країни. Забезпечення країни власною продукцією знижується, а залежність від імпорту з інших країн може загрожувати існуванню держави взагалі. Різка й непродумана переорієнтація України на інтеграцію з країнами Європи й розрив об'єктивно зумовлених

економічних зв'язків з країнами СНД призвели до втрати традиційних ринків на Сході, а доступ на західні ринки так і залишився проблематичним, що вимагає негайного рішення.

Низький рівень участі України у МПП не дає змогу запровадити в економіці позитивні зрушення такі, як: налагодити виробництво імпорто-замінної продукції, зокрема такої, як зернові, кормо- і картоплезбиральні комбайни, тролейбуси, автобуси, холодильники, автомобілі тощо; переорієнтуватися на виробництво наукомісткої продукції та ресурсозберігаючих технологій; заохочувати іноземних інвесторів. Найважливішою умовою цього повинна бути стабільність чинного законодавства, яке регулює зовнішньоекономічну діяльність України. Таким шляхом Україна зможе інтегруватися в європейський і світовий ринок [2].

Отже, Україна займає незначне місце в міжнародному поділі праці. Проте МПП суттєво впливає на розвиток економіки України. Для того, щоб економіка України гармонійно співіснувала з МПП, нашій країні необхідно створити низку передумов, а саме: здійснення системної ринкової трансформації, реструктуризації і перехід до відкритої економіки.

Список використаних джерел:

1. Аналітичні матеріали: Україна піднялася у рейтингу конкурентоспроможності на 7 позицій [Електронний ресурс]/ Інформаційне агентство Уніан. – Режим доступу: <http://www.unian.net/>
2. Аналітичні матеріали: Спеціалізація України у національному виробництві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Бабаєв М.Х. Міжнародні договори та джерела МПП // Вісник Київського університету. Міжнародні відносини і міжнародне право. Випуск 13. Київ. 1991.
4. Географічна структура експорту-імпорту товарів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/zd/zd_rik
5. Основні форми міжнародного співробітництва України // Прозора політика» №23 (28), 2006. – 73 с.

6. Україна в рейтингу конкурентоспроможності: Україна в рейтингу конкурентоспроможності за 2012-2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК 314.74 (045)

Л.П. Сисюк, асистент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ПРОВІДНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ МІГРАЦІЇ УКРАЇНЦІВ
В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

У статті розглядаються актуальні питання трудової міграції робочої сили з України, провідні тенденції та особливості, які спонукають українців до міграції в країни Західної Європи, визначено регіональні особливості української міграції

Ключові слова: міграція робочої сили, імміграція, глобалізація, європейська інтеграція, тенденції міграції, Європейський Союз

Постановка проблеми. В сучасних умовах міжнародна трудова міграція набула глобального характеру і характеризується багатовекторною спрямованістю. У транснаціональних міграційних процесах практично усі держави світу є країнами походження, транзиту або призначення для мігрантів, а інколи одночасно поєднують всі три вказані параметри. Проте існують чітко визначені центри, куди притягується робоча сила. Одне з головних серед них посідає Західна Європа. Цей регіон є з багатьох причин привабливим для мігрантів, так само, західноєвропейські країни зацікавлені у трудових мігрантах.

Україна суттєво залучена у міжнародні міграційні трансформації. Разом з тим реалізація курсу щодо набуття членства в ЄС вимагає системного розуміння чинників, результатів та наслідків міграційних процесів для оптимального функціонування національного та європейського ринків праці. У контексті вище мовленого вкрай важливим для України є оцінка та аналіз провідних тенденцій та особливостей імміграції українців до країн ЄС.

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми. Проблематика трудової міграції, управління нею з'ясовується у працях зарубіжних науковців: П.Кругмана, П.Стокера, Дж.Саймона, С.Кастла, В.Кларка, В.Хьюго, М.Тодаро, К.Макконнелла, О.Тоффлера. Теоретико-методологічним аспектам міграційних процесів присвячені наукові розробки вчених країн СНД – Ж.Зайончковської, Т.Заславської, А.Кирєєва, Г.Овчиннікова, І.Цапенко. Соціально-економічні питання переміщення трудових ресурсів досліджені українськими вченими: В.Будкіним, Е.Лібановою, О.Малиновською, Т.Петровою, А.Поручником, М.Романюком, А.Румянцевим, В.Савчуком, С.Сіденко, А.Філіпенком, О.Хомрою, І.Школою та ін.

Разом з тим, існування серйозного наукового доробку з досліджуваної нами проблематики, міграційні процеси в Україні в умовах європейської інтеграції потребують подальшого теоретичного та практичного вивчення.

Політична та економічна нестабільність, що характерні для сучасної України, сприяють формуванню міграційних потоків в Україні, що зумовлює актуальність теми дослідження. Визначення основних тенденцій міграції робочої сили в Україні в сучасних умовах дасть змогу розробити заходи щодо покращення міграційної політики, а в результаті і економічного розвитку країни.

Метою даної статті є аналіз тенденцій, особливостей та спонукальних мотивів міграції робочої сили з України до країн Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. Міграція робочої сили – це складний соціально-економічний процес, який обумовлюється різними об'єктивними і суб'єктивними чинниками, серед яких найбільший вплив на міграційні процеси мають соціально-економічні фактори.

Геополітичне розташування України на шляху з Азії до Європи визначає особливе місце нашої держави в європейській та євразійській міграційних системах. Звідси для нашої держави характерними є три основні міграційні тенденції: 1. як країни транзиту; 2. як країни реципієнта; 3. як країни донора робочої сили.

Переміщення трудових ресурсів є об'єктивною реальністю України, яка є однією із найбільших європейських країн-донорів. Так, за офіційною статистикою серед 4,5 млн. українців, які виїхали за кордон на заробітки, в країнах Європейського Союзу перебувають орієнтовно близько 1 млн. 700 тис. осіб [3; 7].

Зростанню чисельності трудових мігрантів на європейському континенті відбувається з декількох причин: по перше, за рахунок розширення ЄС, тобто набуття членства країнами Центральної та Східної Європи; по-друге, різкого скорочення народжуваності та старіння населення; по-третє, подолання наслідків фінансової кризи та економічного зростання у провідних країнах й попитом на некваліфіковану і на кваліфіковану робочу силу; по-четверте, ліберальним міграційним законодавством; по-п'яте, наявністю чисельних етнічних громад, які сприяють легальній і нелегальній міграції своїх співвітчизників[3; 6.].

Основними країнами-реципієнтами української робочої сили на європейському векторі є Польща, Чехія, Італія, Угорщина, Іспанія та Португалія, в яких спостерігається більш лояльне ставлення до мігрантів. У той же час існують суттєві законодавчі та ментальні перешкоди щодо в'їзду у таких розвинених країнах Західної Європи як Великобританія, Німеччина, країни Бенілюксу, Скандинавські країни.

Аналіз статистичних даних дозволяє визначити пропорції розподілу трудових мігрантів. Так, близько 37,2 % мігрантів обирають Росію, 18,7 % Польщу, 16,9 % Чехію, 8,5 % – Італію, 3,8 % – Португалію, 2,5 % – Угорщину, 2,2 % – Грецію, 2 % – Словаччину. При цьому можна виокремити напрямки міграції за статевою ознакою. Так, Чехію обирають здебільшого чоловіки (12,5%), які працюють на будівництві, тоді як серед мігруючих до Італії та Угорщини переважають жінки (25,1%), які працевлаштовуються домашньою прислугою та в аграрному секторі [3;7].

Простежуються також і регіональні особливості української міграції. Переважну більшість трудових мігрантів у країнах ЄС (57,4 % їх загальної

кількості) становлять вихідці із західних регіонів України, що пояснюється їх сусідством з багатьма європейськими державами. Лідером за кількістю трудових мігрантів є Закарпатська область. Найбільшою країною-реципієнтом для закарпатців є Чехія. Жителі Чернівецької області працюють переважно в країнах Євросоюзу; Івано-Франківської, Львівської і Тернопільської обирають Польщу, Росію та Італію; Рівненської та Волинської – сусідню Білорусію та Польщу. Натомість населення східних регіонів України демонструє низький рівень участі у міграційних процесах до європейських країн. Воно традиційно тяжіє до Російської федерації.

Істотні відмінності має віковий розподіл трудових мігрантів за країнами перебування. Зокрема, українських трудових мігрантів віком 25-34 роки найбільше зосереджено у Чеській Республіці (36,1 % від загальної їх кількості в країні). В Іспанії, Португалії, Угорщині, Італії серед мігрантів переважають особи віком 35-49 років, відповідно – 69,6 %, 59,3 %, 53,2 % і 49,8 % . Особи передпенсійного віку найбільше представлені серед трудових мігрантів, які працювали в Італії (20,7 %) та Польщі (13,9 %), найменше – в Португалії (5,9 %). Молодь 15-24 років мало представлена серед трудових мігрантів, які працюють в Іспанії (4,8 %) та Італії (6,7 %), тоді як в інших країнах Європи – від 11,9 до 16,1 % [3; 7].

Найпоширенішими сферами економічної діяльності трудових мігрантів з України є будівництво (45,7%), домашнє господарство (18,3%), сільське господарство (11,3%) та торгівля (9,1). Більш як третина з них зайняті на некваліфікованих роботах, чверть становлять кваліфіковані робітники, кожен шостий працює у сфері торгівлі та послуг, а кожен десятий – фахівець або технічний службовець. Решта влаштовуються як кваліфіковані робітники в аграрному секторі. Загалом майже у третини трудових мігрантів (28,7%) робота відповідає їх кваліфікації й лише у 2,6% вона вимагає вищого кваліфікаційного рівня [2].

Розподіл трудових мігрантів за статусом зайнятості за країнами перебування значною мірою корелюється їхнім правовим статусом. Найвища

частка найманих працівників, зайнятих на промислових підприємствах, установах, організаціях спостерігається у Чехії, Угорщині, Португалії, Російській Федерації та Іспанії, тобто у тих країнах, де найбільша частка трудових мігрантів легалізували свій правовий статус відповідно до законодавства країни-реципієнта і отримали дозвіл на проживання та роботу (Чехія, Португалія, Іспанія) або мали тимчасову реєстрацію (Угорщина, Російська Федерація). Водночас переважна більшість трудових мігрантів в Італії та Польщі (відповідно, 78,1% та 75,6% загальної кількості українських трудових мігрантів у цих країнах) працювали за наймом у домогосподарствах, і саме у цих країнах відзначається найбільша частка мігрантів без офіційного правового статусу. Такий розподіл трудових мігрантів за правовим статусом пояснюється тим, що робота на підприємствах вимагає строгого дотримання вимог чинного законодавства, а в секторі домогосподарств контрольні функції держави досить занижені, що стимулює часто-густо повну нелегалізацію трудових мігрантів.

Існує в міграційному середовищі такий вид працевлаштування, як праця не за наймом (самостійна зайнятість). Вона здебільшого спостерігалась у країнах, які межують з Україною, тобто, Угорщині, Чехії, Польщі, Російській Федерації. Для віддалених країн – Італії, Португалії, Іспанії – це явище малохарактерне.

Слід зазначити, що праця за наймом більш поширена в країнах з вищим рівнем корпоратизації економіки, а самостійна зайнятість трудових мігрантів, тобто праця не за наймом залежить від виду економічної діяльності, в якому вони задіяні, зокрема, вона переважає там, де розвинені малі та середні форми підприємництва.

Важливим чинником, який прискорює зростаючу динаміку міграційних процесів, в тому числі з України, є міграційна політика приймаючої країни. Відомо, що за повоєнним територіальним облаштуванням великі національні общини залишились проживати на територіях інших держав. В таких умовах країни походження цих громад стимулюють своїх громадян, які проживають в інонаціональних державах до повернення на батьківщину чи отримання

паспортів. Так, для набуття жителям Закарпаття громадянства Угорщини необхідні мінімальні умови: несудимість, базове знання угорської мови чи угорське походження [2, с.476].

У Польщі власники „карти поляка”, яку отримують за наявності польського коріння, працюють без додаткових дозволів і можуть займатися підприємництвом, здобувати вищу освіту. З 2006 року громадяни України, Білорусі та Росії отримали право на тимчасове працевлаштування у Польщі (до 6 місяців упродовж року) без спеціальних дозволів. У 2014 році набув чинності новий закон про іноземців, відповідно до якого дозвіл на проживання на польській території одночасно означатиме й дозвіл на працевлаштування [5, с.140].

Досвід східноєвропейських країн засвідчує, що стимулювання зворотної міграції трудових мігрантів у країну-походження сприяє покращенню її економічного розвитку, забезпеченню прав людини.

Головним фактором української міграції залишається прагнення поліпшення свого соціального та майнового становища. Міграція з України обумовлена низьким рівнем заробітної плати, масштабним безробіттям, нестабільністю політичного розвитку та спадом вітчизняної економіки. За даними дослідження «Зовнішня трудова міграція населення України», основною причиною виїзду за кордон 6 з 10 мігрантів назвали низький рівень оплати за відповідну роботу в Україні. За оцінками Міжнародної організації з міграції, у 56 % випадків основною причиною міграції є покращення умов життя та перспектива отримання вищої заробітної плати [6, с. 115]. Щодо середньомісячного заробітку одного трудового мігранта, то він становить в середньому 930 доларів, що майже в сім раз більше ніж отримує один штатний працівник, зайнятий в народному господарстві України (130 доларів США). Найбільше заробити вдається у Німеччині -1798 доларів, у Чеській Республіці – 1137 та Італії – 969, а найменше – у Польщі та Білорусі – 560 та 432 відповідно [3]. Оскільки оплата праці навіть невисококваліфікованих робіт у країнах Європейського Союзу є в рази вищою в порівнянні не тільки з Україною, а й з країнами СНД, можна припустити, що після спрощення

візового режиму, кількість емігрантів збільшиться. Інфляційні процеси (рівень інфляції у 2014 р. офіційно склав 124,9% річних) негативно позначилися на купівельній спроможності українців і призвели до зменшення їх реальних доходів. З цієї точки зору, доходи отримані в іноземній валюті за кордоном, стають ще більш привабливими.

На зростання масштабів міграції населення з України впливає також і політична та економічна нестабільність. Невпевненість у близькому і віддаленому майбутньому спонукає працездатне українське населення до пошуку за кордоном більш стабільних джерел доходу. До соціальних чинників, які спричиняють міграцію населення, можна віднести неналежні умови праці, відсутність можливостей до професійної самореалізації, неналежна якість системи освіти тощо.

Важливим фактором, що поживляє трудову міграцію української молоді є бажання отримати високоякісну освіту у зарубіжних навчальних закладах, що у майбутньому дозволить підвищити рівень конкурентоспроможності на ринку праці. Найбільш популярними країнами для навчання серед вітчизняних студентів на сьогоднішній день є Німеччина, Франція і Польща [9].

Ще одним важливим чинником впливу на масштаби міграції трудових ресурсів є політична нестабільність в Україні. Враховуючи політичні події, які відбулися в Україні, можна прогнозувати зменшення кількості мігруючих до Росії, особливо це стосується мігрантів із західних областей, а як альтернативу мігранти можуть обрати країни Європейського Союзу, крім того цьому сприятиме і спрощення візового режиму.

Українська міграція характеризується низкою і позитивних результатів. По-перше, заробітчани отримують роботу, по-друге, зменшується напруга на вітчизняному ринку праці, і по-третє, вони переказують чималих коштів своїм родичам у економіку України. Так, міграційні перекази, що надійшли в 2014 році становили 6,5 млрд. дол. Щоправда, це на 24% менше порівняно з 2013 р. Проте співвідношення обсягів грошових переказів до ВВП збільшилося до 4.9% (у 2013 р. становило 4.5%). Обсяги переказів з-за кордону у 2010-2014 роках представлені у табл. 1.

Обсяги приватних грошових переказів із-за кордону

Рік	2010	2011	2012	2013	2014
Обсяги грошових переказів, млн. дол.	5862	7019	7526	8537	6489
Обсяг грошових переказів у % до ВВП	4,1	4,1	4,1	4,5	4,9

*узагальнено за даними Національного банку України [8]

Найбільші обсяги грошових переказів в Україну, як і в минулі роки, надходили з семи країн світу (у звітному році частка цих країн становила 70%). Лідерами за цим показником залишилася Росія та країни СНД, на які у 2014 році припадало майже 40% обсягу грошових закордонних переказів.

Друге місце обіймають Сполучені Штати Америки (9.6% від загального обсягу грошових переказів в Україну, це на 16.3% менше ніж у 2013 році). Далі – країни Євпропейського Союзу, з яких у 2014 році надійшло 1.9 млрд. дол. США, що на 16.2% менше, ніж у попередньому році. Частка країн ЄС у загальному обсязі грошових переказів в Україну становила майже 35%. Провідне місце у цих трансакціях обіймають: Німеччина (5.9% від загального обсягу).

Перекази заробітчани покращують умови життя сімей мігрантів, що, в свою чергу, підвищує їхній платоспроможний попит. Водночас негативним залишається той факт, що більшість надісланих коштів витрачається на споживання, і лише у поодиноких випадках інвестується у розвиток приватного бізнесу.

Таким чином, Україна перетворилася через низку негативних обставин в одну з найбільших країн-донорів мігрантів до ЄС. І в цьому контексті особливої актуальності набирає питання вітчизняної міграційної політики. Міграційна політика має бути вбудована в загальну стратегію економічного розвитку України та втілювати ефективний механізм перерозподілу трудових ресурсів з урахуванням світових соціально-економічних та міграційних тенденцій. Насамперед, необхідно створити в Україні належні соціально-

економічні, організаційні, правові умови для створення умов життя, навчання, розвитку економіки та особистості. Задля прискорення цього процесу, держава повинна повернутися обличчям до розвитку науки, підвищити її фінансування, обрати інноваційно-інвестиційний шлях економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Бахчеванова Н.В. Міжнародна міграція робочої сили в умовах глобалізації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_2/part2/45.pdf.

2. Капітан В. Трудова міграція як аспект проблеми зайнятості в Україні / В. Капітан // Ефективність державного управління. – 2012. – Вип. 32. – С. 474-481.

3. Кількість українських трудових мігрантів скоротилася - Держстат // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news>

4. Конфедерація вільних профспілок України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kvpu.org.ua/uk/news/6/2275/pro-dolyu-ukrainskikh-zarobitchan-rozpovidayut-cifri>

5. Малиновська О. А. Політика сусідніх країн щодо співвітчизників як інструмент поповнення людських ресурсів: виклики та уроки для України / О. А. Малиновська // Стратегічні пріоритети. – №3(28). – 2013. – С.138-146. Карта поляка

6. Малиновська О. А. Трудові мігранти з України в країнах ЄС та їхні перекази на батьківщину у післякризовий період / О. А. Малиновська, І. П. Майданік // Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент. – 2012. – Вип. 11. – С.125-143.

7. Міграційний рух населення. Державна служба статистики України Електронний ресурс. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

8. Огляд приватних грошових переказів в Україну, що відображаються в статистиці платіжного балансу [Електронний ресурс] / Національний банк України Режим доступу http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Balans/Ogl_grosh_perekaz.pdf

9. Освіта за кордоном: міфи, вибір країни, вартість навчання, документи
Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://openstudy.org.ua/posts/20321/>

10. Петрова І. Соціальні наслідки Євроінтеграції України. Ринок праці / І. Петрова// – 2012. – С. 10-21.

УДК 330.357:338.12

К.Ю. Соколюк, асистент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АПК

В статті розглянуто сучасний стан та проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств АПК. Зокрема проаналізовано загальний інноваційно-інвестиційний розвиток України та її рейтинг за глобальним індексом конкурентоспроможності. Охарактеризовано особливості діяльності підприємств аграрно-промислового комплексу та подальші перспективи їх подальшої діяльності на основі формування інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку країни.

Ключові слова: *інвестиція, інновація, аграрно-промисловий комплекс, інноваційно-інвестиційна стратегія, інвестор, конкуренція, аграрно-промисловий комплекс, індекс конкурентоспроможності, фінансова криза, структурна перебудова.*

Постановка проблеми. В сучасних складних економічних умовах господарювання, що супроводжуються поглибленням фінансової, соціально-економічної, політичної криз, особливо актуальним є питання системної перебудови економіки України за усіма її галузями та сферами. Особливої уваги заслуговує аграрно-промисловий комплекс, так як ефективна його робота є запорукою міцної продовольчої безпеки країни, що у сучасних складних умовах є вкрай важливим.

Дослідженням питань інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів та України загалом приділяли значну увагу такі науковці як: Н.Є. Скоробогатова,

С.В. Ушеренко, Н.Я. Сокровольська та ін. Безпосередньо дослідженням питання інноваційно-інвестиційного розвитку аграрно-промислових підприємств займались: М.Ю. Коденська, П.Т. Саблук, І.О. Банєєва, А.В. Ключник, О.А. Громов та інші.

Мета статті полягає в дослідженні та аналізі сучасного стану інноваційно-інвестиційного забезпечення аграрно-промислового виробництва. Зокрема, проаналізовано проблеми залучення інновацій та інвестицій в економіку України та, зокрема, АПК.

Україна у світовому рейтингу конкурентоспроможності за 2014-2015 р.р. серед 144 країн зайняла 76 місце. За складністю ведення бізнесу – 99 місце, а за рівнем інноваційної – 81-е. За показником ефективності ринку товарів – 112, ринку праці – 80-те [3]. Тобто, ситуація досить складна та потребує системного вивчення можливостей подальшого інноваційно-інвестиційного розвитку.

За дослідженнями С.В. Ушеренко, інноваційно-інвестиційна діяльність передбачає насамперед, вкладення коштів у створення та вдосконалення нових конкурентоспроможних технологій, продуктів чи послуг, пошук організаційно-технічних рішень виробничого, адміністративного та комерційного характеру для покращення структури та якості виробничої і соціальної сфер [8]. На нашу думку, також слід враховувати і витрати на формування капіталу людини. Так як саме людина зі своїм капіталом, а саме його інтелектуальною складовою, є джерелом формування інноваційного потенціалу країни.

Аналізуючи основні показники інноваційного розвитку України варто зазначити наступне (табл.1).

Таблиця 1

Основні показники інноваційного розвитку України

Показник	1996 рік	2000 рік	2005 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Кількість організацій, що здійснюють наукові дослідження і розробки, од	1435	1490	1510	1303	1255	1208	1143
Чисельність науковців, чол	160103	120773	105512	89564	84969	82032	77853
Чисельність докторів наук в економіці України	9974	10339	12014	14418	14895	15592	16450

Чисельність кандидатів наук в економіці України	58132	58741	68291	84000	84979	88057	90113
Обсяг виконаних наукових та науково-дослідних робіт, млн..грн..	1111,7	1978,4	4818,6	9867,1	10349,9	11252,7	11781,1

Сформовано автором на основі даних Державної служби статистики [6]

За період вивчення, а саме 1996 – 2013 роки спостерігається значне скорочення кількості установ та організацій – із 1435 у 1996 року до 1143 одиниць у 2013 році. Це в свою чергу спричинило скорочення чисельності науковців із 160103 до 77853 чол., що становить 51,4%.

Якщо аналізувати темпи зростання інноваційної діяльності за питомою вагою у структурі ВВП, то з даних поданих на рис.1., можна стверджувати наступне.

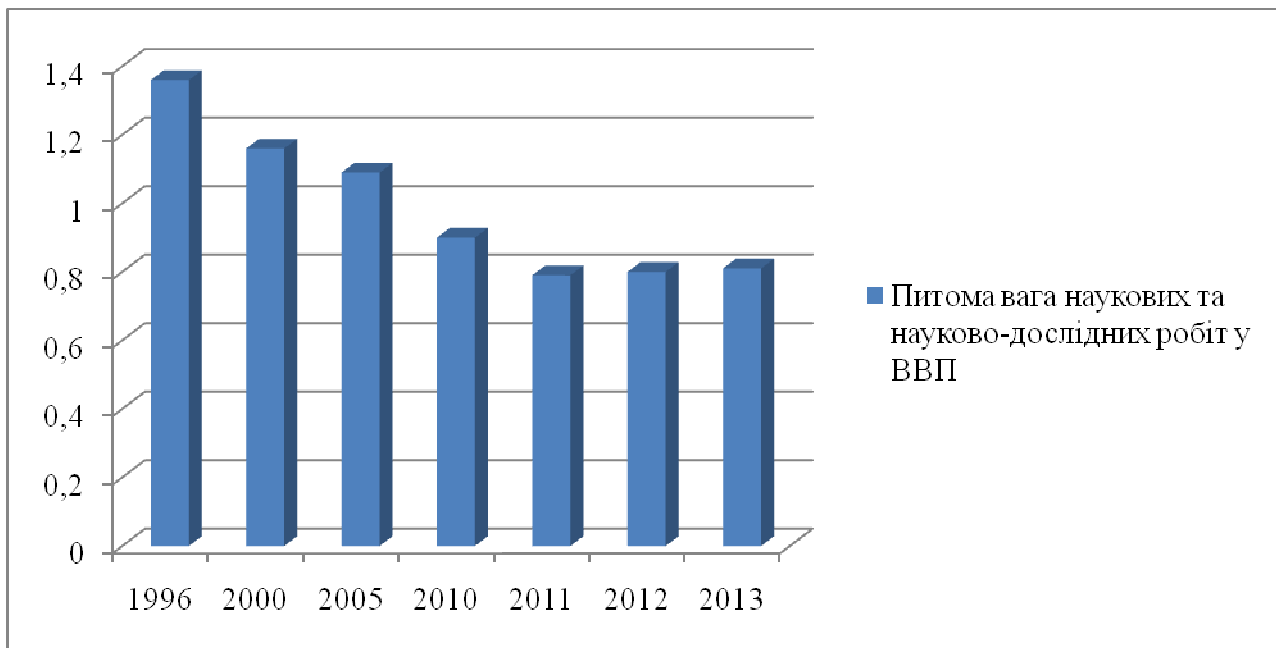


Рис. 1. Динаміка питомої ваги наукових та науково-технічних робіт у ВВП

Сформовано автором на основі даних Державної служби статистики [6]

За період 1996-2013 років відбулося суттєве скорочення частки наукових та науково-технічних розробок у структурі ВВП України. Зокрема, якщо у 1996 році частка становила 1,36%, то у 2013 році – 0,81%, скорочення майже в двічі.

Найбільшу питому вагу в обсязі виконаних наукових та науково-технічних роботах займають розробки – майже половина, що у вартісному еквіваленті

становить 5772,8 млн. грн.. Найменшу ж питому вагу становлять науково-технічні послуги – 1225,1 млн. грн. (рис.2).

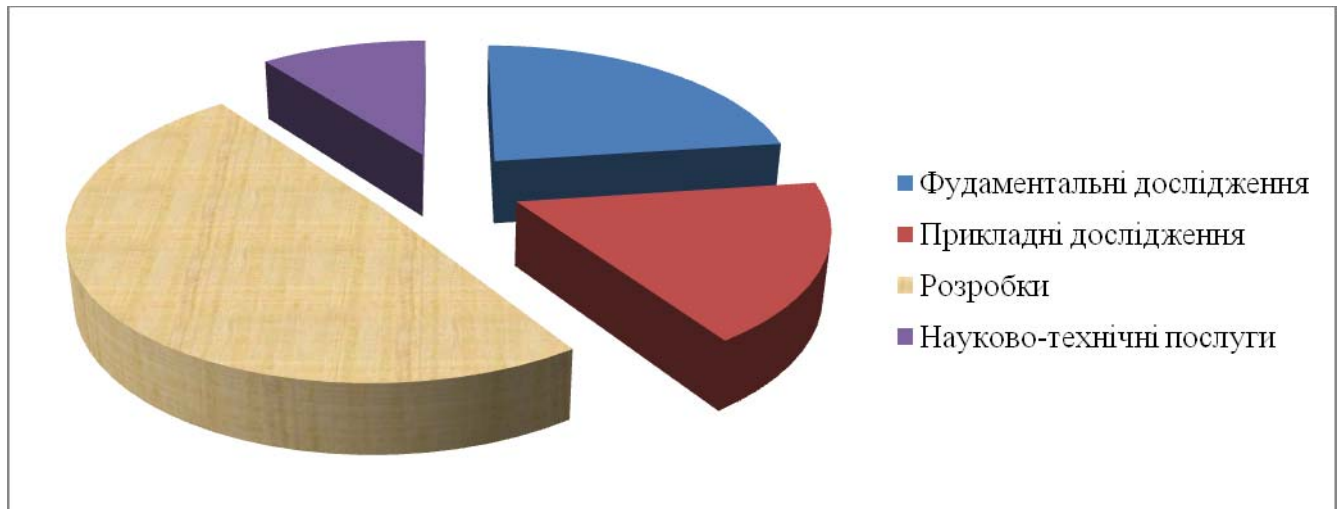


Рис.2. Структура обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт у 2013 році

Сформовано автором на основі даних Державної служби статистики [6]

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств та організацій (близько 75%). Найменшу ж питому вагу становлять кошти залучені з державного бюджету (рис.3). Рівними частками фінансування здійснювалось за рахунок коштів іноземних інвесторів та інших джерел.

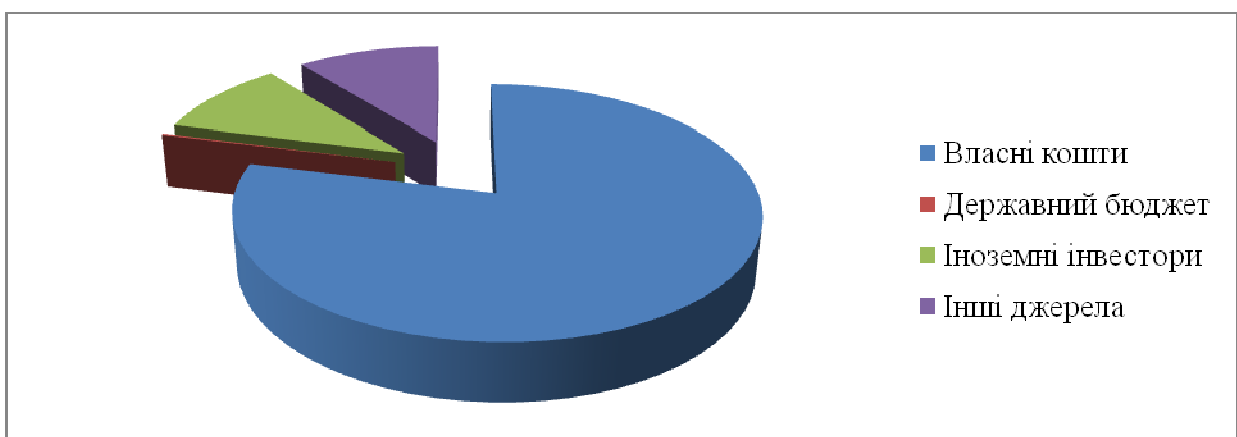


Рис. 3. Структура фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування у 2013 році

Сформовано автором на основі даних Державної служби статистики [6]

Погоджуємось із думкою Сокровольської Н.Я., що на даному етапі розвитку економіки України, такому методу стимулювання інноваційно-інвестиційної активності як бюджетне регулювання не приділяють достатньої уваги [8]. І тому, одним із головних завдань бюджетної політики в сфері інноваційно-інвестиційного розвитку має стати створення сприятливих умов для активізації інвестиційної діяльності шляхом формування сприятливих умов для вітчизняних і зарубіжних інвесторів та збільшення обсягів фінансування інвестицій за рахунок державного бюджету.

При розробці інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку економіки держави, особливу увагу слід приділити аграрно-промислому комплексу. Враховуючи історичні передумови (України свого часу вважалась «житницею Європи»), саме дана галузь сприятиме подальшому економічному зростанню держави.

Тривалий період часу і до сьогодні, Україна експортувала сільськогосподарську продукцію у вигляді сировини. Це, в свою чергу зумовило скорочення внутрішнього ринку, та, як наслідок, призвело до скорочення промислового виробництва АПК. Тому перспективним напрямом подальшого розвитку галузі є відновлення повного циклу переробки сільськогосподарської продукції. Це дасть змогу збільшити частку вітчизняних підприємств на продовольчому ринку, наростити обсяги експорту готової продукції, скоротити рівень безробіття (так як відновлення переробної галузі сприятиме появі нових робочих місць) і в кінцевому підсумку призвести до зростання ВВП.

На жаль, погоджуємось із науковцями, на даному етапі практично зруйнована система державного інноваційно-інвестиційного відновлення аграрно-промислового виробництва через ряд об'єктивних причин та подій, що стались в Україні останніми роками [1]. Це спричинило значний диспаритет цін – вартість сільськогосподарської продукції за останні роки зменшилась у 2-3 рази, а ціни на матеріально-технічні ресурси зросли у 3-5 разів (незважаючи на постійне зростання цін на сільськогосподарську продукцію) (рис.4).

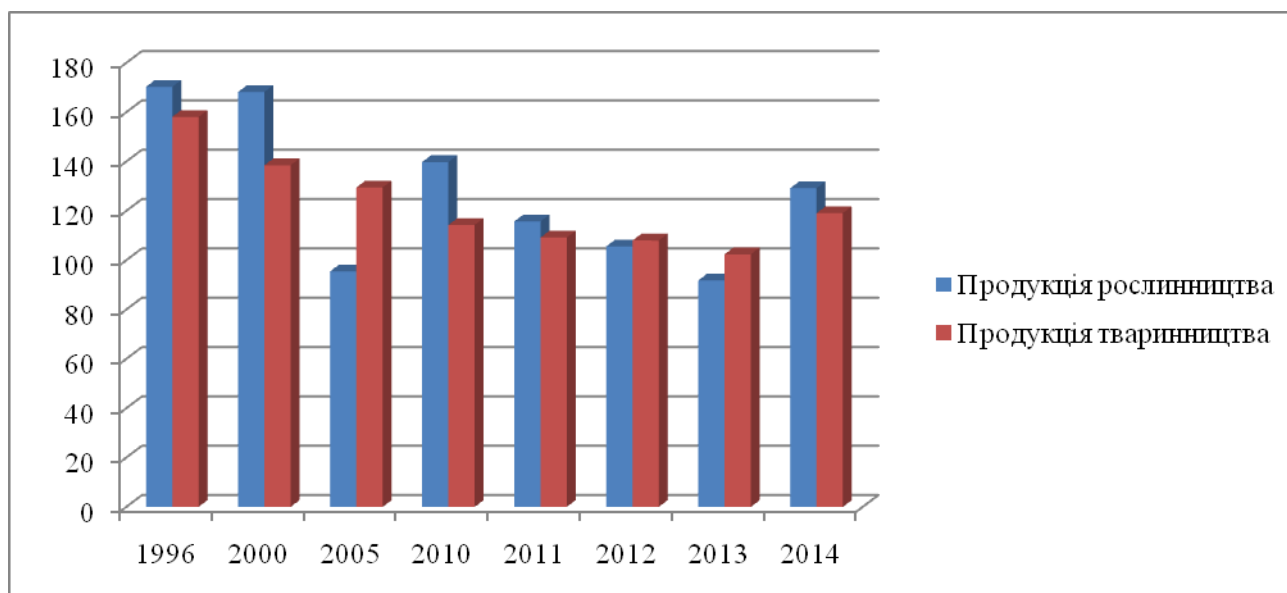


Рис.4. Індекс цін на сільськогосподарську продукцію

Сформовано автором на основі даних Державної служби статистики [6]

Для подальшого розвитку та підтримки аграрно-промислового сектору необхідне значне фінансування, інвестиційні ресурси. За підсумками 2014 року обсяг капітальних інвестицій загалом по економіці становив 219419 млн. грн., у тому числі в сільське господарство – 18388,1 млн. грн., що становить 8,4%. Порівняно із 2013 роком загальна сума капітальних інвестицій скоротилась на 30454,4 млн., грн., або на 12,2%.

Капітальні інвестиції у сільське господарство зросли на 213,1 млн. грн., що становить 1,2% (табл.2).

Таблиця 2

Динаміка капітальних інвестицій в Україні, млн. грн.

Показник	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Відхилення 2014 року від 2013 року (+,-)
Усього капітальних інвестицій	18575,5	241284	273256	249873,4	219419	-30454,4
Інвестиції в сільське господарство	11062,6	16466,0	18564,2	18175,0	18388,1	+213,1
У % до усього	6,13	6,82	6,80	7,30	8,40	+1,1

Подальший розвиток аграрно-промислового сектора потребуватиме значних змін, як у сфері виробництва, так і у сфері переробки. Для цього і необхідно розробити комплексну інноваційно-інвестиційну стратегію. Так як будь-які розробки та інновації потребуватимуть коштів на їх здійснення та впровадження, інвестиції є невід'ємним елементом даного процесу. Тому пріоритетним є також формування ефективно діючого ринку інвестиційних ресурсів. Даний процес потребуватиме певного механізму управління ним.

Формування організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком аграрних підприємств, на думку науковців, має передбачати наступні етапи:

1. визначення напрямів економічної політики щодо стратегії інноваційного розвитку підприємства;
2. розробка механізмів реалізації інноваційних заходів;
3. адаптація до зовнішнього та внутрішнього середовища;
4. обґрунтування засобів і пошук фінансових джерел розвитку інноваційної діяльності із врахуванням очікуваного ризику;
5. аналіз складової людського капіталу підприємства;
6. моніторинг клієнтської складової;
7. визначення векторів стратегії інноваційного розвитку та вибір методів мінімізації ризиків;
8. здійснення процесу реалізації стратегії інноваційного розвитку діяльності ;
9. моніторинг стратегії розвитку інноваційної діяльності аграрного підприємства;
10. контроль виконання елементів стратегії інноваційного розвитку[2]/

Аграрним підприємствам також необхідно враховувати системний підхід при плануванні інноваційно-інвестиційної діяльності, зокрема: визначення безперервності інноваційної діяльності як пріоритетної; розробляти програми інноваційного переозброєння; здійснювати пошук стратегічних партнерів; розробляти комплекс заходів підвищення технічного рівня; створити систему управління ризиками інноваційно-інвестиційної діяльності [9],

Для активізації інноваційної діяльності в аграрному секторі і на регіональному рівні, на думку науковців, є необхідність створення моніторингової системи для відстеження інноваційного потенціалу адміністративних територій і пошук шляхів забезпечення найбільш сприятливого середовища для здійснення інноваційного процесу в аграрно-промисловому комплексі [4].

За результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки. Сучасний стан економіки України характеризується рядом негативних явищ, що в свою чергу зумовило погіршення рівня конкурентоспроможності держави на світовому рівні. Для покращення даної ситуації є необхідність розробки інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку, що базуватиметься на системних змінах та комплексній перебудові економіки загалом. Зокрема, пріоритетне місце має займати підвищення ефективності аграрно-промислового комплексу України із усіма його структурними елементами, що сприятиме підвищенню рівня продовольчої та економічної безпеки країни. Пріоритетними напрямками мають стати формування ефективного ринку інвестиційних ресурсів (включаючи банківський, страховий сектори), вдосконалення механізмів державного регулювання даної сфери (включаючи дозвільну систему та всебічну державну підтримку), перехід суб'єктів господарювання до принципово нових форм здійснення господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Банева І.О. Регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств аграрної сфери регіону [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://irbis-nbuv.gov.ua/>

2. Громов О.А. Напрями удосконалення фінансово-інвестиційного забезпечення розвитку інноваційного аграрного підприємництва / О.А. Громов // Вісник СевНТУ: зб. наук.пр. Серія: Економіка і фінанси. – 2013. - Вип. 138. – С. 55- 60.

3. Ільїн В. Аналіз рейтингу конкурентоспроможності України [Електронний ресурс] Режим доступу: sophus.at.ua/publ/2014_11_25_lviv

4. Ключник А.В. Інноваційно-інвестиційна активність, як необхідна умова формування зовнішньоекономічного потенціалу аграрного сектору України / А.В. Ключник, Н.І. Галунець, О.О. Олійник // Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне фахове видання. Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua/vipusk-1-2014/215-klyuchnik-a-v>.

5. Коденська М.Ю. Державна підтримка розвитку аграрного сектору економіки [Електронний ресурс] / М. Ю. Коденська, А. В. Єрмеєва // Економіка АПК. - 2013. - № 6. - С. 14-21.

6. Наукова та інноваційна діяльність (1990-2013рр.) [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

7. Скоробогатова Н.Є. Інноваційно-інвестиційний розвиток регіонів України: проблеми та перспективи / Н.Є. Скоробогатова // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2010 (7). – С.214 – 222.

8. Сокровольська Н.Я. Бюджетна політика як інструмент інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України / Н.Я. Сокровольська // Науковий вісник НЛТУ України. 2013. – Вип. 23.12.- С.318-324.

9. Ушеренко С.В. Інноваційно-інвестиційна діяльність українських підприємств: сучасний стан та перспективи активізації / С.В. Ушеренко // Економічний часопис ХХІ. – 2014. - № 7-8(2). - С. 56-59.

УДК 658.5.622.7.002

С.Д. Супрун, к.е.н.

О.А. Підлущка, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Досліджено проблеми оцінювання ефективності операційної діяльності підприємства. Доводиться необхідність формування комплексу системних оцінок ефективності операційної діяльності вітчизняних підприємств. Для

оцінки варіантів (сценаріїв) перспектив підвищення ефективності операційної діяльності підприємств пропонується застосовувати метод аналізу ієрархій.

Ключові слова: *системний підхід, операційна діяльність, ефективність операційної діяльності, метод аналізу ієрархій (МАІ), варіанти перспектив підвищення ефективності операційної діяльності підприємств.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання необхідне наукове обґрунтування методичних підходів до визначення ефективності операційної діяльності підприємств. Вирішення проблем, пов'язаних із комплексною оцінкою операційної діяльності, зможуть забезпечити конкурентоспроможність та ефективність функціонування українських підприємств. Зважаючи на це, пошук методів вирішення вказаних проблем привертає все більшу увагу науковців. Потребує особливої уваги наукове обґрунтування процесу оцінки ефективності операційної діяльності підприємств. Такий процес має бути системним та враховувати комплекс оцінок, які відображають різноманітність факторів зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Системний підхід являє собою методологічне вираження принципу системності та в цілому загальної теорії систем, загальнонаукову методологію якісного дослідження та моделювання різних об'єктів та процесів як систем. Багато дослідників [1-6] підкреслюють методологічну роль системного підходу, який виконує функції інтегративного характеру, особливо там, де не спрацьовують такі засоби наукового пошуку як спостереження або експеримент та дозволяє знайти зв'язок об'єктів і процесів, що на перший погляд не взаємодіють один з одним. Логіка системних позицій оцінки ефективності операційної діяльності підприємств потребує, в свою чергу, системного опису самого процесу такого оцінювання. Розглядаючи процес оцінювання ефективності операційної діяльності підприємств як систему, слід відмітити такі характерні загальні властивості: цілісність, ієрархічність та інтегративність. Приділимо увагу наступним публікаціям, в

яких досить детально розкрито особливості: переваги та недоліки системного підходу.

Так, заслуговують на увагу використання системного підходу, при якому, будь-яка система (об'єкт) розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, що мають вихід (ціль), вхід, зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотній зв'язок. Загалом, тут варто відмітити й те, що в системі “вхід” перероблюється у “вихід”. Основним із важливих системних принципів є принцип ієрархічності, суть якого полягає у тому, що кожний компонент системи в свою чергу розглядається як система, а досліджувана в даному випадку система являє собою один із компонентів більш широкої, глобальної системи. Особливості ієрархічних систем та причина їх широкого розповсюдження досить детально і всебічно розкриті у [5, с. 63].

Проведений аналіз класичних методів прийняття рішень, що знайшли широке застосування у різних прикладних сферах з метою виявлення їх переваг та недоліків, дозволяє стверджувати, що вони за своєю природою не призначені для вирішення задач інтелектуальної обробки та послідуочого аналізу даних [3; 4]. Тому, заслуговує на увагу використання методу аналізу ієрархій (MAI), який є дуже відомим у теорії прийняття рішень. В свою чергу слід зазначити, що ієрархія – це деяка абстракція структури системи, що призначена для вивчення взаємодій її компонентів та їх взаємодій на систему в цілому. Система представлена сукупністю критеріїв, які групуються у незв'язані множини (рівні), що знаходяться між собою у певних відношеннях [5, с. 72]. У роботах [3; 4] доводиться перспективність зазначеного методу для вирішення аналітичного складу задач. Зокрема, авторами відмічено, що не дивлячись на те, що метод аналізу ієрархій не має суворо наукового обґрунтування і більше належить до евристичних методів, - він знаходить все більше розповсюдження завдяки своїй простоті і наочності.

Таким чином, в основі системного підходу вирішення інвестиційних завдань (що пов'язані з оцінкою інвестиційної привабливості підприємств та ефективністю інвестиційних проектів) є система, яка базується на важливих

системних принципах. У відповідності до проведеного дослідження формування системи оцінювання ефективності операційної діяльності підприємств передбачає визначення:

- 1) якісних системних властивостей;
- 2) функцій системи;
- 3) структури системи та її складових елементів.

У цьому зв'язку зазначимо, що саме інтегрованість процесу оцінювання ефективності операційної діяльності підприємств являє собою наявність певних (особливих) властивостей, що виникають у процесі взаємовідносин підсистем.

До таких властивостей віднесемо наступні:

- процес оцінювання ефективності операційної діяльності підприємств є процесом динамічним;
- процес оцінювання ефективності операційної діяльності підприємств як система є стохастичним;
- процес ефективності операційної діяльності підприємств потребує системи (набору) оцінних критеріїв, що можуть змінюватись в залежності від цілей, які ставляться.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. З урахуванням визначених системних властивостей для прийняття відповідних управлінських рішень щодо ефективного здійснення операційної діяльності, необхідно сформулювати системний підхід, який має бути комплексним та дозволить здійснити інтеграцію різноманітних показників, дасть найбільш різносторонню оцінку та буде адекватним нинішнім умовам господарювання.

Мета статті. Метою статті є системні дослідження перспектив підвищення ефективності операційної діяльності підприємств та доцільність використання методу аналізу ієрархій для прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Підвищення ефективності операційної діяльності підприємств великою мірою залежать від таких суттєвих факторів як: економічні, політичні, правові та соціальні умови, а також від того, які технології використовуються для забезпечення операційної діяльності

вітчизняних підприємств. Побудова структури перспектив підвищення ефективності операційної діяльності підприємств базується на поєднанні певних елементів, дія кожного із яких визначається метою, або певним чином мотивується. Зміст, мета чи мотив участі у системі підвищення ефективності операційної діяльності підприємств може бути сформульована для кожного із елементів, що сприятиме побудові кількох можливих сценаріїв. Зазначена система може бути інтерпретована у вигляді ієрархії можливих впливів. Беручи до уваги результати наукових досліджень можна визначити варіанти перспектив підвищення ефективності операційної діяльності підприємств на основі оцінки вибраних пріоритетних факторів, серед яких:

1. Особливості функціонування підприємства та галузі його діяльності.

2. Регіональна приналежність підприємства: кожен регіон України має свої (притаманні тільки йому) особливості. Наприклад економіка Вінницької області здебільшого пов'язана з аграрним сектором, переробною та харчовою промисловістю, а тому потребує створення системи організаційних та економічних умов підвищення конкурентоспроможності та якості вироблюваної продукції підприємств.

3. Стадія життєвого циклу підприємства. Визначення стадії життєвого циклу підприємства зумовлює необхідність вибору відповідної стратегії: визначенню головної цілі і тактичних завдань.

4. Розрахунки підприємства з персоналом. Використання ефективних форм і систем оплати праці, а також системи матеріального стимулювання працівників характеризує підприємство з позитивної сторони, адже це сприяє підвищенню продуктивності праці, має психологічний вплив – підвищує мотивацію працівників.

5. Розрахунки підприємства по кредитах базуються на своєчасному виконанню підприємством своїх зобов'язань перед фінансово-кредитними установами, характеризують підприємство з позитивної сторони та визначають його імідж.

6. Професійні здібності керівництва підприємства: саме від професійних здібностей керівництва залежить досягнення високих результатів господарсько-фінансових діяльності підприємства, забезпечення стабільного його розвитку і конкурентоспроможності. Це потребує ефективного використання та комплексного поєднання різноманітних методів управління. Також тут слід відмітити, що в умовах сьогодення досягнення успіху в конкурентній боротьбі залежить від якості управління, а ефективне вирішення стратегічних і тактичних завдань потребує залучення висококваліфікованих фахівців. Оперативна адаптація підприємств до змін ринкового середовища можлива на базі професіоналізації управління, адже сучасні умови господарювання обумовлюють зміну форм та методів управлінської діяльності та вимагають нових підходів до визначення її місця і ролі.

7. Добросовісність підприємства як партнера дозволяє охарактеризувати підприємство як ділового партнера, має певним чином суб'єктивний характер, враховує думки більшості ділових партнерів які мають справу з конкретним підприємством у сфері бізнесу, дозволяє врахувати ризики.

Вибір варіанту перспектив підвищення ефективності операційної діяльності підприємств пропонуємо здійснювати за допомогою методу аналізу ієрархій (MAI). Для того, щоб чітко уявити переваги проведеного дослідження наведемо скорочений алгоритм (етапи) використання методу аналізу ієрархій.

1. Чітке визначення проблеми, яка ставиться, а саме: можлива структура перспективи підвищення ефективності операційної діяльності підприємств у найближчий період часу.

2. Побудова ієрархії досягнення мети через проміжні рівні – критерії аж до найнижчого рівня, який визначає перелік альтернатив.

3. Здійснюється побудова множини парних порівнянь для кожного з нижніх рівнів. Попарні порівняння проводяться з метою визначення переважання одного елемента над іншим на одному і тому ж рівні відносно до елемента сусіднього рівня. Для цього використовуємо шкалу відносної важливості (табл. 1).

Шкала відносної важливості

Інтенсивність відносної важливості	Означення	Пояснення
1	Рівнозначна важливість	Рівний внесок двох видів діяльності в досягнення мети
3	Поміркована перевага одного над іншим	Досвід та переконаність дають суттєву перевагу одного виду діяльності над іншим
5	Суттєва або поміркована значна перевага	Досвід та переконаність дають значну перевагу одного виду діяльності над іншим
7	Значна перевага	Одному виду діяльності надається настільки значна перевага, що вона є практично переважною
9	Занадто значна перевага	Перевага одного виду діяльності над іншим не виникає сумніву
2,4,6,8	Проміжні значення між двома сусідніми переконаннями	Застосовується при компромісних випадках
Обернені величини наведених чисел	Якщо при порівнянні одного виду діяльності з іншим отримано одне з вищезазначених чисел (наприклад, 5), то при порівнянні іншого виду діяльності з першим отримаємо обернене значення (тобто 1/5)	

4. Після проведення всіх парних порівнянь та вводу даних за власним значенням визначається узгодженість. Використовуючи відхилення λ_{\max} від n , перевіряємо узгодженості. Далі проводимо порівняння з відповідними середніми значеннями для випадкових елементів та отримуємо відношення узгодженості.

5. Етапи 3 і 4 здійснюються для всіх рівнів та груп ієрархій.

6. Використовуючи ієрархічний синтез для зважених власних векторів вагомістю критеріїв, обчислюється сума по всіх відповідних зважених компонентах власних векторів рівня ієрархії, який лежить нижче.

7. Узгодженість всієї ієрархії можна знайти шляхом перемноження кожного індекси узгодженості (4 етап) на пріоритет відповідного критерію та підсумовуючи отримані числа. Потім результат ділиться на значення такого ж типу, але з випадковим індексом узгодженості, що відповідає розмірам кожної зваженої пріоритетами матриці (табл. 2).

Таблиця 2

Середні узгодженості для випадкових матриць n – го порядку ($n = \overline{1,1,0}$)

Розмір матриці	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Випадкова узгодженість	0	0	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49

Для остаточної впевненості прийняття відповідного варіанту (сценарію), досягнення поставленої мети, необхідно ще здійснити їх оцінку з використанням шкали відмінностей для порівняння (табл. 3).

Таблиця 3

Шкала відмінностей для порівнянь

Відмінності у кількісному значення	Означення
0	Значення не змінюється
2 (-2)	Несуттєві зрушення (підвищення, або зменшення) значення
4 (-4)	Суттєві зрушення (підвищення, або зменшення) значення
6 (-6)	Значні зрушення (підвищення, або зменшення) значення
8 (-8)	Максимально можливі зрушення (підвищення, або зменшення) значення
1,3,5,7, (-1, -3, -5, -7)	Проміжні значення між суміжними тлумаченнями

Ієрархію можна вважати узгодженою, якщо відношення узгодженості (ВУ) не більш ніж 20 %, а в протилежному випадку якість суджень варто покращити,

можливий перегляд способу, за яким задавались питання при проведенні парних порівнянь. Якщо це не допоможе покращити узгодженість, то варто переглянути структурованість задачі та повернутись до етапу 2, або переглянути тільки сумнівні частини ієрархії.

Висновки. Розглянуті вище системні властивості враховуються при формуванні комплексу системних оцінок ефективності операційної діяльності вітчизняних підприємств. Це дозволить здійснити інтеграцію різноманітних показників, здійснити найбільш різносторонню оцінку, яка буде адекватною нинішнім умовам господарювання. Для визначення варіантів (сценаріїв) перспектив підвищення ефективності операційної діяльності підприємств найбільш доцільним є використання методу аналізу ієрархій (МАІ).

Список використаних джерел:

1. Осипов В. Про системний підхід до вимірювання ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства / В. Осипов // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 15-22.
2. Фатхутдінов Р.А. Разработка стратегического управленческого решения // Стратегический менеджмент. – М.: ЗАО "Бизнес-школа", "Интел-синтез", 2011. – С. 69-109.
3. Моренин А.А. Анализ математических методов поддержки принятия решений. // <http://www.alap.ru/destanalysis/asp/>.
4. Кименья И.Н. Использование методов анализа иерархий для прогнозирования рыночной конъюнктуры. // ww.marketingspb.ru/conf/9/27.htm/.
5. Супрун С.Д., Ткаченко І.С. Формування системних позицій оцінювання інвестицій підприємств: монографія / за ред. І.С. Ткаченко. – Вінниця ВТЕІ КНТЕУ, 2008. – С. 48-64.
6. Супрун С.Д., Трохимчук Л.С. Основні напрямки підвищення ефективності господарської діяльності підприємства // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – Випуск 259: В 7 т. – Т VI. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. - С. 1032-1037.

ПРОБЛЕМА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ

ПІДПРИЄМСТВА В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті на підставі аналізу сучасного стану розвитку інвестиційного ринку України визначено найбільш ефективні механізми формування інвестиційних ресурсів підприємств в трансформаційній економіці, досліджено перспективи використання іноземних інвестицій як джерела формування інвестиційних ресурсів вітчизняних підприємств, проаналізовано механізм визначення оптимальних обсягів інвестиційного капіталу підприємств, досліджено системні взаємозалежності державної інвестиційної політики та стратегії формування інвестиційних ресурсів підприємств.

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційні ресурси підприємств, формування інвестиційних ресурсів, іноземні інвестиції, оптимальна структура інвестиційних ресурсів.*

В сучасних умовах трансформації економіки України високої актуальності набуває проблема формування інвестиційних ресурсів підприємства. Необхідною передумовою конкурентоспроможного функціонування та розвитку підприємств є достатня наявність власних і позикових інвестиційних ресурсів та обґрунтування їх розподілу за напрямками ефективного використання. Експерти свідчать, що зростання інвестиційних ресурсів підприємств на 10-12 % щорічно впливає на підвищення темпів виробництва та зростання обсягів інвестування в основний капітал, яке, в свою чергу, забезпечує зростання ВВП країни на рівні 5-6 % [2, с. 4]. Саме тому в сучасних умовах на перший план виходить проблема формування та створення сприятливих умов для мобілізації інвестиційних ресурсів підприємства. На сьогоднішній день в інвестиційній діяльності більшості підприємств спостерігається своєрідне замкнене коло: недоінвестування на підприємстві

посилює спад виробництва, а це, в свою чергу, спричиняє зниження інвестиційних можливостей суб'єктів господарювання.

Основною проблемою, з якою сьогодні стикаються вітчизняні підприємці, є небажання зовнішніх інвесторів вкладати кошти в реальний сектор економіки. Крім того, важливим чинником є також внутрішня неготовність підприємств до інвестицій (у разі появи іноземних інвестицій більшість підприємств не зможуть використати їх належним чином). Разом з цим недостатньо чітко визначено зв'язки між джерелами інвестиційних ресурсів і ефективністю їх використання. На багатьох підприємствах не здійснюється робота з моделювання процесу формування оптимальної структури інвестиційних ресурсів, а також комплексний аналіз основних детермінант, що впливають на ефективне використання власного капіталу підприємств. З огляду на вищенаведене, розраховувати на оптимальне вирішення всіх цих питань можна лише за умов належного забезпечення ефективного формування і використання інвестиційних ресурсів.

Проблеми пошуку ефективних механізмів формування і використання інвестиційних ресурсів, а також аналіз впливу інвестиційних ресурсів підприємств на економічне зростання в державі вже досить давно досліджуються у вітчизняній та закордонній економічній літературі. Серед зарубіжних економістів, що внесли вагомий внесок в розробку цієї проблеми, можна відмітити Л. Дж. Гітмана, Дж. Кейнса, Г. Марковича, П. Самуельсона, Х. Хаймера, У. Шарпа, М. Бромвіча, Є. Брігхема та ін., серед провідних російських дослідників – Л. Абалкіна, Д. Львова, Н. Федоренка, Т. Хачатурова, Ю. Яковлева. Серед вітчизняних науковців, які найбільш активно займаються дослідженням зазначеної проблеми, слід відмітити І. Бланка, С. Галузу, В. Гейця, Б. Губського, С. Дорогунцова, Б. Кваснюка, І. Лукінова, А. Пересаду та ін.

Питання розробки ефективних механізмів формування інвестиційних ресурсів підприємства є невід'ємною складовою більш загальної проблеми: формування інвестиційної стратегії підприємства, визначення принципів його

інвестиційної політики, оптимізації структури його інвестиційного портфеля та ін. На сьогоднішній день більшість питань із зазначеної проблематики активно досліджуються вітчизняними та закордонними вченими, разом з тим, невирішеним залишається питання формування специфічної концепції формування інвестиційних ресурсів підприємств саме у транзитивній економіці. Ця концепція повинна враховувати низький рівень інвестиційної активності більшості вітчизняних суб'єктів господарювання, великий рівень політичних та загальноекономічних ризиків, що стримують інвестиційну діяльність іноземних підприємств в Україні, нерозвиненість вітчизняного фондового ринку, низький рівень банківського кредитування реального сектора економіки та ін.

Метою даної статті є визначення найбільш ефективних механізмів формування інвестиційних ресурсів підприємств у трансформаційній економіці. Дослідження перспектив використання іноземних інвестицій як джерела походження інвестиційних ресурсів вітчизняних підприємств та аналіз методичних підходів до визначення оптимальних обсягів використання інвестиційного капіталу підприємства, а також визначення системних взаємозалежностей державної інвестиційної політики та стратегії використання інвестиційних ресурсів підприємств.

Традиційно інвестиції розглядаються в двох аспектах: як економічна категорія і як процес, пов'язаний з рухом грошових ресурсів. Підприємницька діяльність в будь-якій організаційно-правовій формі неможлива без інвестицій: вже стартовий капітал повинен розглядатися як інвестиція, яка стає матеріальною або інтелектуальною базою приватного, колективного або державного підприємництва. Інвестиції повинні забезпечувати функціонування механізму, який необхідний для фінансування виробничої діяльності підприємства, відтворення основних фондів. В цілому по Україні частка інвестицій, спрямованих на фінансування введення в дію основних фондів, у їх загальному обсязі в 2012 р. зросла до 90 %, в той час як в 2004 р. вона складала 82 %. У 2012 р. основним джерелом інвестицій в основний капітал на

вітчизняних підприємствах були власні кошти, за рахунок яких було здійснено 66,6 % усіх капітальних вкладень [2, с. 4]. На жаль, частка власних інвестиційних ресурсів підприємств зменшується, причиною чого є низький рівень капіталізації прибутків та відсутність економічних стимулів до зростання інвестиційної активності.

В Україні проблему необхідності кардинального збільшення інвестицій в основні фонди підприємств, рівень фізичного та морального зносу яких становить більше 50 %, традиційно вирішують шляхом застосування лізингового механізму [4]. Саме через застосування лізингових схем можна забезпечити стимулювання процесів нагромадження й ефективного використання інвестиційних ресурсів [3]. На сьогодні потреба України в лізингових коштах оцінюється щонайменше у 14 млрд. дол. США [4].

Іншим інвестиційним механізмом, який дає змогу покрити дефіцит підприємства в інвестиційних ресурсах, є селенг. Цей механізм застосовується українськими підприємствами як найбільш ефективний спосіб залучення інвестиційних ресурсів при недостатніх обсягах власних коштів підприємства. Механізм селенгу є досить новим, в порівнянні з іншими інвестиційними механізмами, що забезпечують фінансування виробничої діяльності підприємства та відтворення основних фондів.

Важливим фактором формування інвестиційних ресурсів є ефективне функціонування банківської системи, подолання розриву між банками і реальною економікою. На жаль, низька дієздатність вітчизняної банківської та кредитної систем, їх фактична неспроможність акумулювати достатньо високий рівень інвестиційних ресурсів населення, відсутність розвиненої мережі інституційних інвесторів (пенсійних фондів та страхових компаній), фактично гальмують створення ефективного механізму формування інвестиційних ресурсів підприємств. І найбільш оптимальним варіантом для українських підприємств залишається отримання іноземних кредитів, які є достатньо дорогими. Майже не вигідними залишаються позики в національній валюті, які не витримують конкуренції порівняно з валютними: середньострокова ставка

по них складає близько 26-28 % річних [2]. Механізмом, який зміг би реально допомогти у вирішенні проблеми погашення боргів по кредитах, може стати глибока реструктуризація підприємств-боржників. Така реструктуризація повинна передбачати виділення на певному етапі рентабельної частини виробництва із загальної структури підприємства, за рахунок прибутковості якого можна було б забезпечити повернення кредитів. Спостерігається зниження активності і брокерських компаній на фондовому ринку.

Нестабільність валютного ринку посилює негативне ставлення іноземних акціонерів до вітчизняного фондового ринку. На жаль, найбільший інтерес для стратегічних інвесторів становлять переважно акції енергогенеруючих та енергорозподільчих підприємств, а також підприємств металургійного сектора [2]. Сьогодні потрібні невідкладні заходи щодо активізації фондового ринку, підвищення його ролі в залученні інвестицій та перерозподілі капіталів, освоєння емісії середньо- і довгострокових цінних паперів цільового інвестиційного призначення.

Результати досліджень вітчизняних та іноземних вчених дозволяють стверджувати, що в самій сутності відтворювального процесу закладено внутрішній потенціал інвестування. Треба навчитися своєчасно акумулювати ресурси і швидко інвестувати накопичення в об'єкти найбільш вигідного напрямку. Саме тому найбільшу увагу слід приділити акумуляції інвестиційних ресурсів з внутрішніх джерел, передусім – за рахунок коштів амортизаційного фонду, які повинні використовуватися тільки на відтворення. В міру розвитку інфраструктури фінансово-кредитного ринку можна було б рекомендувати підприємствам акумулювати амортизаційні фонди на спеціальних рахунках в банках, з виплатою відповідних процентів по вкладах і контролем за цільовим витрачанням цих коштів.

В умовах обмеженості інвестиційних ресурсів, що склалися в Україні, визначальною уявляється розробка механізму перетворення короткострокових капіталів в довгострокові. Розробка цього механізму і реалізація його в економіці країни здійснюється на державному рівні практично всіх країн світу. Країни самостійно формують своєрідні варіанти механізмів, що передбачають

створення відповідних інститутів і введення певних правил, які, відповідно до умов і державних інтересів, відіграють роль штучного економічного механізму первинного стимулу і управління подальшим розвитком економічних явищ. Такий економічний механізм виконує роль інструмента, який доцільно та свідомо втілювати в інвестиційний процес економічної політики держави.

Процес формування усіх інвестиційних ресурсів тісно пов'язаний з початковим накопиченням капіталу або створенням статутного фонду. Статутний капітал може включати не тільки грошові кошти, але й інші матеріальні та нематеріальні активи. Початкове накопичення капіталу може здійснюватися в рамках самого підприємства. Базою формування інвестиційних ресурсів підприємства може бути також і капітал, призначений для збільшення статутного фонду та реінвестицій.

Функціонування ринкової економічної системи в Україні можливе лише за умови зростання ефективності використання інвестицій у формі фінансових, матеріальних, нематеріальних та трудових ресурсів, які залучаються для здійснення капіталовкладень підприємств. Фінансові ресурси, зокрема, грошові кошти, в інвестиційній діяльності відіграють найбільшу роль. По-перше, вони можуть трансформуватися у будь-яку іншу форму інвестиційних ресурсів, а, по-друге – тільки наявність достатнього обсягу грошових коштів дає можливість інвестору обирати будь-який об'єкт інвестування. Інвестиції у формі матеріальних, нематеріальних та трудових ресурсів вкладаються виключно в процес виробництва.

Основною метою формування інвестиційних ресурсів підприємства є задоволення потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів та оптимізація їх структури з позиції забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності.

Найважливішою проблемою інвестора в процесі формування інвестиційних ресурсів є визначення їх загального обсягу. Загальна сума інвестиційних ресурсів підприємства має визначатися, виходячи з планового обсягу освоєння коштів у процесі реалізації окремих реальних інвестиційних проектів, а також запланованого приросту портфеля фінансових інвестицій.

Таким чином, загальний обсяг необхідних інвестиційних ресурсів у плановому періоді може визначатися як: загальний обсяг необхідних інвестиційних ресурсів у плановому періоді; потреба в інвестиційних ресурсах для реалізації реального інвестиційного проекту підприємства; передбачений обсяг приросту портфеля фінансових інвестицій.

Після визначення загального обсягу інвестиційних ресурсів інвестор має визначити, яка їх частка буде профінансована за рахунок власних коштів, а яка – за рахунок запозичених чи залучених.

Процес формування інвестиційних ресурсів має базуватися на таких засадах: формування обсягів та структури інвестиційних ресурсів з урахуванням усіх стадій інвестиційного процесу; розрахунок загальних обсягів реального та фінансового інвестування; залежність умов формування інвестиційних ресурсів від кінцевих результатів інвестиційної діяльності, що забезпечує фінансову рівновагу підприємства в процесі здійснення інвестиційної діяльності; мінімізація витрат з формування інвестиційних ресурсів із різних джерел, яка здійснюється в процесі управління вартістю капіталу, що залучається для інвестиційної діяльності з метою одержання максимальної суми чистого прибутку; забезпечення високої ефективності використання інвестиційних ресурсів у процесі інвестиційної діяльності (інвестиційні ресурси, які тимчасово не використовуються, можуть втрачати свою вартість із часом, тому формувати інвестиційні ресурси слід з урахуванням темпів інфляції та інших факторів, які впливатимуть на вартість протягом строку реалізації інвестиційної діяльності).

Експерти вважають, що ключовими факторами, що впливають на процес формування інвестиційних ресурсів, є, з одного боку – уряд, з іншого – ступінь розвиненості фінансової, фондової інфраструктур економіки країни, що свідчить про необхідність врахування всього комплексу як державних, так і ринкових інструментів формування інвестиційних ресурсів підприємств.

Дослідження структури інвестиційного ресурсу України свідчить, що, з одного боку, ключовим елементом у концепції формування джерел інвестиційних ресурсів є держава, яка визначає грошово-кредитну, бюджетну,

податкову політику, а з іншого – істотний вплив на динаміку інвестицій має ступінь розвитку фінансової, фондової інфраструктур економіки України.

В сукупності це свідчить про необхідність цілісного підходу до спрямування всього комплексу важелів (державних і ринкових) на формування інвестиційного ресурсу підприємства. Крім того, вплив певних інвестиційних механізмів на формування інвестиційних ресурсів підприємств дає підстави очікувати, що процес зростання інвестицій сприятиме задоволенню потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів та оптимізації їх структури з позиції забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності в трансформаційній економіці.

Список використаних джерел:

1. Інвестиційна діяльність: навчальний посібник / наук. ред. Т. В. Майорова. – К.: Алеута, 2011. – 431 с.

2. Козлова А. І. Проблеми формування інвестиційного ресурсу / А. І. Козлова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 5 (24). – С. 3-7.

3. Осецький В. Л., Макаренко М. І. Економічна сутність лізингу та його роль в активізації інвестиційної діяльності / В. Л. Осецький, М. І. Макаренко // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 1 (8). – С. 33-35.

4. Рязанова Н. Я. Інвестиційний механізм лізингу: зарубіжна практика та реалії України / Н. Я. Рязанова // Формування ринкових механізмів в Україні. – 2012. – № 9-10. – С. 55-62.

УДК 330.322(045)

О. М. Ткачук, д.е.н.

Б. О. Шумаков, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ВИКОРИСТАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано використання сучасного світового досвіду щодо формування інвестиційних ресурсів за допомогою банківських, податкових та

міжнародних інвестиційних кредитів, лізингового інвестування, акціонування, а також андеррайтингу, що є новим сучасним підходом в управлінні інвестиційними ресурсами вітчизняних підприємств. Додатково було визначено основні види внутрішніх джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні, що є найбільш доступними для українських підприємств.

Ключові слова: *інвестиції, самофінансування, амортизаційні відрахування, акціонування, інвестиційний кредит, лізинг, андеррайтинг, змішане фінансування.*

Потреба у збереженні позитивної динаміки розвитку сучасної економіки засвідчує актуальність пошуку потенційних джерел формування інвестиційних ресурсів. За умов відсутності їх чіткої структури, належних кількісних та якісних показників неможливо досягти потрібного рівня розвитку динамізму інвестиційних процесів.

Вагомий внесок у вивчення проблем, пов'язаних з джерелами формування інвестиційних ресурсів здійснили такі вітчизняні вчені: М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська, Т.В. Майорова, Н.В. Шевченко та інші. Трактують щодо джерел формування інвестиційних ресурсів свідчать не лише про різні підходи до розкриття їх змісту, але і про незавершеність дослідження даної проблеми. Крім того, аналіз наукової літератури довів, що в Україні не достатня увага приділяється поширеним у світі альтернативним способам фінансування інвестицій.

Метою статті є дослідження джерел формування інвестиційних ресурсів у вітчизняній економіці та пропозиції щодо шляхів активізації їх використання в економіці взагалі.

Інвестиція – господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти. Тому на особливу увагу звертає аналіз питання фінансового забезпечення інвестицій в сучасних економічних умовах господарювання.

Н. В. Шевченко розрізняє наступні методи або способи фінансування та формування інвестиційних ресурсів: самофінансування (власні кошти);

бюджетний (бюджетні інвестиції); кредитний (позичкові кошти); фондовий або акціонування (залучені кошти); комбінований [8, с. 123].

Далі більш детально розглянемо кожен метод фінансування інвестиційних проектів.

Самофінансування – здійснюється за рахунок власних коштів. Пономаренко В. С. стверджує, що "власні кошти – основне джерело самофінансування – можуть бути використані суб'єктами підприємництва тільки для окремих високорентабельних інвестиційних проектів, тоді як необхідний фінансовий потенціал мають лише запозичені та залучені ресурси" [6, с. 3]. Проте, М. Ю. Коденська вважає, що в загальній сумі інвестицій в основний капітал України найбільшу частку складають саме власні кошти підприємств та організацій – 61,6 % у 2012 р. [7, с. 40-41]. Серед власних джерел велику роль, безумовно, повинен відігравати прибуток, який забезпечує приріст валового капіталу та залишається у розпорядженні підприємств після сплати податків та інших обов'язкових платежів (формула 1.1).

$$П_ч = (B - Z) - H_{\text{бюдж}} - \Phi_{\text{від}} - Ш_с, (1.1)$$

де $П_ч$ – чистий прибуток підприємства;

B – виручка від реалізації продукції;

Z – виробничі витрати, в тому числі амортизаційні відрахування і відсотки за кредит;

$H_{\text{бюдж}}$ – усі податкові нарахування в республіканський та місцевий бюджети;

$\Phi_{\text{від}}$ – відрахування в різні фонди;

$Ш_с$ – штрафні санкції (сальдо).

Прибуток як основне джерело фінансування найчастіше використовується для невеликих інвестицій – банківські депозити, придбання цінних паперів, вкладення в інтелектуальний капітал підприємства.

Крім прибутку, найвагомим джерелом формування фінансового ресурсу

інвестиційної діяльності підприємств, на нашу думку, є амортизаційні відрахування.

І. М. Бойчик зазначає, що амортизаційні відрахування – це частина виторгу від реалізації продукції, що її відносять до собівартості (не оподатковується податком на прибуток) і яка використовується для реновації основних фондів. Чим вищою є величина амортизаційних відрахувань, тим меншою буде сума податку на прибуток, тим більше коштів залишається у розпорядженні підприємства для власного розвитку [2, с. 228].

Акціонування – наступний метод, який використовується для фінансування великих інвестиційних проектів із значними строками окупності витрат. При акціонуванні капітал залучається шляхом емісії простих та привілейованих акцій, що розміщуються серед юридичних і фізичних осіб, або через випуск варіантів.

Привабливість акціонерної форми фінансування інвестиційних проектів виявляється в тому, що основний обсяг необхідних ресурсів надходить на початку його реалізації, тобто дає можливість профінансувати нові підприємства, в яких не має ще прибутків, амортизації, заставного майна, щоб одержати кредит в банку [4, с. 271-272].

Важливе джерело інвестиційних ресурсів для будь-якої економіки – це кошти фінансово-кредитної системи. Боргове фінансування застосовується при фінансуванні інвестиційних проектів із високою нормою прибутковості (яка перевищує ставку позичкового відсотка) та незначними строками окупності витрат.

Кредит є універсальним інструментом розподілу національного доходу, фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, вирівнювання показників рентабельності підприємства на основі переливання капіталів, що сприяє прогресивним структурним зрушенням у народному господарстві.

Основою боргового фінансування виступає інвестиційний кредит, який представляє собою економічні відносини між кредитором та позичальником з приводу фінансування інвестиційних заходів на засадах повернення і, як правило, із виплатою відсотка.

До форм інвестиційного кредитування слід відносити наступні:

- 1) банківський інвестиційний кредит;
- 2) податковий інвестиційний кредит;
- 3) державний інвестиційний кредит;
- 4) товарний інвестиційний кредит (лізинг);
- 5) міжнародний інвестиційний кредит;
- 6) андеррайтинг (викуп корпоративних облігацій) [4, с. 274].

Банківський інвестиційний кредит – це основна форма інвестиційного кредиту, при якій грошові кошти на фінансування інвестиційних проектів надаються банківськими установами у тимчасове користування та з виплатою відсотку (процентів). Визначення поняття "інвестиційний податковий кредит" з'явилося в Законі України "Про оподаткування прибутку підприємств" в 1997 р. Згідно з цим законом інвестиційний податковий кредит – це відстрочка плати податку на прибуток, що надається суб'єкту підприємницької діяльності на визначений строк з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних програм з наступною компенсацією відстрочених сум у вигляді додаткових надходжень податку через загальне зростання прибутку, що буде отримано внаслідок реалізації інноваційних програм [1]. Це визначення передбачає спрямованість зазначеного кредиту на інноваційний розвиток. На нашу думку, це правильно, оскільки, саме така спрямованість забезпечить прискорене оновлення виробничого апарату вітчизняних підприємств на більш високому технологічному рівні.

Отже, для підприємств отримання податкового кредиту вигідне, оскільки:

- 1) такий кредит може надаватися на термін 5 років;
- 2) такий кредит буде найбільш дешевим джерелом коштів в країні;
- 3) погашення такого кредиту частково може відбуватись за рахунок приросту суми податку на прибуток підприємства.

Ще одним джерелом інвестицій є державний інвестиційний кредит – сукупність кредитних відносин, в яких кредитором виступає держава, а позичальником – підприємства, які відносяться до державної форми власності.

Останній надається на капітальні вкладення виробничого призначення шляхом надання бюджетних позик безпосередньо міністерствам та відомствам, іншим державним органам виконавчої влади для фінансування підприємствами, організаціями та об'єднаннями через банківські установи об'єктів.

Протягом останнього сторіччя набуло популярності лізингове інвестування, що, з одного боку, пов'язано з розвитком інноваційної діяльності та, впровадженням інновацій при виробництві різноманітного устаткування та обладнання для всіх сфер економіки, а з іншого – значною його вартістю, що унеможлиблює для багатьох суб'єктів господарювання придбання його на підставі договорів купівлі-продажу, поставки.

Компромісним варіантом, який дозволяє використовувати новітнє устаткування без тягаря сплати його повної вартості, а також технічного обслуговування, що потребує спеціальних знань та навичок, і став лізинг [3, с. 455].

Одним з джерел фінансування інвестиційних ресурсів є міжнародний інвестиційний кредит – економічні відносини між державами, іноземними банками і фірмами з приводу фінансування інвестиційної діяльності на засадах повернення у певні строки та, як правило, із виплатою процента.

Новою формою кредитування капітальних вкладень, що впроваджуються у фінансових установах, є надання коштів клієнтам для реалізації ними довгострокових широкомасштабних проектів, шляхом повного викупу випусків промислових облігацій, які емітуються цими клієнтами. В міжнародній практиці така операція називається андеррайтинг. Вона має широке розповсюдження в діяльності спеціалізованих інвестиційних банків за кордоном [4, с. 280].

Важливим джерелом ресурсів для інвестування є також кошти державного й місцевих бюджетів. Їх частка протягом останніх років сумарно становить близько 10%. Нині бюджетним інвестиціям приділяється недостатньо уваги. Зокрема, в Україні нерідко ігноруються такі способи інвестування реальної економіки за рахунок бюджетних коштів, як внески до статутних фондів та інвестиційні кредити [5].

Ще одним сьогодні прихованим джерелом інвестиційних ресурсів є заощадження підприємств та населення.

Вагомим джерелом забезпечення агропромислового комплексу інвестиційними ресурсами залишаються державні субсидії. В Україні рівень державного субсидування залишається низьким у зв'язку з обмеженими можливостями бюджетів усіх рівнів щодо фінансування цільових програм. Тенденція до підвищення субсидування є досить помітною за рахунок створення Аграрного фонду.

В останні роки помітно активізувався процес фінансування інвестицій за рахунок коштів фінансово-промислових формувань, створених на базі крупних промислових формувань, що функціонують в регіоні та спроможні сконцентрувати власні, державні, колективні і приватні кошти, а також іноземні інвестиції в об'єкти агропромислового виробництва [7, с. 44]. Змішане фінансування базується на комбінаціях різних методів фінансування інвестиційних проектів.

Отже, між усіма джерелами фінансування простежується взаємозалежність та взаємозумовленість можливостей щодо їх використання в умовах сучасних інтеграційних процесів. Лише в комплексі вони утворюють інтегровану систему фінансового забезпечення інвестиційної діяльності в Україні. Ефективність і дієвість останньої безпосередньо визначаються якістю конкретних джерел та можливістю раціонального їх використання, спрямованого на зростання інвестиційного потенціалу вітчизняної економіки.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємства" від 22.05.1997 р. № 283/97 – ВР – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Бойчик І. М. Економіка підприємства: навчальний посібник. – Вид. 2-ге, доповн. і переробл. / І. М. Бойчик – К.: Атіка, 2007. – 528 с.
3. Винник О. М. Інвестиційне право: – 2-е вид., перероб. та доп. / О. М. Винник – К.: Правова єдність, 2009. – 616 с.
4. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: навчальний посібник. / Т. В. Майорова – К.: ЦУЛ, 2009. – 376 с.

5. Малиняк Б. С. Бюджетні інвестиції як інструмент прискорення реформування реального сектору економіки України / Б. С. Малиняк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8. – С. 82-90.

6. Пономаренко В. С. Методологічні аспекти стратегічного управління інвестиційними процесами / В. С. Пономаренко // Фінанси України. – 2011. – № 10. – С. 3.

7. Саблук П. Т., Кісіль М. І., Коденська М. Ю. Інвестиційна привабливість агропромислового виробництва регіонів України / П. Т. Саблук, М. І. Кісіль, М. Ю. Коденська. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 478 с.

8. Шевченко Н. В. Джерела формування інвестиційних ресурсів агропромислового комплексу України / Н. В. Шевченко // Вісник Білоцерківського державного аграрного університету. Збірник наукових праць. – № 38. – Біла Церква, 2011. – С. 122-131.

УДК 658.012

О.М. Ткачук, д.е.н.

О.М. Шиманська, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

АНАЛІЗ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглядається проблема управління бізнес-процесами торговельного підприємства та технологія проведення їх аналізу. Визначено принципи процесноорієнтованого управління, визначено методи аналізу бізнес-процесів.

Ключові слова: *бізнес-процес, аналіз, процесне управління, принципи бізнес-процесів.*

Швидке зростання мережі, жорстка конкуренція, кризові явища в економіці – все це вимагає наявності серйозної нормативної бази у вигляді формалізованих бізнес-процесів, відповідних їм робочих інструкцій для працівників усіх рівнів і стійких процедур з відстеження і впровадження необхідних змін і вдосконалень. Для ефективного управління бізнес-процесами, і, як наслідок, діяльністю організацій в якості інструменту управління необхідно використовувати певні технології їх аналізу.

Управління бізнес-процесами сьогодні є об'єктом дослідження багатьох вчених. Серед них Л.М. Александровська, А. Берн, А. Большаков, К.С. Есселінг, В.Г. Єліфьоров, Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, І.І. Мазур, І.В. Мішуров, В. Михайлов, В.В. Репін, М. Ротер, Ю.Ф. Тельнов, М. Хаммер, Дж. Харрінгтона, В.К. Чаадаєв, Дж. Чампі, В.Д. Шапіро, А.В. Шеєр, Дж. Шук та інші. Незважаючи на численні дослідження, вітчизняні підприємства орієнтуються переважно на функціональний підхід в управлінні, що свідчить про необхідність подальших розробок у цій сфері та адаптації світового досвіду до українських умов.

Метою статті є визначення основних принципів та методів аналізу бізнес-процесів торговельного підприємства.

Аналіз бізнес-процесів являє собою погляд на створення продуктів чи послуг очима покупця. Покупці, як правило, взаємодіють з підприємством через його бізнес-процеси: укладають угоди, одержують продукти і послуги, платять за них і домовляються про післяпродажне обслуговування. Аналіз бізнес-процесів означає аналіз виробничих процесів підприємства і їх здатності виробляти продукт, що має вартість для споживача. Цей підхід відрізняється від традиційного погляду на робочий процес, де діяльність підприємства розглядається як низка певних завдань, що виконуються відповідно до внутрішніх чи державних стандартів, і кожне завдання відокремлено від покупця бар'єрами виробничих відділів і процедур. При цьому при перетині бар'єрів між відділами відбуваються затримки, непотрібні перевірки, переробки чи втрачається якість. Всі ці проблеми збільшують витрати і неефективність, що саме по собі не додає цінності продукту для покупців. Тому аналіз виробничого процесу з метою скорочення чи усунення такої неефективності - це класичний і недорогий спосіб покращення загальних показників роботи підприємства.

Аналіз бізнес-процесів – це вивчення існуючих бізнес-процесів підприємства як в нормальних умовах, так і в виняткових обставинах. Головна

мета аналізу – зрозуміти характерні ознаки бізнес-процесів і взаємозв'язку між ними. Аналіз бізнес-процесів допомагає по-новому подивитися на організаційну структуру і дозволяє покращити якість продукції, скоротити час виробничого циклу і запаси, а також позбутися непотрібних переробок і перевірок. Як правило, аналіз бізнес-процесів дозволяє скоротити витрати і тривалість циклу на 30-60% [1].

До завдань аналізу бізнес-процесів відносять наступні [1]:

- 1) навчання персоналу використовувати регламенти поточної роботи, розподіл відповідальності;
- 2) управління бізнес-процесами на постійній основі, оптимізація бізнес-процесів;
- 3) побудова і організація функціонування системи менеджменту якості;
- 4) ефективна автоматизація бізнес-процесів;
- 5) управління операційними ризиками.

У результаті аналізу наукових публікацій та досліджень в сфері процесного управління [2, с.25-29; 3, с.32-37] нами визначено основні принципи бізнес-процесів, що дозволяють ідентифікувати їх як такі:

- принцип наявності входу (входів) і виходу (виходів) бізнес-процесу;
- принцип наявності постачальника бізнес-процесу;
- принцип наявності клієнта бізнес-процесу;
- принцип наявності власника бізнес-процесу
- принцип наявності кордонів бізнес-процесу;
- принцип взаємодії та взаємозв'язку бізнес-процесів;
- принцип вимірюваності і керованості бізнес-процесу.

Аналіз процесів слід розуміти в широкому сенсі: до нього включають не лише роботу з графічними об'єктами, а й аналіз всієї доступної інформації про процеси, вимір їх показників, порівняльний аналіз тощо. Класифікація видів аналізу процесів наведена на рис. 1.

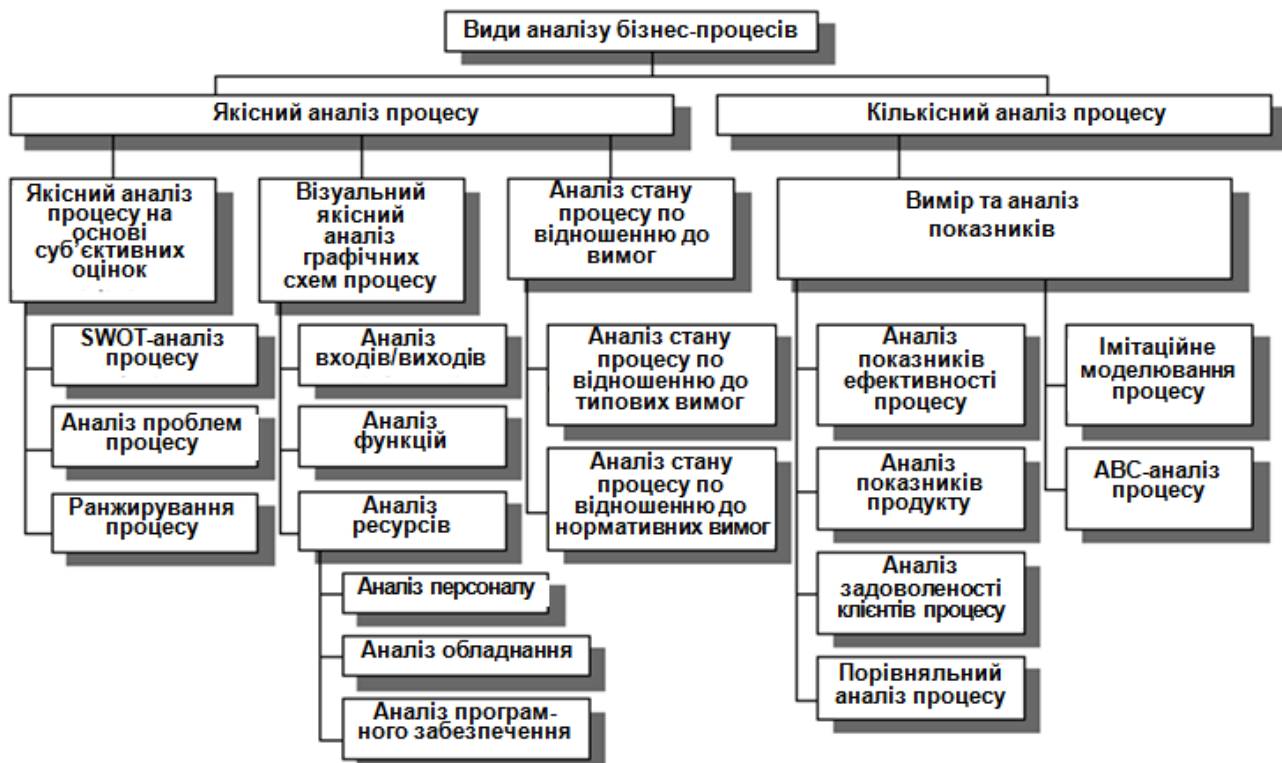


Рис. 1. Види аналізу бізнес-процесів

Якісний аналіз базується на суб'єктивних оцінках, дослідженні графічних схем процесів, співставленні фактичного стану (протікання) процесу з вимогами. Можна виділити декілька методик суб'єктивної оцінки процесів. Такі методики розроблені переважно засновниками та послідовниками реінжинірингового підходу до бізнес-процесів, наприклад у Хаммера і Чампі, Робсона і Уллаха. Крім того, для якісного аналізу процесів можуть бути використані загальновідомі методи аналізу: SWOT-аналіз, аналіз за допомогою Бостонської матриці та інші.

Методи графічного аналізу бізнес-процесів є менш опрацьовані. проведені нами дослідження дозволили запропонувати класифікацію графічних методів аналізу: аналіз входів (виходів), аналіз функцій, аналіз ресурсів.

Аналіз бізнес-процесів на відповідність вимогам повинен бути оснований на стандартах ІСО серії 9000. Крім того, аналіз процесу може бути спрямованим на відповідність законодавчим та нормативним актам.

Методи кількісного аналізу бізнес-процесів є більш детально опрацьованими в світовій практиці. Більша їх частина основана на зборі,

обробці та аналізі статистичної інформації про процеси. Фактично методи статистичного аналізу процесів розроблялись як інструменти, що використовуються під час впровадження систем менеджменту якості [4, с.61].

В теперішній час широкого розповсюдження набули такі методи кількісного аналізу як імітаційне моделювання процесів і АВС-аналіз процесів (операційний аналіз витрат). Проблемою їх використання на практиці є висока вартість та тривалий час виконання. На наш погляд, використання даних методів на підприємствах, що не мають чіткої регламентації процесів та засобів виміру показників, є недоцільним.

Торговельні підприємства мають свою специфіку, що визначає хід протікання процесів. З точки зору призначення бізнес-процесів їх поділяють на управлінські, основні та допоміжні. Управлінські процеси включають: управління основним і оборотним капіталом, управління персоналом, управління результатами, управління реалізацією соціальної місії, інші процеси. Основні бізнес-процеси націлені на результат та спрямовані на принесення доходів: закупівля товарів, регулювання товарних запасів, реалізація товарів. Допоміжні процеси включають фінансово-бухгалтерське забезпечення, комп'ютерно-інформаційне забезпечення, забезпечення безпеки, адміністративно-господарське забезпечення, інші процеси.

Кожний з розглянутих видів бізнес-процесів передбачає використання як загальних, так і специфічних методів аналізу. Суттєвої уваги потребують основні бізнес-процеси, оскільки вони забезпечують головний результат діяльності підприємства – прибуток.

Аналіз процесу закупівлі товарів спрямований на [5, с.211-213]:

- 1) аналіз умов закупівель та ринку постачальників;
- 2) контроль бюджету закупівель;
- 3) аналіз фінансової діяльності;
- 4) контроль і аналіз якості товарів, що закуповуються;
- 5) контроль та аналіз процедур доставки матеріальних ресурсів і готової продукції;
- 6) аналіз системи прогнозування потреб.

Серед показників результативності бізнес-процесу закупівлі товарів доцільно визначати наступні:

- процент виконання плану закупівель;
- коефіцієнт ритмічності поставок;
- рівень витрат на закупівлю товарів в товарообороті;
- питома вага витрат на закупівлю товарів у загальній сумі витрат;
- питома вага претензій/ звернень до постачальників щодо якості товарів,

що закуповуються, в загальній кількості продажів;

- питома вага простроченої кредиторської заборгованості;
- рентабельність закупівель;
- питома вага договорів на закупівлю, виконаних без порушення

договірних зобов'язань.

Сьогодні для оптимального управління запасами використовують методи аналізу товарного асортименту. Даний аналіз має певну послідовність проведення:

- 1) визначення цілей аналізу та діагностика ситуації;
- 2) маркетинговий аналіз асортименту;
- 3) фінансово-економічний аналіз показників;
- 4) порівняльний аналіз.

Актуальними методами аналізу товарного асортименту є аналіз структури виручки, прибутковості товарів, сезонності продажів та інших показників; порівняння фактичних показників з плановими; порівняння динаміки продажів за різними напрямками (точки продажів, товари, товарні групи, бренди, менеджери тощо); аналіз по адаптованій матриці BCG; ABC-аналіз, XYZ-аналіз.

Бізнес-процес продажу товарів можна оцінити за допомогою таких показників:

- товарооборот в цілому, на 1 торговельну точку та за товарними категоріями;
- товарооборот з 1 м² торговельної (загальної) площі;

- товарооборот на 1 торговельного працівника;
- маржинальний дохід в цілому та за товарними категоріями;
- сума середнього чеку;
- рентабельність продажів;
- питома вага нових покупців у загальній кількості;
- продуктивність праці;
- частка продукції власного виробництва у товарообороті;
- частка витрат на маркетинг в загальній сумі витрат;
- частка простроченої дебіторської заборгованості;
- коефіцієнт задоволення попиту.

Постійний моніторинг і аналіз бізнес-процесів дає можливість підприємствам знаходити резерви підвищення ефективності діяльності шляхом оптимізації бізнес-процесів. Можуть бути виявлені і усунені такі недоліки [6]:

- дублювання функцій управління;
- «вузькі» місця;
- надмірна вартість операцій;
- неузгодженість дій учасників;
- низька якість виконання операцій;
- наявність зайвих операцій тощо.

Отже, аналіз бізнес-процесів – це комплексне дослідження внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на функціонування підприємства. Аналіз бізнес-процесів спрямований на підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства та прийняття оптимальних управлінських рішень для забезпечення його стійкого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Мартинюк Н.Ю. Аналіз підходів до виділення бізнес-процесів на підприємстві / Н.Ю. Мартинюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: pubip.edu.ua
2. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 2005. – 288 с.

3. Абдикеев Н.М. Реинжиниринг бизнес-процесов. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 592 с.

4. Холин В. Реинжиниринг и логистика взаимосвязи бизнес-процесов в страховых компаниях / В. Холин // Конъюнктура товарных рынков. – 2008. – № 4. – С. 58–64.

5. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / [под общ. и научной ред. В.И. Сергеева]. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 976 с.

6. Колос І.В. Реінжиніринг бізнес-процесів торговельних підприємств: теоретичний аспект / І.В. Колос [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>.

УДК 336.71

В.В. Турчак, к.е.н.

О.В. Поронник, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В
УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ**

В статті розглядається проблема формування стратегії управління якістю банківських послуг та її місце в загальній стратегії банку. Визначено стратегічні цілі. Запропоновано здійснювати їх досягнення за допомогою збалансованої системи показників.

Ключові слова: *якість банківських послуг, стратегія, банківська послуга.*

У процесі постійної боротьби за клієнта між банківськими установами головною конкурентною перевагою є банківська послуга належної якості. Відповідно стратегічною метою для банківських установ є підвищення якості. Реалізація даної мети вимагає визначення головних стратегічних завдань управління якістю послуг, які б враховували потреби клієнтів та можливості банку.

Вивченням проблем та суперечностей якості банківських послуг займалися багато відомих вітчизняних та зарубіжних вчених таких як Дзюблюк О.,

Макконнелл К.Р., Гриценко О., Примостка Л., Абдикеев Н.М., Данько Т.П., Ильдеменов С.В., Кисельов А.Д., Акерлоф Дж., Шиллер Р. та інші. Водночас подальшого розгляду потребує проблематика стратегічного управління якістю банківських продуктів та послуг.

Метою статті є розробка пропозицій щодо формування стратегії управління якістю банківських послуг в умовах міжнародної конкуренції.

Щоб вижити в умовах міжнародної конкуренції, банки змушені постійно покращувати свої продукти, удосконалювати свої виробничі та управлінські процеси, шукати нові сфери діяльності. Вихідним елементом процесу управління є визначення глобальної мети (місії) розвитку банку на ринку банківських послуг і виділення загальної стратегії, що сприятиме її досягненню формулювання його загальної стратегії. Стратегічну ціль банку слід розглядати як забезпечення стійкого зростання на банківському ринку за рахунок досягнення конкурентних переваг та максимального задоволення потреб цільових груп клієнтів. Банки повинні здійснювати формування цілей нижчого рівня, що орієнтовані на досягнення їх головної стратегічної мети [1, с. 322]:

1) постійне підвищення кадрового потенціалу як основи конкурентоспроможності банку на глобальному рівні, орієнтованого на: формування клієнтоорієнтованого підходу у працівників (для підвищення лояльності клієнтів до банківської установи), визнання пріоритету навчання персоналу як основи вдосконалення діяльності банку (для впровадження нових банківських послуг та технологій обслуговування клієнтів, орієнтованих на зростання задоволеності клієнтів запропонованим рівнем сервісу), мотивацію всіх менеджерів банку до активних продаж послуг клієнтам;

2) впровадження активної маркетингової підтримки, спрямованої на постійне оновлення та розширення набору банківських послуг (інноваційна компонента продуктової політики банку), освоєння нових регіональних сегментів банківського ринку та активне формування і підтримку конкурентоспроможного бренду банківської установи.

З фінансової точки зору головною стратегічною метою комерційного банку є зростання його вартості. Прибутковість і стійкість банку в значній мірі

залежить від обраної ним стратегії на ринку банківських послуг. Управління комерційним банком на основі виробленої ним стратегії є невід'ємним атрибутом банківської діяльності та засобом отримання максимального прибутку, що передбачає досягнення поставлених стратегічних цілей при дотриманні банком фінансової рівноваги та досягненні конкурентних переваг на ринку [2]. Стратегія управління якістю банківських послуг є невід'ємною складовою та основою загальної стратегії банку.

Найпопулярнішою у світі концепцією управління реалізацією стратегії є збалансована система показників (Balanced Scorecard, BSC) за Д. Нортонем та Р. Капланом [3], що розглядає організацію з чотирьох аспектів: фінанси, клієнти, бізнес-процеси, персонал. З точки зору якості банківських послуг, дана концепція покликана дати відповіді на питання:

1. Як збільшити ресурси для забезпечення фінансового благополуччя (фінансовий аспект)?

2. Як збільшити число і зберегти клієнтів, що володіють високою і потенційно високою цінністю (аспект «клієнти»)?

3. Які процеси при наданні банківських послуг необхідно поліпшити з метою задоволення потреб клієнтів у послугах (аспект «внутрішні бізнес-процеси»)?

4. Яким чином слід забезпечити розвиток банку, щоб відповідати постійно зростаючим вимогам? Яким має бути навчання і зростання персоналу, система збору, аналізу та передачі інформації (аспект «навчання і зростання»)?

Для досягнення загальної стратегічної мети банку пропонуємо наступні показники, які в сукупності утворюють збалансовану систему:

цілі I рівня (фінансова перспектива) – максимізація прибутку;

цілі II рівня (клієнтська перспектива) – збільшення кількості і збереження клієнтів з високою та потенційно високою цінністю;

цілі III рівня (внутрішні бізнес-процеси) – конкурентоспроможні банківські продукти та послуги;

цілі IV рівня (персонал) – сфокусувати персонал на потребах клієнтів.

При цьому слід враховувати, що одночасно досягти покращення багатьох показників на кожному рівні дуже складно, тому в межах кожної стратегічної цілі в чотирьох аспектах діяльності банку пропонуємо вирішити по одній-дві задачі:

- в аспекті персоналу – підвищення мотивації;
- в аспекті внутрішніх бізнес-процесів – збільшення каналів поширення банківських послуг і продуктів (підвищення зручності користування послугами), підвищення конкурентоспроможності банківських послуг і нових якостей продуктів (асортимент послуги);
- в аспекті клієнтів – збільшення привабливості послуг банку для споживачів;
- в аспекті фінансів – зростання ресурсної бази (зокрема за рахунок збільшення депозитів фізичних осіб, для чого доцільно розробити програму збереження існуючих клієнтів банку і залучення нових).

Найважливішим завданням політики утримання та залучення нових клієнтів є підвищення конкурентоспроможності банківських послуг і банку в цілому. З жорсткістю умов конкуренції більш чутливим стає ставлення споживачів банківських послуг до пропонованого сервісу, якості обслуговування та кваліфікації персоналу. Відповідно, необхідно поліпшити процеси надання банківської послуги і забезпечити розвиток банку, що відповідає постійно зростаючим вимогам ринку [4, с.98].

Процес реалізації стратегії здійснює персонал банку, відповідно робота співробітників банку є основою реалізації будь-якої програми. Реалізація заходів з управління якістю банківських послуг повинна супроводжуватись коригуванням кадрової політики та переорієнтації її на безперервність інноваційної діяльності. Тому перша ціль, яку ми розглядаємо, стосується персоналу.

1. Стратегічна ціль в аспекті персоналу – сфокусувати персонал на потребах клієнтів, для чого необхідно:

- організувати внутрішній аудит і контроль роботи персоналу;

- підвищити мотивацію персоналу;
- забезпечити підвищення кваліфікації і зростання компетенції;
- удосконалювати та зміцнювати корпоративну культуру.

Грамотна кадрова політика дозволяє досягти кращого задоволення потреб клієнтів. Тому банк повинен розглядати розвиток кадрового потенціалу як основи свого довготривалого та динамічного розвитку. Людський капітал становить основу успіху будь-якого банку, саме тому банк повинен піклуватися про підвищення кваліфікації персоналу, його професійне зростання і розвиток.

Кадрова політика банку повинна включати: створення умов для ефективної роботи; навчання персоналу; систему мотивації; вдосконалення та зміцнення корпоративної культури; формування колективу з високопрофесійних фахівців.

Обраний напрямок досягнення мети в аспекті персоналу передбачає необхідність побудови взаємозалежності між системою мотивації та ініціативами в розробці інноваційних ідей, якістю обслуговування. До показників, що дозволяють оцінити виконання банківськими працівниками зазначеного, можна віднести інноваційність (пропозиція нових ідей, рекомендацій щодо поліпшення діяльності банку), досконалість (відвідування тренінгів, курсів, готовність вивчення нових методів і прийомів обслуговування та ведення роботи, успішність при проходженні обов'язкового навчання), робота в команді (готовність допомагати своїм колегам, наставництво тощо), клієнтоорієнтованість (якість обслуговування). Дані напрями повинні оцінюватись за шкалою оцінок згідно з описами відповідності. Отримані результати оцінки за підсумками певного часу мають впливають на рівень премії банківського працівника. Таким чином, підвищується рівень мотиваційного потенціалу та здійснюється оцінка результатів діяльності працівників.

Перше загальне враження про банк у клієнта формується за рівнем клієнтського сервісу. Надання банківських послуг передбачає роз'яснення клієнтам умов надання банківських продуктів, пояснення одержуваної вигоди. Саме персонал впливає на формування ставлення клієнта до банку, тому на

якість сервісу негативно впливають недоліки зацікавленості в хорошому обслуговуванні і недружнього відношення продавців банківських послуг. Недбалість працівників банку призводить до негативного ставлення клієнта до банку в цілому. Система мотивації покликана вирішити дану проблему.

Усвідомлення необхідності та підтримка персоналу допоможе покращити внутрішні бізнес-процеси надання банківських послуг.

2. Стратегічна ціль в аспекті бізнес-процесів – конкурентоспроможність банківських послуг. Для досягнення цієї мети необхідно:

- розробити ефективні маркетингові програми;
- розвивати клієнтську мережу і збільшити канали поширення банківських послуг;
- оптимізувати витрати;
- розвивати лідерство банківських продуктів і нових якостей;
- підвищити ефективність обслуговування;
- розробити і розвинути лінійку банківських продуктів.

Підвищення якості послуг не можливе без ретельного моніторингу, визначення і задоволення нових потреб клієнтів ринку в будь-яких банківських послугах. Виникає потреба у дослідженні кон'юнктури ринку банківських послуг, включаючи оцінку роботи персоналу банку та рівня виконання стандартів обслуговування клієнтів. На виході процесу моніторингу якості обслуговування отримуємо такі результати:

- розробка/виправлення системи якісного обслуговування клієнтів;
- рішення про необхідність проведення тренінгу та/або його розробка;
- розроблена за результатами моніторингу програма мотивації;
- суттєве збільшення рівня продажів у результаті розробки та виправлення системи якості обслуговування;
- отримання регулярних достовірних, об'єктивних і актуальних відомостей щодо якості сервісу.

3. Стратегічна ціль в аспекті клієнтів – збільшення і збереження клієнтів, що володіють високою і потенційно високою цінністю. Досягнення цілей

даного рівня взаємопов'язане з виконанням цілей другого і першого рівня і являє собою наслідок раніше вирішених завдань.

Задоволення клієнтів виражається у вигляді посилення лояльності клієнтів до банку і його продуктів. Проблема підвищення лояльності обумовлена появою нових каналів розповсюдження і просування послуг, посиленням перехресних продажів, можливістю споживачів вибирати продукти різних комерційних банків. Фактором формування лояльності клієнта до банку повинен слугувати позитивний досвід, набутий у процесі користування послугою. Позитивне ставлення клієнтів є основою стабільних доходів банку.

4. Стратегічна мета в аспекті фінансів – збільшення вартості банку. Стратегічна мета в аспекті фінансів виконується за умови досягнення цілей першого, другого і третього рівнів карти напрямків поліпшень в аспектах збалансованої системи показників банку.

В результаті розгляду варіантів поліпшень основних бізнес-процесів вибирають ті, які можуть бути реалізовані з урахуванням готовності персоналу до змін, фінансових, кадрових, технічних можливостей самого банку. Наприклад, це мобільний банк, розробка програми персональних менеджерів, вдосконалення системи мотивації або інші.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що важливим завданням управління якістю банківських послуг є впровадження новітніх інструментів дослідження та автоматизації банківських операцій і технологій, вдосконалення наявних, створення та просування нових банківських послуг, поліпшення якості обслуговування клієнтів. Реалізація зазначених завдань сприятиме задоволенню потреб клієнтів, забезпеченню фінансової стійкості та конкурентоспроможності вітчизняних банків.

Список використаних джерел:

1. Базадзе К.М. Якість послуг і банківського обслуговування в системі управління конкурентоспроможністю банків конкурентоспроможністю банків / К.М. Базадзе // Бізнес-інформ. – 2013. - №5. – С.318-324

2. Власко О.О. Стратегія комерційних банків на ринку банківських послуг / О.О. Власко, Ж.В. Гарбар [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=23220>

3. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон ; пер. с англ. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 320 с.

4. Абаева Н. П. Конкурентоспособность банковских услуг: монография / Н. П. Абаева, Л.Т. Хасанова; под ред. Н. П. Абаевой. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 118 с.

УДК 658.012

В.В. Турчак, к.е.н.

Т.В. Скоропада, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В
КРИЗОВИХ УМОВАХ**

В статті розглядається проблема досягнення фінансової стабільності підприємства. Визначено сутність даного поняття. Запропоновано використання фінансового планування для забезпечення фінансової стабільності підприємства.

Ключові слова: *фінансова стабільність, рівновага, стійкість, фінансове планування.*

Сьогодні ключовою умовою сталого економічного розвитку України є забезпечення фінансової стабільності. В умовах високих ризиків кризового періоду зусилля уряду та суб'єктів господарювання зосереджуються на вирішенні поточних проблем. Нові перспективи, які з'являються у період кризових переломів, залишаються неоціненими, що зумовлено є нестачею внутрішніх фінансових ресурсів та труднощами залучення зовнішнього фінансування. Стабілізація ключових параметрів фінансової системи дає можливість здійснити перехід до реалізації стратегічних цілей вітчизняних підприємств, що безпосередньо впливає на фінансову стабільність країни в цілому.

Потреба забезпечення фінансової стабільності підприємств знайшла відображення в науковій літературі. Цій проблемі присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних авторів, таких як В.Н Глазунов, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька, А.М. Поддєрьогін, В.О. Павловська, А.О. Єпіфанов, В.В. Коваленко, Л.С Мартюшева, К.В. Орєхова, В.І. Міщенко, Н.М. Ушакова та інших. Проте недостатньо розглянутими залишаються складові фінансової стабільності, резерви її забезпечення на підприємствах.

Метою статті є визначення сутності та основних резервів досягнення фінансової стабільності підприємства в кризових умовах.

В економічній літературі стабільність розглядається як здатність зберігати певні характеристики та властивості цілком або майже незмінними. Відносно активів (пасивів) підприємства стабільність визначає такий їх стан, що забезпечує постійну платоспроможність [1, с.122]. Вчені [2, с.84] визначають, що стабільність пов'язана з такими поняттями як сталість, стійкість та постійність. Це проявляється в частоті прояву певного явища, рівновазі, безпомилковості., що в цілому забезпечує ефективність функціонування підприємства.

В узагальненому вигляді фінансова стабільність підприємства являє собою комплексну категорію, що характеризує стан, структуру та напрями використання фінансових ресурсів підприємства, здатність його виконувати свої зобов'язання, а також ступінь захищеності капіталу від фінансових ризиків та можливість забезпечувати розширення діяльності без збільшення залежності від зовнішніх джерел фінансування [3, с.29].

Слід вказати на відмінність думок вчених щодо поняття фінансової стабільності [4]:

- українські вчені під фінансовою стабільністю розуміють такий стан активів та пасивів підприємства, яке гарантує йому постійну платоспроможність, характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства, прибутковості фінансової рівноваги протягом тривалого періоду, незважаючи на вплив внутрішніх і зовнішніх факторів;

- російські вчені розглядають фінансову стабільність як стан фінансових ресурсів підприємства, їх розподіл і використання, який забезпечує розвиток

підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності, кредитоспроможності, фінансової незалежності, інвестиційної привабливості в умовах припустимого рівня ризику;

- зарубіжні автори фінансову стабільність пов'язують з певними правилами, спрямованими на підтримку рівноваги фінансових структур і уникнення ризиків для інвесторів та кредиторів, і пропонують оцінювати її за допомогою показників, що характеризують різні види співвідношення між власними та позиковими джерелами коштів.

Підсумовуючи думки вчених, слід вказати на виділення ними різних рис, які у своїй сукупності характеризують сутність поняття «фінансова стабільність». До складових фінансової стабільності відносяться фінансова рівновага, ресурсна стійкість, потенційна стійкість, фінансова стійкість [3, с.28]. Її досягнення в різних умовах має певні особливості.

В період кризових явищ підприємство може досягати фінансової стабільності, дотримуючись такої послідовності дій [4]:

- 1) ліквідація поточної неплатоспроможності підприємства;
- 2) відновлення фінансової стійкості (фінансової рівноваги у короткостроковому періоді);
- 3) забезпечення фінансової рівноваги у довгостроковому періоді.

Слід зазначити, що загрози та ризики фінансової стабільності на макрорівні проектуються і на мікрорівень. Сьогодні існує низка ризиків дестабілізації. Зокрема інфляційні процеси, знецінення національної валюти, нарощування зовнішньої заборгованості країни; ресурсні обмеження, стрибки цін, подорожчання паливно-енергетичних ресурсів, зростання тарифів, незахищеність прав власності є суттєвими загрозами.

Забезпечення фінансової стабільності в кризовий період потребує принципово нового підходу до управління фінансовою системою з метою підтримки її збалансованості (збільшення спроможності до акумуляції та ефективного розміщення фінансових ресурсів), підвищення стійкості (зменшення залежності від зовнішніх впливів).

Збалансованість фінансової системи підприємства передбачає приведення у відповідність потреб підприємства у фінансових ресурсах і можливостей їх

забезпечити. За таких умов фінансова стійкість повинна забезпечуватись зменшенням зовнішньої залежності підприємства шляхом скорочення фінансування за рахунок запозичень; використання раніше створених резервних фондів, вдосконалення системи управління ризиками тощо. Вагоме значення в даних процесах займає фінансове планування як фактор досягнення фінансової стабільності.

Фінансове планування на підприємстві являє собою сукупність взаємопов'язаних процесів, що визначають майбутні потреби у фінансових ресурсах, необхідних для реалізації обраної ринкової стратегії, а також обґрунтування оптимальних напрямків їх залучення. Ефективна реалізація таких процесів базується на показниках виробничо-комерційної діяльності підприємства (обсяг виробництва, прибуток, асортимент товару і послуг, собівартість продукції) [5, с.73]. Розробка фінансових планів на підприємстві повинна здійснюватись на основі ефективної фінансової стратегії (рис. 1). Слід відзначити, що центральне місце у фінансовому плануванні відведено моніторингу, що використовується за умови позитивної динаміки показників. В разі виявлення негативних змін доцільним є використання контролінгу з метою визначення кількісного і якісного характеру відхилень, причин і тенденцій цих відхилень. У випадку неможливості мінімізації негативних тенденцій рекомендується повернутись до першого етапу наведеного алгоритму.

Таким чином, фінансове планування є одним із засобів для забезпечення фінансової стабільності підприємства. Воно дозволяє забезпечити ресурсами виконання прогнозованих обсягів операційної та інвестиційної діяльності на засадах фінансової стійкості, створювати передумови для отримання чистого прибутку в розмірі, достатньому для самоокупності та самофінансування.

Ефективність використання ресурсів і підвищення рівня економічної стійкості підприємства в сучасних економічних умовах значною мірою залежить від наявності, використання й вдосконалення економічного потенціалу підприємства. Однією з особливостей нестійкого функціонування сучасних підприємств є кількісна, якісна та структурна недосконалість економічного потенціалу господарюючих суб'єктів, що зумовлена значними втратами ресурсів у здійсненні реформ і складним фінансовим становищем

підприємств. Використання й вдосконалення економічного потенціалу повинно надавати можливість ефективного застосування своїх ресурсів, а значить сприяти поглинанню зовнішніх й внутрішніх дестабілізуючих факторів, що є свідченням фінансової стабільності [6].

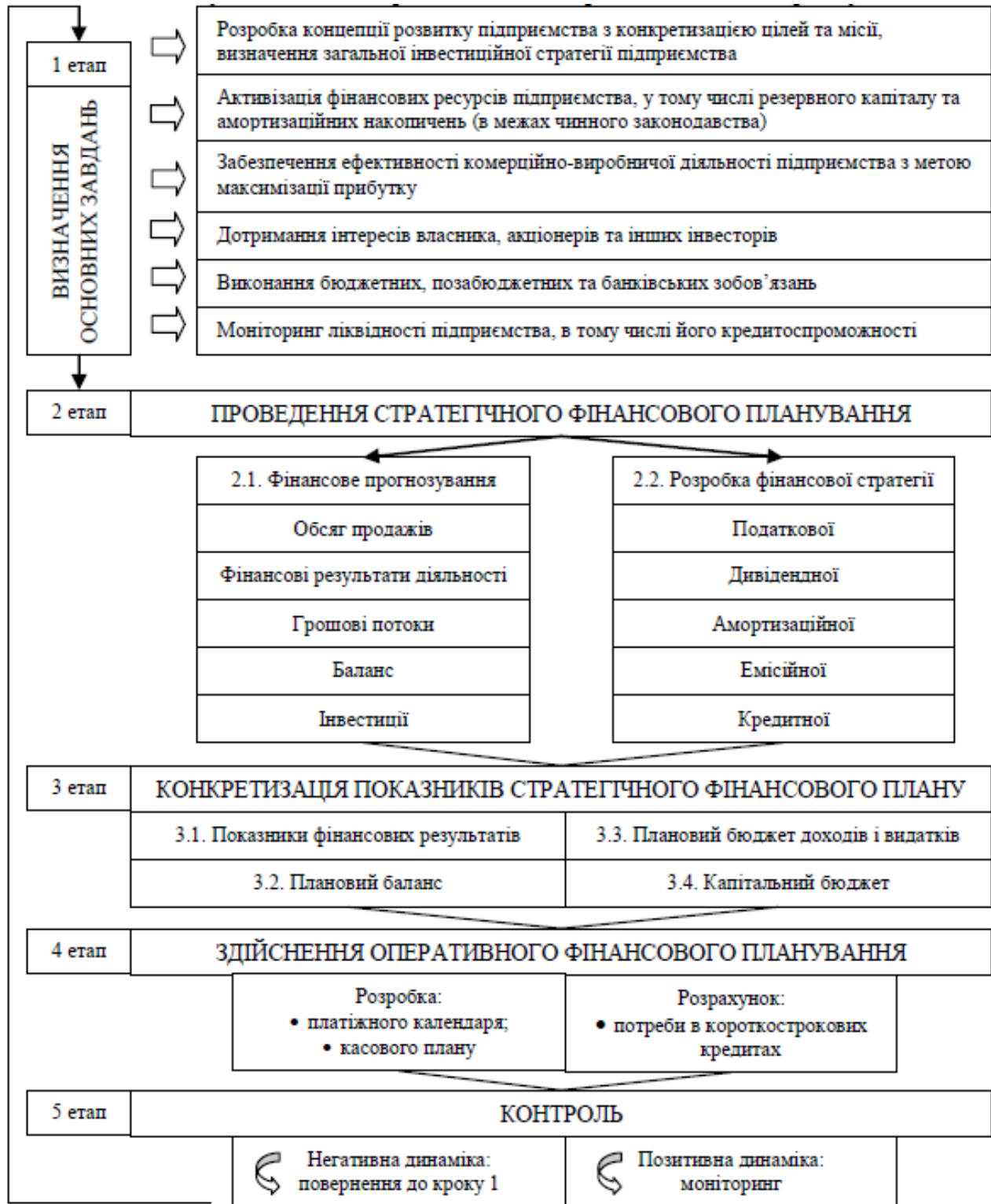


Рис. 1. Алгоритм процесу фінансового планування, що дозволяє забезпечити фінансову стабільність підприємства

Вищезазначене дозволяє виділити заходи досягнення фінансової стабільності підприємства:

- пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, що дозволить забезпечити мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу;

- впровадження оперативного механізму фінансової стабілізації, спрямованої на зменшення фінансових зобов'язань та збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання, з метою оптимізації ліквідності;

- оптимізації збутової політики за рахунок забезпечення високої якості продукції та встановлення ціни, нижчої за середньогалузеву; розширення ринків збуту;

- реалізація зайвих виробничих і невиробничих фондів, здача їх в оренду, що дозволяє збільшити грошові кошти на рахунку підприємства, як наслідок, підвищити його ліквідність і дозволить залучати довго- і короткострокові позики в банку для фінансування поточної діяльності;

- розробка та виробництво нових видів продукції, що дасть змогу стабілізувати і покращити фінансовий стан підприємства.

Отже, досягнення фінансової стабільності підприємства можливе лише за умови використання елементів сучасного менеджменту, своєчасної реакції на зміни зовнішнього середовища та стратегічного бачення майбутнього стану підприємства.

Список використаних джерел:

1. Ткаченко Н.В. Фінансова стійкість страхових компаній: теоретичні підходи / Н.В.Ткаченко // Фінанси України.– 2009. – №6. – С. 104-122.

2. Ареф'єва О.В.Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О.В.Ареф'єва, Д.М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - № 8(86.) – С. 83-90.

3. Глазунов В.Н. Аналіз фінансового стану підприємства // Фінанси. – 2007. - №2. – С.2 6-29.

4. Лопатюк Р.І. Теоретичні аспекти інвестиційного забезпечення підприємств аграрної сфери / Р.І. Лопатюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream/6789/210/1/Teoretychni%20aspekty%20investytsiinoho%20zabezpechennia%20pidpriemstv%20aharnoi%20sfery.pdf>

5. Телишевська Л.І. Фінансове планування як передумова фінансової стабільності підприємства / Л.І. Телишевська, Н.П. Андрущенко, С.С. Сергеев // Механізм регулювання економіки. – 2013. - №2. – С. 71-79

6. Корнева Н.О. Шляхи покращення фінансового стану підприємств / Н.О. Корнева, І.О. Шаповалова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mdu.edu.ua/spaw2/uploads/files/16_13.pdf

УДК 330.1:338.4

В. В. Хачатрян, к.е.н.

І. В. Басюк, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ, ВИДІВ ТА ДЖЕРЕЛ УТВОРЕННЯ РИЗИКІВ
ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Підприємства, окремі види діяльності яких створюють велику ймовірність виникнення ризиків, повинні детально досліджувати та аналізувати ці ризики, шукати рішення, спрямовані на зниження їх можливих негативних наслідків. Необхідно досліджувати функціонування всієї системи в цілому, що забезпечуватиме комплексний підхід до вирішення проблеми управління ризиками, а в результаті дозволить отримати кращу обґрунтованість рекомендацій. Тому в статті визначено сутність ризику; проаналізовано види ризиків, притаманні діяльності торговельного підприємства; побудовано структуру ризиків підприємства.

Ключові слова: *ризик, спекулятивний ризик, корпоративний ризик, невизначеність, неплатоспроможність, небезпека.*

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки ризик є ключовим елементом підприємництва. У Господарському кодексі України визначено, що підприємництво — це самостійна ініціатива, систематична на власний ризик діяльність, спрямована на виробництво продукції, виконання робіт, надання

послуг і здійснення торгівлі з метою одержання прибутку. Проте, не слід забувати, що процес прийняття відповідальності одночасно є й процесом прийняття на себе ризику. Отже, в ринкових умовах кожний підприємець повинен бути готовий до ризику і здатний йому запобігати у будь-який час.

За несприятливої політичної й економічної ситуації рівень ризику значно зростає. На сучасному етапі розвитку підприємств України проблема посилення ризиків дуже актуальна, що підтверджується даними про зростання збитковості підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику управління ризиками розглядали відомі науковці А. Файоль, Г. Емерсон, Ф. Тейлор. Багатоаспектність та невизначеність в управлінні ризиками, методів та побудові моделей має своє відображення в працях В. Вітлінського, П. Верченка, Л. Сергєєвої, О. Марковського, В. Кравченка, Л. Останкової, Н. Шевченко.

Характеристика сучасних наукових поглядів на зазначену проблему свідчить про те, що має місце неоднозначність у трактуванні властивостей і елементів ризику у розумінні його змісту, співвідношенні об'єктивних і суб'єктивних сторін.

Метою дослідження є визначення видів ризиків, джерел їх утворення та оцінка поглядів на проблему сутності ризику.

Виклад основного матеріалу. Характеристика сучасних наукових поглядів на зазначену проблему свідчить про те, що має місце неоднозначність у трактуванні властивостей і елементів ризику у розумінні його змісту, співвідношенні об'єктивних і суб'єктивних сторін.

Розмаїтість поглядів на проблему трактування сутності ризику пояснюється, зокрема, багатоаспектністю цього явища, практично повним його ігноруванням в існуючому господарському законодавстві, недостатнім використанням у реальній економічній практиці й управлінській діяльності. Крім того, варто наголосити на тому, що ризик — це складне явище, що має безліч протилежних реальних основ.

Охарактеризуємо найбільш відомі сучасні підходи до трактування категорії «ризик». Етимологічно термін «ризик» походить від грецьких слів «ridsikón, ridsa» — стрімчак, скеля. В італійській мові «risiko» означає «небезпека, погроза»; «risicare» — лавірувати між скель. У французькій мові «risque» — погроза, ризикувати (буквально — об'їжджати стрімчак, скелю).

Вільна енциклопедія відображає зміст ризику в класичному розумінні наступним чином:

— Ризик - це невизначена подія або умова, яка в разі виникнення має позитивне або негативне вплив на репутацію компанії, призводить до прибутку або втрат у грошовому вираженні.

— Ризик - характеристика ситуації, що має невизначеність результату, при обов'язковій наявності несприятливих наслідків.

— Ризик - це ймовірність можливої небажаної втрати чого-небудь при поганому збігу обставин.

— Ризик у вузькому сенсі - кількісна оцінка небезпек, визначається як частота однієї події при настанні іншої.

У [2] «ризик» визначається як «можливість небезпеки» чи як «дія на удачу в надії на щасливий результат». У [3] «ризик» характеризується як «небезпека, можливість збитку чи втрат». Як переконує аналіз, у літературі значно поширене судження про ризик як про можливість небезпеки чи невдачі. Аналогічно він сприймається і розглядається в економічній літературі. В одних літературних джерелах ризик характеризують як ймовірність виникнення збитків чи недоодержання доходів порівняно з прогнозованим варіантом. В інших - під ризиком прийнято розуміти ймовірність (загрозу) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоодержання доходів чи появу додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності. Однак найбільш точно та повне визначення ризику наведено в книзі «Ризик і його роль у суспільному житті»: «Ризик — це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, у процесі якого мається можливість кількісно і якісно оцінити ймовірність досягнення передбаченого результату, невдачі і відхилення від мети».

Отже, економічну категорію «ризик» доцільно характеризувати як небезпеку втрати ресурсів чи недоотримання доходів порівняно з варіантом, розрахованим на раціональне використання ресурсів. Всі наведені визначення свідчать про те, що характерною рисою ризику є небезпека, можливість невдачі. Проте всі наведені визначення не розкривають в повній мірі зміст категорії «ризик». Для найбільш повної оцінки терміну «ризик» доцільно розглянути таке поняття як «ризикова ситуація». Ризикова ситуація в літературі сприймається як поєднання, сукупність різних обставин і умов, що створюють певну ситуацію для того чи іншого виду діяльності.

Зміст ризику як економічної категорії розкривається через основні його функції, що виконуються в процесі підприємницької діяльності: інноваційну; захисну; регулятивну; аналітичну.

Інноваційна функція ризику стимулює пошук нетрадиційного підходу до вирішення проблем, що стоять перед підприємцем. Ризикові рішення приводять до підвищення ефективності виробництва, від якого виграють і підприємці, і споживачі, і суспільство в цілому [1].

Регулятивна функція характеризується суперечливістю і виступає в двох формах: конструктивній і деструктивній. У першому випадку властивість ризикувати являється одним зі шляхів успішної діяльності. Інша справа - ризик може стати проявом суб'єктивізму, авантюризму, якщо рішення приймається в умовах неповної інформації, без належного урахування закономірностей розвитку явища. Так, ризик виступає як дестабілізуючий фактор.

Сутність захисної функції полягає в наступному. Якщо для підприємця ризик — природний стан, то адекватним та спокійним має бути відношення і до невдач. Ініціативні та заповзятливі підприємці потребують спеціального захисту, певних правових та економічних гарантій, що передбачають покарання і стимулюють виправданій ризик. Оціночна функція ризику характеризується тим, що наявність його передбачає необхідність вибору одного з можливих варіантів рішення, у зв'язку з чим підприємець у процесі формування управлінських рішень аналізує всі можливі альтернативи,

обираючи найбільш прибуткові і найменш ризиковані. Існують різні погляди на проблему виникнення економічного ризику. Розглядають три сторони ризику: суб'єктивна, об'єктивна і суб'єктивно-об'єктивна. Суб'єктивна передбачає, що підприємці по-різному усвідомлюють одну й ту саму величину економічного ризику в силу розходження моральних, психологічних, ідеологічних принципів орієнтації, установок. Крім того, економічний ризик повсякчас пов'язаний з вибором певних варіантів дій з передбаченням вірогідності їх результату. Об'єктивність поглядів виявляється через розуміння того, що ризик відображає реально існуючі процеси, явища, сторони діяльності, причому економічний ризик існує незалежно від того, усвідомлює підприємець його наявність чи ні, враховує чи ігнорує його. Суб'єктивно-об'єктивна сторона характеризується тим, що економічний ризик характеризується і суб'єктивними процесами, і процесами, що не залежать від волі чи свідомості підприємця.

Виходячи з викладеного, можемо сформулювати основні джерела економічного ризику:

- спонтанність природних процесів і явищ, стихійні лиха;
- вірогідний характер науково-технічного прогресу;
- неможливість однозначного пізнання об'єкта, процесу, явища;
- випадковість подій;
- неповнота і невірогідність інформації про об'єкт, явище;
- наявність різних тенденцій, зіткнення суперечливих інтересів (наприклад, конкуренція);
- обмеженість і недостатність ресурсів;
- відносна обмеженість свідомості діяльності підприємця, розбіжності в соціально-психологічних установках, оцінках, стереотипах поведінки;
- незбалансованість основних компонентів господарського механізму.

В економічній літературі зустрічаються такі групи причин суб'єктивно об'єктивного характеру його виникнення [4]:

- причини об'єктивного характеру. Характеризуються через зміни у зовнішньому середовищі підприємства та відсутність повної інформації.

Постійний розвиток світової економіки формує зміни, які є принципово індентермінованими, тобто їх важко передбачити, зробити точний прогноз як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищах організації.

Зміни в діяльності підприємства варто розподілити наступним чином:

а) зміни відносин з контрагентами (зміна контрагентів; зміни уподобань, смаків, переконань і орієнтацій партнерів тощо). Ці зміни можуть бути викликані як самим підприємством, так і контрагентами підприємства, що спричинить зміни досягнутих раніше домовленостей або відмову від них;

б) зміни, які відбулись непередбачувано, раптово у зовнішньому середовищі і спричинятимуть вплив на діяльність підприємства (зміни соціально-економічної політики, інфляція, зміни адміністративно-законодавчі, природні процеси та явища, стихійні лиха тощо). Варто зазначити, що підприємствам важко вплинути на цю групу змін чи уникнути їх, тому для ефективного функціонування необхідно оптимально враховувати їх у виробничо-господарській діяльності;

в) економічно оптимальна інформація. Нерідко, враховуючи витрати часу та вартість послуг інформаційних посередників, більш економічно обґрунтованим та вигідним є робота з неповною інформацією, ніж збір дорогої повної інформації;

г) зміни внаслідок науково-технічного прогресу. Його розвиток в сучасних умовах може бути з максимальною вірогідністю передбачений. Однак встановити конкретні наслідки тих або інших наукових відкриттів, технічних винаходів у недалекому майбутньому практично неможливо.

д) прихованість та спотвореність інформації. Варто не забувати про те, що спотворення і приховування інформації економічними агентами з соціальних, економічних, політичних чи з інших причин має місце.

Визначимо необхідні передумови виникнення економічного ризику. Передусім, ризик виникає лише тоді, коли має місце певна невизначеність, відсутність вичерпної інформації щодо умов прийняття рішень. Якщо все відомо — ризик відсутній. Тільки за умови багатоваріантності майбутнього, наявності елементів непередбаченості можна свідчити про присутність ризику.

Так, при абсолютній впевненості у недоторканості внеску його власнику не спаде на думку застрахувати внесок. Отже, невизначеність є однією з причин виникнення ризику.

Невизначеність - це об'єктивна неможливість здобуття абсолютного знання про об'єктивні та суб'єктивні фактори функціонування системи, неоднозначність її параметрів. Наявність економічного ризику є певною ознакою зрілості економіки, її розвинутості.

Ризик ідентифікується і на макроекономічному рівні. Якщо економіка країни має низький рівень виробництва, то траєкторія її розвитку практично детермінована стратегією виживання, суворою необхідністю забезпечення мінімальних потреб населення. За умови відсутності альтернативних рішень, відсутній ризик. Таким чином, можна зробити висновок, що ризик може існувати тільки за умови активного управління та регулювання економікою.

Окремим дискусійним питанням в економічній літературі є питання складності класифікації ризиків, яке полягає в їхньому розмаїтті. Серед усього розмаїття класифікацій, доцільно звернути увагу на те, що існують певні види ризиків, дії яких притаманні усім без винятку підприємствам, однак поряд із загальними є специфічні види ризику, пов'язані з господарською діяльністю. Не можна не говорити й про те, що ризик, пов'язаний з особистістю підприємця, і з недостатністю інформації про стан зовнішнього середовища в першу чергу.

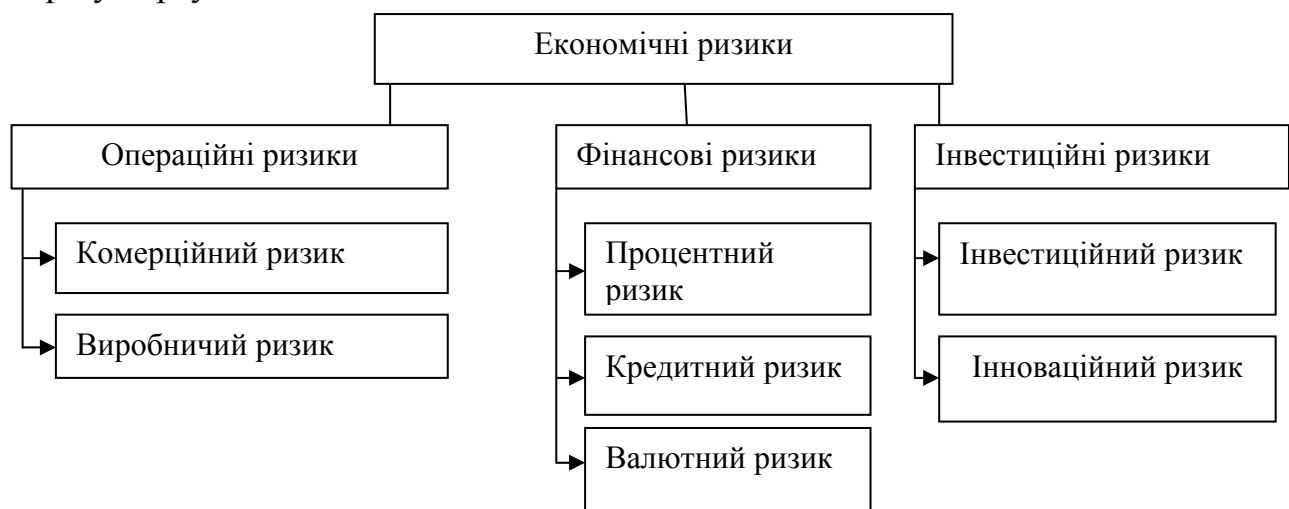


Рис. 1. Види економічних ризиків

В літературі виділяють дві основні групи ризиків: статичні (прості) і динамічні (спекулятивні). Статичні - завжди передбачають понесення певних втрат.

Залежно від причини втрат статичні ризики поділяють на такі групи:

- ймовірні втрати внаслідок негативного впливу на акти ви фірми стихійних лих;
- ймовірні втрати внаслідок прийняття несприятливого для підприємницької фірми законодавства;
- ймовірні втрати внаслідок злочинних дій;
- ймовірні втрати внаслідок погрози власності третіх осіб, що приводить до змушеного припинення діяльності основного постачальника чи споживача;
- втрати внаслідок смерті чи недієздатності ключових працівників фірми або основного власника підприємницької фірми.

Динамічний ризик передбачає різний розвиток подій: можу забезпечити як втрати, так і прибуток. В системі спекулятивних ризиків виділяють різні види політичних ризиків, економічних ризиків, галузевих ризиків.

Важко погодитись із традиційними підходами, описаними вище. На сучасному етапі більш економічно обґрунтованим буде позиція щодо виділення як основного об'єкту управління не індивідуальних (окремих) ризиків, а ризику корпоративного. Дану позицію можна обґрунтувати наступним чином.

По-перше, класично ризик сприймається як ризик інвестора, який інвестує свій капітал у конкретне підприємство. Його капітал може бути використаний в різних операціях підприємства, а крім того ним можуть скористатись і при придбанні активів або формуванні асортименту підприємства. Однак, для інвестора неважливо як саме використовується його капітал, важливим є лише рівень прибутку, який він прагне отримати незалежно від напрямів використання коштів. Відтак, зазначеним умовам відповідає не індивідуальний ризик, а саме корпоративний ризик.

По-друге, управління саме корпоративним ризиком, надасть можливість системно керувати ним в межах підприємства порівняно із індивідуальними

ризиками. Це означає, що управління корпоративним ризиком на підприємстві охоплюватиме усі види індивідуальних ризиків. Тим самим на підприємстві утворюються умови для нейтралізації одних індивідуальних ризиків іншими.

По-третє, управління корпоративним ризиком для підприємства мінімізує затрати праці і дозволить спростити методичні підходи до управління ризиками. Крім того, слід враховувати, що й вартість страхування корпоративного ризику є нижчою, ніж страхування окремих індивідуальних ризиків.

Висновки. Таким чином, в системі управління підприємством об'єктом управління варто виділяти саме корпоративний ризик, оскільки саме він реально впливає на кінцевий фінансовий результат діяльності, саме він може бути обчислений кількісно і він є основним орієнтиром для інвесторів підприємства.

Список використаних джерел:

1. Марковський О.В. Моделювання структури та управління ризиками в діяльності комерційного банку : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.11 / О.В. Марковський; Класичний приватний університет. – Запоріжжя, 2010. –206 с.

2. Кравченко В. А. Програма управління підприємницькими ризиками: зміст і етапи розробки [Електронний ресурс] / В. А. Кравченко // Проблеми системного підходу в економіці підприємств. – 2008. – Том 1 (№ 5.) – Режим доступу: <URL <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/EPsAE/article/view/3991/4138> >

3. Останкова Л. А., Шевченко Н. Ю. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.

4. Опаленко А.Н. Методы оценивания рисков на предприятии реального сектора экономики // Уральский научный вестник : научно-теоретический и практический журнал. Серия: Экономические науки. – 2014. - № 49 (128). – С. 75-88.

5. Опаленко А.М. Моделювання структури діяльності підприємства з врахуванням стратегічних цілей його розвитку//Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – Черкаси : ЧДТУ, 2014. – Вип. 37, Ч. I. – С. 88-96.

В. В. Хачатрян, к.е.н.

О. В. Дерезюк, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕНЧМАРКІНГУ В УКРАЇНІ

У статті охарактеризовано особливості сучасного бенчмаркінгу підприємства в Україні, а також визначено перспективи його розвитку найближчим часом. Зокрема, досліджено особливості бенчмаркінгу як системи та як методу стратегічного планування, у якому першочерговість завдання полягає у розробці стратегії не від досягнутого, а на основі аналізу показників конкурентів.

Ключові слова: *бенчмаркінг, стратегічне планування, конкуренція, сертифікація, контролінг.*

Постановка проблеми. Сучасний стан бізнесу в Україні супроводжується поглибленням економічних перетворень, які характеризують розвиток нових теорій і напрямків розвитку системи управління підприємствами. На сьогоднішній день, бенчмаркінг можна вважати одним з найновітніших напрямків розвитку бізнесу. Даний напрямок характеризується пошуком і вивченням найкращих методів і способів підприємництва, для здійснення власного бізнесу ще краще і продуктивніше. Фактично бенчмаркінг можна характеризувати як альтернативний метод стратегічного планування, у якому першочерговість завдання полягає у розробці стратегії не від досягнутого, а на основі аналізу показників конкурентів.

На сучасному етапі бенчмаркінг виступає вихідною і невід'ємною базою оцінки та обґрунтування планів вдосконалення і підвищення конкурентоспроможності багатьох успішних підприємств, кожне з яких прагне покращити свої результати та зберегти отримані переваги протягом максимально тривалого часу. З огляду на викладене, дослідження методологічних підходів до ефективної організації бенчмаркінгу своєчасні та актуальні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед сучасних економістів, які досліджують проблеми розвитку та запровадження в Україні бенчмаркінга, можна виділити таких, як: Д. Маслов, Е. Белокоровин, Т. Александренко, С. Генералова, А. Гончарук, О. Дубовик та ін.

Об'єктами бенчмаркінгу можуть бути: процеси, методи, технології, якісні параметри продукції, показники фінансово-господарської діяльності підприємств, їх структурних підрозділів тощо. Розглядаючи бенчмаркінг як один з інструментів контролінгу, маємо можливість визначати цільові параметри діяльності підприємства, яких необхідно дотримуватися, щоб забезпечити його стабільну конкурентоспроможність.

Грунтовна оцінка літературних джерел виявила, що незважаючи на чисельність досліджень, проблема впровадження бенчмаркінгу на вітчизняних підприємствах висвітлена недостатньо. Виникає нагальна необхідність удосконалення системи та методів впровадження бенчмаркінгу вітчизняних підприємств.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану застосування бенчмаркінгу та розробки пропозицій щодо його впровадження як альтернативного методу стратегічного планування на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Якщо характеризувати розвиток бенчмаркінгу в Україні, то характерною ознакою є те, що більшість українських управлінців поняттям бенчмаркінгу не оперує. Звичайно, окремі його елементи зустрічаються в багатьох проектах, що орієнтовані на вдосконалення методів роботи українських підприємств. Однак комплексно, як система бенчмаркінг застосовується лише на тих українських підприємствах, які залежать від західного капіталу. Це пояснюється прозорістю бізнесу та орієнтацією на міжнародні стандарти якості. Серед відомих в Україні елементів бенчмаркінгу, можна відзначити процес сертифікації. Найвідомішими успішними прикладами сертифікації українських компаній є пивзавод «Оболонь», «САН Інтербрю», «Фармак» і «Ambulance». В Україні немає жодного прикладу сертифікації всієї організації бізнесу. Це означає, що система

ISO застосовується для ідентифікації «критичних місць», у яких і впроваджуються часткові вдосконалення.

На сьогоднішній день вітчизняні підприємства не забезпечені програмами державної підтримки бенчмаркінгу, натомість в Японії, США та інших країнах програми бенчмаркінгу розвиваються при державній підтримці. Це зрозуміло, оскільки обмін досвіду покращує стан не лише окремих підприємств, а й економіки країни в цілому. Перешкодою впровадження бенчмаркінгу в систему українського бізнесу є: непрозорість середовища: загальна закритість вітчизняних підприємств іноді вражає – вся інформація є недоступною (від обсягів продажів до управління внутрішніми процесами).

Окремі українські бізнесмени намагались купувати звіти за результатами проведеного бенчмаркінгу у європейських та американських компаній. Однак через несхожість умов і складність адаптації досвіду ця ідея стала практично нереалізованою.

В Україні ж обмін досвідом обмежується лише особистими зв'язками і спілкуванням між співробітниками окремих підприємств. Цей процес є досить хаотичним. Він виявляється виключно через участь у різного роду виставках, семінарах, конференціях. Є можливість обміну вдалими рішеннями і в рамках роботи галузевих або інших спеціалізованих асоціацій, неформальних об'єднань керівників підприємств. Однак, практика знає випадки, коли мали місце спроби формування спеціалізованої інфраструктури бенчмаркінгу. Так компанія Business Solution запустила в життя проект «Бенчмаркінг-2000», і до сьогодні продовжує діяти за принципами цього проекту.

В основі проекту лежить ідея, за якою підприємство-учасник, надаючи інформацію про себе, дістає доступ до досвіду всіх інших плюс рекомендації щодо того, як можна цей досвід застосувати у себе. На початку було здійснено анкетування потенційних учасників. Анкета містила 160 відкритих і закритих питань. Очікувалось, що участь в проєкті прийматимуть 300 підприємств. Однак, кількість анкет бажаючих прийняти участь в проєкті не перевищила 100.

Велика кількість підприємств-претендентів надала поверхневу інформацію, частина якої була недостовірною. Помилковість відображених в анкеті даних можна пояснити як навмисним спотворенням інформації, так і тим, не володінням керівників інформацією про свої підприємства. Через невдалу спробу формування інформації описаним методом, надалі ставка робилась на глибинні інтерв'ю і фокус-групи з керівниками підприємств.

Цікавим є той факт, що одним з напрямів роботи Департаменту міжнародного розвитку (DFID) у рамках проекту розвитку приватного сектора в Україні якраз і є бенчмаркінг. Інструментом для збору інформації в межах проекту є як анкетування, так і безпосередня передача інформаційних даних. Інформаційна база, що формується є в повній мірі конфіденційною і включена до неї інформація буде використана лише для зіставлення показників і вироблення рекомендацій для компаній-учасниць. Всі підприємства, що приймають участь у проекті, поділяються на два сектори – виробничий і невиробничий, і відповіді кожного учасника порівнюються з даними підприємств його ж сектора.

Такий підхід дозволяє визначати, чи побудовані процеси підприємства краще або гірше, ніж у інших учасників проекту, і за якими показниками. Такий аналіз допомагає швидко виявити слабкі сторони підприємства, і якщо причина проблеми внутрішня, то розробляються рекомендації, на який саме процес варто звернути увагу, і як саме можна його удосконалити за допомогою бенчмаркінгу. Такий підхід схожий швидше на консультування, а не на відкритий обмін досвідом, що збільшує гарантії конфіденційності. Однак від цього проблеми не змінюються – настороженість підприємств і обережність, що інформація потрапить до рук конкурентів або, наприклад, податкових органів.

Необхідність впровадження бенчмаркінгу в практику діяльності вітчизняних підприємств обґрунтовується тим, що нові тенденції в бізнесі з часом поширюються по всьому світу, а відсутність українських підприємств в процесі бенчмаркінгу ще більше ослабить їх позиції на світових ринках. Застосування бенчмаркінгу без сумніву надає підприємствам конкурентні

переваги, а недостатня увага до даного процесу може стати причиною фатальної слабкості [6].

Висновки. Найближчим часом задля виживання в конкурентній боротьбі в Україні управління бенчмаркінгом і програмами впровадження передового досвіду повинні стати об'єктом дослідження для всіх підприємств. Крім того, необхідно створити середовище, що буде забезпечувати розповсюдження та обмін знаннями про передові досягнення. Найбільш поширеним механізмом для створення такого середовища можуть стати внутрішні корпоративні мережі і сайти.

Бенчмаркінг в сучасному розумінні передбачає застосування певних програмних засобів, включаючи навчання за його веденням, електронні довідники, широку номенклатуру програмного забезпечення індивідуального і колективного користування, допоміжні методи виконання окремих рекомендацій, які незабаром стануть загальноприйнятими засобами для електронного бенчмаркінга. Можна відзначити, що підприємства для вивчення і впровадження передового досвіду можуть кооперуватися з іншими професійними об'єднаннями, центрами бенчмаркінгу. Такі внутрішні корпоративні мережі сприятимуть спілкуванню і взаємодії співробітників усередині підприємств, а формування спеціальних, безпечних зовнішніх мереж колективного користування сприятиме координації зусиль окремих, віддалених один від одного організацій партнерів при проведенні бенчмаркінгових досліджень.

Список використаних джерел:

1. Воронкова А. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства / А. Воронкова // Економіст. – 2007. – №8. – С.14-17.
2. Довбенко В. І. Чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств за умов глобалізації : Матер. X міжнар. наук.-практ. конф. "Новітні тенденції і стратегії розвитку міжнародної торгівлі..." / В. І. Довбенко // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – №4. – С.15-21.
3. Кібік О. М. Теорія бізнесу : навч. посібник / О. М. Кібік, К. В. Белоус. – К. : Алерта, 2012. – 256 с.

4. Пронкіна Л. І. Конкурентоспроможність і якість товару: проблеми співвідношення / Л. І. Пронкіна, О. В. Вертелева // Економіка & держава. – 2010. – №3. – С.44-46.

5. Рейдер Р. Бенчмаркинг как инструмент определения стратегии и повышения прибыли: Пер. с англ.. — М. : РИА "Стандарты и качество", 2007. — 246с.

6. Черниш С. С. Економічний аналіз : навч. посібник / С. С. Черниш. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 312 с.

7. Шпанко А. Про сутність поняття "стратегічна конкурентоспроможність" / А. Шпанко // Економіка України. – 2007. – №6. – С.45-49.

УДК 338.124.4(477.44)(045)

І.В. Чайка, асистент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ ДЕПРЕСИВНИХ АГРАРНИХ ТЕРИТОРІЙ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті проаналізовано основні підходи до визначення депресивних аграрних територій Вінницької області. Розроблено схему визначення депресивних аграрних територій Вінницької області. Відібрано показники визначення депресивних територій. Застосування рейтингового оцінювання, кластерного аналізу та інтегрального показника дало можливість виділити в межах Вінницької області групи районів з різним рівнем депресивності аграрних територій.

Ключові слова: депресивні території, показники-стимулятори, показники-дестимулятори, рейтингове оцінювання, кластерний аналіз.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Занепад сільської місцевості несе загрозу суспільству з позицій не лише продовольчої безпеки країни, а й втрати

соціального контролю над територією. Сучасна концепція розвитку сільських територій, визначаючи значущість аграрного сектору в їхньому відродженні, виходить з положення про багатофункціональність села. Отже, з розв'язання проблем сільських територій і потрібно розпочинати відродження аграрної України.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню депресивних аграрних територій приділяли увагу такі вчені, як Барановський М. О. [1-4], , Галушак В.Л.[5], Герасимчук З.В [6], Лісовий А.В. [7-8], Мінченко М.В., Волик І.М., Боярко І.М.[9], Попівняк О.М. [10], Прокопа І., Попова О. [11], Слава С., Самборський Д., Сегварі П., Дацишин М. [12].

Формулювання мети дослідження. Метою статті є аналіз методів визначення депресивних аграрних територій Вінницької області.

Основні результати дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Упродовж багатьох років 2-ї половини ХХ ст. аграрна сфера і сільські території існували як єдине ціле. Криза 90-х років не могла не вплинути на стан усієї сільської місцевості. Негативні наслідки кризи – прискорена депопуляція, безробіття, зубожіння людей, руйнація соціальної інфраструктури села – надали ситуації в багатьох сільських районах класичних ознак депресії.

Сільським депресивним територіям потрібна державна підтримка. Через обмеженість фінансових ресурсів найдоцільнішою є вибіркова підтримка районів з найвищим рівнем депресивності. Їх визначення та правильна класифікація існуючих складностей – справа загальнодержавної ваги [4, с.65].

Тому на сучасному етапі важливо виявити ті аграрні території Вінницької області, в яких соціально-економічний рівень життя населення є найнижчим і які потребують першочергового державного втручання.

Для визначення депресивних аграрних територій Вінницької області

можна використати три підходи: рейтингова оцінка, кластерний аналіз та визначення інтегрального показника.

У кожному з випадків відбувається виокремлення сільських депресивних територій на основі відібраних показників не за останні роки (як у Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів») [13], а в середньому за три роки, які найбільш точно та об'єктивно відображають сучасний стан та тенденції розвитку сільських районів.

При визначенні таких показників враховуються:

- офіційні показники депресивності аграрних територій, зазначені в Законі «Про внесення змін до Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів»;

- дослідження науковців з проблематики визначення різних типів проблемних територій [1, с.70-76; 2, с.116-127; 3, с.57-69; 4, с.65-73; 7, с.38-45; 11, с.61-70];

- розгляд сільських територій як сукупність виробничо-інфраструктурної, фінансової, соціальної, демографічної та інвестиційно-інноваційної сфер;

- виокремлення показників-стимуляторів та показників-дестимуляторів, які позитивно чи негативно впливають на кінцевий результат.

Найголовнішими вадами методики визначення депресивних територій, на нашу думку, є, по-перше, те, що депресивними вважаються лише ті адміністративні райони, які водночас відповідають усім без винятку критеріям депресивності, а, по-друге, відсутність чіткого визначення кількісних характеристик меж рівня депресивності.

Відмітимо, що аграрні території можна розглядати як сукупність економічної, фінансової, соціальної, інноваційно-інвестиційної сфер, а також особливостей демографічної ситуації Вінницької області. Тому і оцінювання рівнів розвитку аграрних територій потрібно здійснювати за такими основними складовими, що характеризують економічний, фінансовий, соціальний та інноваційно-інвестиційний потенціал.

На наш погляд, до показників, що характеризують інноваційно-інвестиційний потенціал району можна віднести обсяг інвестицій в основний капітал на одну особу; кількість підприємства, які впроваджували інноваційну продукцію та обсяг реалізованої інноваційної продукції.

При збільшенні інвестицій в основний капітал (витрати на спорудження нових об'єктів, реконструкцію, розширення і технічне переоснащення діючих підприємств, витрати на будівництво об'єктів житлово-цивільного призначення, на придбання машин та обладнання без здійснення капітального будівництва, витрати на всі будівельні роботи, монтаж і придбання обладнання, яке не потребує монтажу, виробничого інструменту і господарського інвентаря) район має перспективи активізувати свою господарську діяльність, збільшувати зайнятість, у т.ч. і за рахунок залучення нових працівників. Тобто інвестиції в основний капітал є своєрідним індикатором оцінки інтенсифікації господарської діяльності району в майбутньому, а отже, і зниження її депресивності. Тому цей показник вартий уваги при визначенні депресивності району.

Враховуючи орієнтацію економіки України на підвищення конкурентоспроможності надзвичайно важливого значення набуває активізація інноваційної діяльності, оскільки без цього неможливим є здійснення прогресивних структурних зрушень, суттєвого оновлення реального сектора й загалом забезпечення сталого соціально-економічного розвитку держави.

В зв'язку з цим великого значення набуває зацікавленість та можливість підприємств впроваджувати інноваційну продукцію, оскільки саме інновації сприяють підвищення якості і зниження собівартості продукції, забезпечують її конкурентоспроможність та зниження рівня депресивності території.

Враховуючи вищесказане, для оцінки стану депресивності найбільш прийнятними є 15 показників, які відображають економічний, фінансовий, соціальний, інноваційно-інвестиційний, а також особливості демографічної ситуації районів Вінницької області (табл. 1).

Показники визначення депресивності аграрних територій Вінницької області

п/п	Групи показників	Індикатори	Показники
1	2	3	4
1	Виробничо-інфраструктурний	Рівень господарського розвитку	Обсяг реалізованої сільськогосподарської продукції на 1 особу, грн., (X ₁)
		Рівень інфраструктурного забезпечення території	Коефіцієнт Енгеля, од., (X ₂)
2	Фінансовий	Рівень фінансової самодостатності районних бюджетів	Доходи місцевих бюджетів у розрахунку на одного сільського мешканця, грн., (X ₃)
3	Соціальний	Стан ринку праці	Рівень зареєстрованого безробіття, %, (X ₄)
			Навантаження на одне вільне робоче місце, вакансію, осіб, (X ₅)
		Доходи населення	Середньомісячна заробітна плата, грн., (X ₆)
		Рівень розвитку соціальної сфери	Роздрібний товарооборот на одну особу, грн., (X ₇)
Обсяг реалізованих послуг на одну особу, грн., (X ₈)			
4	Демографічний	Демографічна ситуація	Природний приріст (скорочення) сільського населення на 1000 жителів, осіб, (X ₉)
			Частка сільського населення, %, (X ₁₀)
			Міграційний приріст (скорочення) сільського населення в межах регіону на 1000 жителів, осіб, (X ₁₁)
			Щільність сільського населення (осіб/км ²), (X ₁₂)
5	Інноваційно-інвестиційний	Інноваційно-інвестиційна привабливість територій	Інвестиції в основний капітал на одну особу, (X ₁₃)
			Кількість підприємства, що впроваджували інноваційну продукцію, (X ₁₄)
			Обсяг реалізованої інноваційної продукції, (X ₁₅)

В першому випадку визначення депресивності аграрних територій Вінницької області можна здійснити за рейтинговою оцінкою.

Під час визначення рейтингів враховуються показники-стимулятори (чим більше їх значення, тим краща ситуація) ($X_1, X_2, X_3, X_6, X_7, X_8, X_9, X_{11}, X_{13}, X_{14}, X_{15}$) та показники-дестимулятори (чим більше їхнє значення, тим гірше ситуація) (X_4, X_5, X_{10}, X_{12}).

Сумарний рейтинг окремого району визначається за формулою:

$$\bar{R}_i = \frac{1}{m} * \sum_{j=1}^n R_{ij}, \quad (1)$$

де R_{ij} – ранг і-го району за j-тим показником;

m – кількість показників.

Застосування рейтингового оцінювання дає можливість виділити в межах Вінницької області 5 груп районів з різним рівнем депресивності аграрних територій.

До першої групи не ввійшов жоден район з найвищим рівнем депресивності. Для цієї групи характерним є найменші значення показників-стимуляторів та найбільші – показників-дестимуляторів.

Низький рівень депресивності аграрних територій має лише Тиврівський район. Це пояснюється тим, що він має високі значення показників-стимуляторів (доходи місцевих бюджетів на одну особу, номінальна заробітна плата) і відносно низькі значення показників-дестимуляторів (частка сільського населення).

Дослідження за 2010-2012 роки показало, що найближчими за показниками депресивності аграрних територій є Мурованокуріловецький, Оратівський, Теплицький, Чернівецький, Чечельницький, Шаргородський та Ямпільський райони Вінницької області, оскільки для них характерним є найменші середні значеннями показників-стимуляторів та найбільші – показників-дестимуляторів.

Наступним методом визначення кваліметричних характеристик депресивних аграрних територій є кластерний аналіз.

Застосування кластерного аналізу ефективно, коли необхідно класифікувати велику кількість показників. По-перше, потрібно нормалізувати (стандартизувати) показники, оскільки вони мають різні одиниці виміру.

Як видно з табл.1, показники, що характеризують депресивність аграрних територій, неоднорідні: можуть використовуватись як абсолютні, так і відносні величини, що ускладнює виконання деяких математичних дій, необхідних для обчислення інтегрального показника. Так, одні дослідники здійснюють нормалізацію за допомогою формули:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij}}{\bar{x}_j}, \quad (2)$$

де Z_{ij} – стандартизоване значення показника j для району i ;

x_{ij} - значення показника j для району i ;

\bar{x}_j – середнє арифметичне значення показника j .

Середнє арифметичне значення показника j можна знайти за формулою:

$$\bar{x}_j = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^j x_i, \quad (3)$$

де x_i - значення показника для району i ;

n – кількість районів Вінницької області.

Інші дослідники обґрунтували таку формулу нормалізації показників [8, с.123-130]:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^j x_{\max ij}}, \quad (4)$$

де x_{ij} - значення показника j для району i ;

$x_{\max ij}$ – максимальне значення j показника для i -го району.

та [9, с.74-75]:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{i \min}}{x_{i \max} - x_{i \min}}, \quad (5)$$

де x_{ij} - значення показника j для району i ;

$x_{i \min}$ – мінімальне значення показника i -го району;

$x_{i \max}$ – максимальне значення показника для i -го району.

Найбільш поширеним способом є нормалізація відносно середнього квадратичного відхилення [1, с.75; 2, с.121]:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\sigma_j}, \quad (6)$$

де x_{ij} - значення показника j для району i ;

\bar{x}_j – середнє арифметичне значення показника j .

σ_j - середнє квадратичне відхилення значень j -тої ознаки.

Для визначення середньоквадратичного відхилення можна скористатись наступною формулою:

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{\sum (x_{ij} - \bar{x}_j)^2}{n}}, \quad (7)$$

де x_{ij} - значення показника j для району i ;

\bar{x}_j – середнє арифметичне значення показника j ;

n – кількість районів Вінницької області.

Саме такий спосіб нормалізації показників використано в нашому дослідженні.

Застосування кластерного аналізу дало можливість виділити в межах Вінницької області п'ять груп районів з різним рівнем депресивності аграрних територій. У кінцевому розрахунку кластеризація здійснювалась на основі інтегрального індексу депресивності, що визначався як сума 15 нормалізованих показників [2,с.121]:

$$I_r = \sum_{i=1}^n Z_{ij}, \quad (8)$$

де I_r - інтегральний показник депресивності територій;

Z_{ij} – стандартизоване значення показника j для району i .

До складу першої групи (першого кластеру) (дуже високий рівень депресивності) увійшло сім районів, що становить 25,9% загальної кількості адміністративних районів Вінницької області, другої (високий рівень депресивності) – 2 (7,4%), третьої (середній рівень депресивності) – 10 (37,1%), четвертої – 6 (відносно низький рівень депресивності) (22,2%), п'ятої (низький рівень депресивності) - 2 (7,4%). Найбільше представництво у складі першого кластеру мають Чечельницький та Теплицький райони – (-9,4) та (-6,7) відповідно. У другій групі найбільше представництво мають Бершадський (-1,7) та Тростянецький райони (-1,7). В третій групі значну перевагу мають Шаргородський (-1,1), Томашпільський (-1,0), Ямпільський (-0,9) та Чернівецький (-0,7) райони. В четвертій групі значну перевагу має Козятинський район (6,1). Нарешті, до п'ятої групи належать два райони Вінницької області – Вінницький та Крижопільський райони.

Просторовий аналіз кластерів дає підстави говорити про формування в районах Вінницької області кількох ареалів зі схожими характером депресивності територій. Такі ареали чітко проглядаються на сході Вінницької області. Менш однорідні утворення склалися у центральній частині Вінницької області.

На наш погляд, кластерний аналіз, за певної його позитивності, дає можливість виділити лише групи районів за схожістю, проте не дає уявлення про глибину депресивності, що ускладнює змістовну інтерпретацію отриманих результатів. Особливо цей факт проявляється у тому разі, коли для аналізу використовується багато показників.

На нашу думку, більш можливі для об'єктивного визначення депресивних аграрних територій відкриває практика застосування інтегрального показника. Сьогодні дискусійними є підходи до визначення даного показника. У цьому питанні немає одностайної думки або чітко визначеної загальноприйнятої методики. Наприклад, інтегральний показник може бути визначений як сума нормованих (стандартизованих) значень вихідних показників за формулою [10, с.264-265]:

$$I_r = \sum_{j=1}^n \bar{Z}_{ij}, \quad (9)$$

де I_r – інтегральний показник депресивності території;

\bar{Z}_{ij} - нормоване значення вихідного показника;

n – кількість показників.

В свою чергу, стандартизоване значення показника визначається за формулою:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\sigma_{ij}}, \quad (10)$$

де Z_{ij} – стандартизоване значення j -го показника для i -го району;

x_{ij} – значення показника j для району i ;

\bar{x}_j – середнє значення j -го показника;

σ_{ij} – стандартне відхилення i -того району за j -тим показником.

За другим способом розмежування депресивних аграрних територій здійснювалось на основі інтегрального показника, який визначається за формулою [3, с.60; 4, с.67]:

$$R = \left(\sum_{i=1}^n \frac{x_{\max} - x_i}{x_{\max} - x_{\min}} \right) + \left(\sum_{i=1}^n \frac{x_i - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}} \right), \quad (11)$$

де R – інтегральний показник депресивності територій;

x_{\max} – максимальне значення вихідних показників;

x_{\min} – мінімальне значення вихідних показників.

Чим ближче показник до одиниці, тим нижчий (порівняно з іншими) стан розвитку території.

Перший доданок у формулі (11) використовують для показників, зростання яких має позитивний ефект, а другий - для показників, зростання яких має негативний ефект.

Важливим чинником досягнення об'єктивності виділення депресивних аграрних територій є врахування значущості окремих показників та їх неоднакової кількості у складі основних блоків.

Далі визначається середнє арифметичне суми інтегральних показників по кожному району Вінницької області за формулою:

$$\bar{R} = \frac{R}{n}, \quad (12)$$

R – інтегральний показник депресивності територій;

де n - кількість показників, за якими проводився розрахунок.

Досить обґрунтованим, на нашу думку, є методичний підхід, в якому виокремлення проблемних територій здійснюється на основі критеріальних меж депресивності. При цьому встановлення їх меж здійснюється або на основі певних формул [6, с.52], або на основі критеріїв (наприклад, 10 чи 15% відхилення у гірший бік від середніх для області значень) [12, с.36]. В

результаті проведених розрахунків можна отримати критеріальні межі інтегрального показника депресивності аграрних територій Вінницької області (табл. 2).

До складу першої групи ввійшло 6 адміністративних районів Вінницької області (Вінницький, Тиврівський, Гайсинський, Іллінецький, Немирівський, Козятинський).

Таблиця 2

Критеріальні межі інтегрального показника депресивності аграрних територій Вінницької області

Тип району за рівнем депресивності	Критеріальні межі
Розвинуті	від -15 до -10% від середнього показника (від 0,539 до 0,572)
Відносно розвинуті	від -10 до +5% (від 0,573 до 0,667)
Середнього розвитку	від +5 до +15% (від 0,668 до 0,73)
Депресивні	від +15 до +30% (від 0,731 до 0,826)

Для районів даної групи характерним є відносно високі показники фінансової самозабезпеченості (доходів місцевих бюджетів у розрахунку на одного сільського мешканця); обсягу роздрібного товарообороту на одну особу; обсягу послуг, наданих населенню на одну особу; обсяг інвестицій в основний капітал на одну особу. Також районам притаманний низький рівень безробіття.

Друга група виявилася найбільш численною (12 районів або 44,4%) (Барський, Бершадський, Крижопільський, Калинівський, Липовецький, Літинський, Могилів – Подільський, Погребищенський, Томашпільський, Тульчинський, Піщанський та Хмільницький райони), так і найбільш неоднорідною. Найбільша кількість районів відноситься до північної та південної частини Вінницької області. Для даної групи характерним є низька щільність сільського населення та низька частка сільського населення.

Третя група включає 4 райони Вінницької області (Жмеринський, Тростянецький, Оратівський, Мурованокуриловецький). Головними причинами середнього розвитку є низькі показники фінансової самозабезпеченості (доходів місцевих бюджетів у розрахунку на одного сільського мешканця),

низькі показники роздрібного товарообороту на одну особу та обсягу послуг, наданих населенню (на одну особу). Також райони характеризуються низькою інвестиційною привабливістю.

Четверта група налічує 5 районів або 18,5% від загальної кількості (Теплицький, Чернівецький, Чечельницький Шаргородський та Ямпільський райони). Райони даної групи є найбільш відсталими в соціально-економічному розвитку порівняно з іншими. Для них є характерним низький обсяг реалізованої сільськогосподарської продукції у розрахунку на одну особу, порівняно низька забезпеченість автомобільними дорогами у розрахунку на одну особу, низьким рівнем фінансової самозабезпеченості (доходів місцевих бюджетів у розрахунку на одного сільського мешканця), низький рівень середньомісячної заробітної плати, низький рівень роздрібного товарообороту на одну особу, низький показник обсягу послуг, наданих населенню на одну особу, низький рівень інвестицій в основний капітал на одну особу. Також низькі показники природного приросту сільського населення на 1000 жителів та міграційного приросту сільського населення в межах регіону на 1000 жителів.

Також критеріальні межі інтегрального показника депресивності аграрних територій Вінницької області можна визначити на основі формул [5, с.8]:

$$i_{np}^c = R_{\max} - r ; \quad i_{np}^{kp} = R_{\min} + r , \quad \text{и и} \quad (13)$$

де i_{np}^c та i_{np}^{kp} - показники, відповідно, середнього і кризового рівнів проблемності;

r – розмах варіації.

У свою чергу,

$$r = \frac{R_{\max} - R_{\min}}{g} , \quad (14)$$

де R_{\max} та R_{\min} - максимальні та мінімальні значення інтегрального показника;

g - кількість груп показників.

Якщо $i_{np}^c \leq x_i$, то це середній рівень проблемності; якщо $i_{np}^{кр} \leq x_i \leq i_{np}^c$ - то це високий рівень проблемності; якщо $i_{np}^{кр} \geq x_i$, то це територія кризова.

Тому в результаті розрахунків можна визначити розмах варіації, показники середнього і кризового рівнів проблемності:

$$r = \frac{0,767 - 0,411}{5} = 0,071.$$

$$i_{np}^c = 0,411 + 0,071 = 0,482; \quad i_{np}^{кр} = 0,767 - 0,071 = 0,696.$$

В результаті розрахунків, до районів Вінницької області з середнім рівнем проблемності відносяться Немирівський, Вінницький та Тиврівський (11,1%). До районів з високим рівнем проблемності відноситься найбільша кількість – 17 (Барський, Бершадський, Гайсинський, Жмеринський, Іллінецький, Калинівський, Козятинський, Крижопільський, Літинський, Липовецький, Могилів-Подільський, Піщанський, Погребищенський, Томашпільський, Тростянецький, Тульчинський, Хмільницький - 63,0%). До кризових територій віднесено 7 районів - Мурованокуриловецький, Оратівський, Теплицький, Чернівецький, Чечельницький, Шаргородський та Ямпільський (25,9%).

Виходячи з проведених досліджень, за першим способом визначення депресивності аграрних територій (рангова оцінка) до категорії депресивних увійшло 7 районів Вінницької області (Мурованокуриловецький, Оратівський, Теплицький, Чернівецький, Чечельницький, Шаргородський та Ямпільський); за другим (кластерний аналіз) – 9 (Бершадський, Жмеринський, Липовецький, Мурованокуриловецький, Погребищенський, Теплицький, Тростянецький, Тульчинський та Чечельницький), у третьому – 5 (критеріальний) (Теплицький, Чернівецький, Чечельницький Шаргородський та Ямпільський) та 7 (формульний підхід) - Мурованокуриловецький, Оратівський, Теплицький, Чернівецький, Чечельницький, Шаргородський та Ямпільський. Дані

розрахунки свідчать про те, що кінцевий результат великою мірою залежить, як від переліку критеріїв та методики їх застосування, так і від кількісних меж депресивності.

Можна вважати очевидним той факт, що аграрні райони, які за ознакою різних кількісних меж депресивності потрапили до категорії проблемних, об'єктивно такими і є. Тобто під депресивні аграрні території потрапляють Муранокуриловецький, Оратівський, Теплицький, Чернівецький, Чечельницький, Шаргородський та Ямпільський райони.

Отже, як видно з проведених досліджень набір критеріїв визначення депресивних територій має підстави для дискусії та подальшого вдосконалення.

Висновки з даного дослідження, у тому числі з науковою новизною, й перспективи подальших наукових досліджень у даному напрямку. На основі наших результатів дослідження за потрібне вважаємо зробити наступні висновки: обґрунтованою є необхідність замінити показник природного приросту населення показником природного приросту в сільській місцевості; необхідно включити до переліку визначення депресивності такі показники, як рівень самофінансування району, частка сільського населення, міграційний приріст населення, розмір середньомісячної заробітної плати, обсяг інвестицій в основний капітал, кількість підприємств, що впроваджували інноваційну продукцію, обсяг реалізованої інноваційної продукції промисловими підприємствами району, рівень безробіття, дискусійним та суперечливим є використання такого показника, як частка зайнятих у сільському господарстві, оскільки на рівні адміністративних районів даний показник не обліковується, хоча такі дані можна отримати опосередковано; обов'язковим є узаконення найнижчих та найвищих меж депресивності, щоб уникнути помилок у визначенні кількості проблемних територій та розподілу фінансових ресурсів на їхню санацію. Тому чітке визначення районів з різним рівнем депресивності аграрних територій сприятиме розробці загальнодержавних заходів для їх відродження з оптимальними та раціональними ресурсами.

Список використаних джерел:

1. Барановський М.О. Депресивні аграрні території України: методичні підходи до ідентифікації, практичні результати / М.О. Барановський // Економіка України – 2010. - №10 (113). – С.70-76.
2. Барановський М. О. Депресивність регіонів Полісся: методика визначення, конкретні результати, чинники формування / М.О.Барановський // Регіональна економіка. - №1. – 2007. – С.116-127.
3. Барановський М. О. Депресивність сільських територій України: методи оцінки, регіональні відмінності та шляхи їх подолання / М.О. Барановський // Економіка України. - №11. – 2010. – С.57-69.
4. Барановський М. О. Ключові проблеми ідентифікації сільських депресивних територій / М.О. Барановський // Економіка України. - №7. – 2008. – С.65-73.
5. Галушак В.Л. Організаційно-економічні засади формування та реалізації політики розвитку проблемних територій / В.Л. Галушак. - Автореф. дис. канд. екон. наук, Полтава, 2006. – С.8.
6. Герасимчук З.В., Галушак В.Л. Політика розвитку проблемних регіонів: методологічні засади формування та реалізації. Монографія. Луцьк, «Надстир'я», 2006. – 76с.
7. Лісовий А.В. Визначення депресивних сільських територій на рівні адміністративних районів України / А.В.Лісовий // Економіка України. - №9. – 2008. – С.38-45.
8. Лісовий А.В. Методичні підходи до оцінювання сільських територій / А.В.Лісовий // Економіка АПК. - №8. – 2007. – С.123-133.
9. Мінченко М.В., Волик І.М., Боярко І.М. Формування комплексної інтегральної оцінки фінансово-економічного розвитку регіону / М.В.Мінченко, І.М.Волик, І.М.Боярко // Актуальні проблеми економіки. - №6. – 2005. – С.79.
10. Попівняк О.М. Методичні підходи до оцінювання фінансового забезпечення депресивних територій / О.М.Попівняк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.17. – С.262-270.

11. Прокопа І., Попова О. Депресивні сільські території: методичні засади визначення / І.Прокопа, О.Попова // Економіка України. – № 8. - 2007. – С. 61-70.

12. Слава С., Самборський Д., Сегварі П., Дацишин М. Розвиток економічно проблемних територій: міжнародний досвід / С.Слава, Д. Самборський, П. Сегварі, М. Дацишин. - К.: «К.І.С.», 2007. - 55 с.

13. Закон України “Про стимулювання розвитку регіонів” від 08.09.2005 №2850-IV(зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

УДК 334.758

Н.Ю. Чорна, к.е.н.

Х.І. Цибрій, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

У даній статті розглянуто поняття злиття та поглинання, основні мотиви злиття і поглинання, види поглинань. Досліджено процеси злиття та поглинання у банківському секторі, стратегічні аспекти злиття та поглинання, рівні реалізації процесів злиття та поглинання.

Ключові слова: поглинання, злиття, синергетичний ефект, диверсифікація, інтеграція, M&A операцій.

Актуальність статті. Глобалізаційні процеси визначають необхідність нового рівня розвитку банківського бізнесу. Фінансові ринки стають більш інтегрованими, що змінює характер конкуренції та структуру банківського сектора. Міжнародні злиття та поглинання стали одним з основних способів стратегічного розвитку банків у сучасних умовах. Об'єднання банків підвищує рівень концентрації банківського капіталу, їх конкурентоспроможність та фінансову стійкість.

Метою даної статі є визначення ролі та місця процесів злиття та поглинання у міжнародній банківській системі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку процесів злиттів та поглинань банків знайшла своє відображення у працях провідних вітчизняних економістів і фінансистів Г. Патрик ., Д. Депаμφіліс, Рід Ф., П. Чурило, М. Пьєро, Ульріх, Г. Дінз, Бланк І.О.Ф. Крюгер, С. Зайзель, Васильченко, О. Барановський, О. Дзюблюк О. Колодізєв, І. Зарицька, В. Міщенко, В. Коваленко.

Виклад основного матеріалу. Основні шляхи створення міжбанківських об'єднань базуються як на добровільному об'єднанні самостійних банків (злиття), так і на прямому підпорядкуванні, централізованому управлінні й залежності (поглинання) [1]. Перший шлях з більшою вірогідністю буде використовуватися самостійними, фінансово стійкими банками, які прагнуть об'єднати свій бізнес, а другий є характерним для значно слабших кредитних установ, які неспроможні протистояти впливу фінансової кризи і погоджуються на поглинання. Для банку - потенційного об'єкту поглинання - ймовірні (негативні) наслідки такої угоди зводяться, в основному, до встановлення цінового діапазону, в якому може знаходитися узгоджена сторонами вартість банку, який поглинається. Для банку-покупця і банків-учасників угоди злиття діапазон можливих ризиків є значно ширшим.

Процеси злиття та поглинання вважаються важливим способом реструктуризації банківської системи України, що сприяють: збільшенню присутності на ринку, що виражається у розширенні клієнтури банку; зниженню витрат за рахунок економії на масштабах, зменшенню податкових зобов'язань і більш ефективному розміщенню ресурсів; збільшенню прибутку через диверсифікацію продуктів і універсалізацію діяльності; диверсифікації та оптимізації кредитних ризиків, оптимізації організаційної та управлінської структур; виконанню нормативних вимог НБУ; поліпшенню репутації банку.

Процес формування багатьох переваг реорганізації банків шляхом злиття та поглинання пов'язаний із проблемою нарощування капіталу. Дана проблема виникла після прийняття Верховною радою України закону України, згідно з яким вносяться зміни щодо форми створення банків (виключно у формі

відкритих акціонерних товариств або кооперативного банку) та мінімального розміру статутного капіталу на момент реєстрації банку (не менше 10 мільйонів євро). Таким чином, прийняття вказаних змін до чинного законодавства та нормативно-правових актів НБУ спонукатиме банки нарощувати капітал або приймати рішення про реорганізацію шляхом приєднання або злиття. В свою чергу, НБУ, висуваючи однакові вимоги і до великих, і до малих банків, спрямовує банківський сектор на консолідацію. Щорічно НБУ реєструє 1-2 випадки злиття.

За період 2005 – 2014 рр. в Україні було здійснено близько 40 злиттів і поглинань банків, і експерти прогнозують подальше зростання їх кількості. Слід відзначити, що на сьогодні актуальною є тенденція до злиття не лише великих банків першої та другої групи, а й дрібних банків, що як наслідок призведе до зменшення загальної кількості банківських установ в Україні та зростання рівня концентрації банківського капіталу. З 2008 р. в Україні спостерігається спад реорганізації банків шляхом M&A операцій. Якщо в 2007 р. шляхом злиття та поглинання всього було реорганізовано 5 банків, то вже в 2008 – 2009 рр. разом лише 6 банків. Так, в Україні фінансова криза подіяла на банківський ринок злиттів та поглинань з однією особливістю: загальною тенденцією останніх 5 років стає різке збільшення заявок на продаж проблемних активів. [2].

Зауважимо, що протягом 2005 – 2010 рр. злиття та поглинання в банківській системі України відбувались в основному за участю іноземних банків, а точніше за рахунок поглинання українських банків іноземними. Особливістю розвитку ринку злиттів та поглинань у банківському секторі у 2011 р. стало те, що саме в цьому році чітко спостерігаються операції спрямовані на концентрацію внутрішнього банківського ринку. А за прогнозами експертів в майбутньому буде спостерігатися на ринку банківських послуг значне скорочення кількості банківських установ. Зазначена тенденція також несе загрозу для фінансової безпеки банківських установ внаслідок можливої монополізації ринку.

Ситуація 2011 – 2013 рр. характеризується укладанням угод M&A в банківській системі України між банками різних груп та банками всередині однієї групи. При цьому така тенденція може зберегтись і в наступні 2-3 роки. Так, на початку 2010 р. першою угодою на фінансовому ринку була угода про купівлю 100% акцій ПАТ «Хоум Кредит Банк» (Україна) банком «Platinum Bank». Відзначимо, що ця угода була здійснена між банками IV групи класифіка- тора НБУ, і в подальшому кількість таких угод може зрости через намагання дрібних банків «вижити» в сучасних умо вах та втриматись на українському банківському ринку. Також відбулося укладання угод у 2012 – 2013 рр. між грецьким Астра Банком і швейцарським Universal Bank, французьких Credit Agricole (ІнексБанк) і Corporate and Investment Bank Credit Agricole Kiev (Каліон Банк) (останні дві фінансові установи належать одному акціонеру – французькому Credit Agricole). Злиття та поглинання у фінансовому секторі спричинені виходом європейських банківських груп з України та активною консолідацією сектора вітчизняними банківськими установами.

У 2013 – 2014 рр. більшість M&A угод все ще залишаються вимушеними, пов'язаними з економічною кризою. У банківському секторі спостерігається активізація M&A процесів за рахунок досягнення банками їх «цінового дна». Наприклад, вартість угоди злиття Астра Банку та Дельта Банку складає 120 млн дол. США, хоча до кризи попередні власники-греки заплатили за цей банк 240 млн дол. США. Зацікавленість у продажу вітчизняних банків дея- кими акціонерами може посилитися в найближчому майбутньому, чому сприятимуть триваюче погіршення якості активів і дефіцит ресурсів. Однак від цього зацікавленість інвесторів не підвищиться, адже при укладанні M&A угоди з банком, разом з ним переходять і його проблеми. Тому основною причиною злиття, як правило, є конкретна мета: велика мережа власних відділень проблемного банку, його широка клієнтська база і т.д. Отже, якщо операції зі злиття і відбуватимуться, то при мінімально вигідних умовах для продавців. Інша справа, коли укладається угода між банками, що входять в одну групу, тоді це дозволяє істотно заощадити на адміністративних витратах і поліпшити

процес управління та контролю. Таким чином, на сьогодні, у зв'язку з високими макроекономічними ризиками інтерес до українських активів з боку іноземних інвесторів залишається низьким, і основні операції здійснювалися за рахунок активності українських фінансово-промислових груп [3].

Таблиця 1

Найбільші M&A-угоди у банківській сфері в Україні у 2013-2014 рр.

Банк	Продавець	Покупець	Сума угоди, \$млн.	Рік угоди
“Сведбанк”	“Swedbank” (Швеція)	“Дельта Банк” (Микола Лагун)	175	2014
“Астра Банк”	“Alpha Bank” (Греція)	“Дельта Банк” (Микола Лагун)	108	2014
“Ерсте Банк”	“Erste Group”	“Фідобанк” (Олександр Адарич)	83	2013
Банк “Форум” (96,06%)	“Commerzbank” (Німеччина)	“Смарт-холдинг” (Вадим Новицький)	80	2013

Висновки. Отже, також необхідно зазначити, що існує ціла низка проблем, що стримують розвиток ринку злиттів та поглинань в Україні:

1) світова економіка знаходиться в активній стадії зменшення боргового навантаження на акціонерний капітал, що відповідно зменшує розміри вільного інвестиційного капіталу, особливо в ринки, що розвиваються [4], такі, як Україна;

2) український низький попит інвесторів на ризикові угоди, а інвестиції до України інвестори розглядають як одні з найризикованіших, тому їх було зведено до мінімуму;

3) інвестори, які розглядають інвестиційні можливості в Україні, віддають пріоритет компаніям у секторах, що найменш вразливі до впливу кризи, як виробництво харчових продуктів і торгівля, обходячи увагою банківську сферу.

У найближчій перспективі факторами впливу на динаміку розвитку українського ринку злиттів та поглинань банків є: стабілізація загальної

економічної ситуації, зокрема прогнозованість динаміки валютного курсу, узгодження очікувань учасників М&А процесів щодо вартості активів українських банків, відновлення стабільності функціонування світових кредитних ринків. [5] У той же час стабілізація політичної ситуації після виборів Президента України у травні 2014 р. і прогнозоване зростання ВВП в 2015 р., певною мірою сприятимуть входженню іноземних інвесторів в інвестиційні проекти і відповідно активності на ринку злиттів та поглинань.

Список використаних джерел:

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III.
2. Башлай С. В. Злиття та приєднання в банківському секторі України / С. В. Башлай, О. В. Мірошніченко // Актуальні проблеми економіки. –2007. – № 1. – С. 131–137.
3. Тарасова О. В. Проблеми та перспективи ринку злиття та поглинання в Україні [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10023/1/35.pdf>
4. Радова Н.В. Оцінювання ефективності банківських злиттів і поглинань / Н.В. Радова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. - № 10. - С. 203-211.
5. Скоробогач О. Стан і тенденції розвитку процесів злиття і поглинання у банківській системі України / О. Скоробогач // Вісник Української академії банківської справи. – 2014. - № 1(30). – С. 62-66.

УДК 338.32.053.4(045)

Н.Ю. Чорна, к.е.н.

Р.В. Махначов, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ РЕСУРСОМІСТКОСТІ

ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Досліджено особливості зниження ресурсомісткості продукції на підприємстві та пошук резервів економії ресурсів на виробництво продукції.

Розроблена схема комплексного управління ресурсозберігаючою діяльністю суб'єктів господарювання. Огляд шляхів покращення ресурсомісткості продукції

Ключові слова: *ресурсомісткість, ресурси, виробництво, ресурсозбереження, ефективність, управління, система.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання проблема зниження ресурсомісткості продукції для підприємств в Україні є достатньо актуальною та потребує термінового вирішення. Так як ціни на електроенергію, сировину і матеріали ростуть швидкими темпами, а підприємства працюючи при існуючих технологіях та цінах зазнають збитків. Якщо найближчим часом не знайти шляхи радикального зниження об'ємів споживання матеріальних ресурсів, а відповідно і зменшення питомих витрат на одиницю продукції, то підприємство швидко стане збитковим, так як собівартість продукції перевищить дохід підприємства.

Мета дослідження полягає у тому, що з основних умов підвищення ефективності діяльності підприємств в сучасних умовах господарювання є зниження ресурсомісткості, що дає змогу суб'єктам господарювання застосовувати досягнення науково - технічного прогресу для отримання конкурентних переваг та збереження навколишнього середовища. Тому на сучасному етапі надзвичайно актуальним став пошук резервів на зниження витрат на виготовлення продукції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії і практики вивчення ресурсоемності висвітлено в наукових працях відомих українських вчених С. Аптекара, Т. Бень, С. Кулибаба, Л. Бондарчук, Н. Кондратенко, І. Сотник, Ю. Чистов, Г. Тимченко, Н.Н. Потапова, Жучкова Г.А., Рибалко Л.П., Масліченко О.М. Ткачук О.М., Чорна Л.О., Височин І.В., Бланк І.О., Дрига С.Г. Дослідження вище зазначених вчених охоплюють широке коло питань, які стосуються формування, розроблення системи методів та інструментів впровадження ресурсозберігаючих заходів на виробництві і в нематеріальній сфері, оцінки ефектів та ефективності їх

застосування, створення механізмів раціонального ресурсовикористання промислових підприємств.

Викладення основного матеріалу. На сьогоднішній день немає єдиного методологічного підходу до визначення, формування і функціонування системи управління ресурсомісткістю підприємства. Тому побудова ефективної системи ресурсозбереження для вітчизняних промислових підприємств є особливо актуальною.

Поняття «ресурсомісткість» характеризує ефективність використання ресурсів, впливає на темп і пропорції розвитку економіки держави, ріст національного доходу. Невипадково рівень розвитку держави знаходиться по ресурсомісткості валового внутрішнього продукту, відповідно ефективність діяльності підприємства – по ресурсомісткості його продукції [1, с.207]. Одним з найважливіших факторів, що визначають ресурсоемність промисловості, є структура виробництва. Ресурси підприємства, пропонуємо, розділити на 2 групи:

- ресурси як засоби забезпечення діяльності підприємства: трудові, матеріальні, основні та оборотні фонди, нематеріальні ресурси, фінансові;
- ресурси як джерела формування ресурсів – капітал.

Основними цілями управління ресурсозбереженням на підприємстві, на думку науковця Рибалко Л.П., є :

- оптимізація використання виробничих ресурсів;
- зміна динаміки співвідношення темпів зростання кінцевого продукту, витрат живої та уречевленої праці;
- досягнення по ряду традиційних видів ресурсів від'ємної прирісної матеріалоемності;
- зростання ресурсозберігаючого ефекту нової техніки і технологій;
- перетворення витрат на природоохоронну діяльність у важливий чинник економічного зростання;
- активна заміна первинних матеріалів і ресурсів вторинними, створення індустрії переробки відходів виробництва і споживання [4, с.219].

Схема комплексного управління ресурсозберігаючою діяльністю суб'єктів господарювання розроблена нами, може бути подана у вигляді, наведеному на рис. 1.

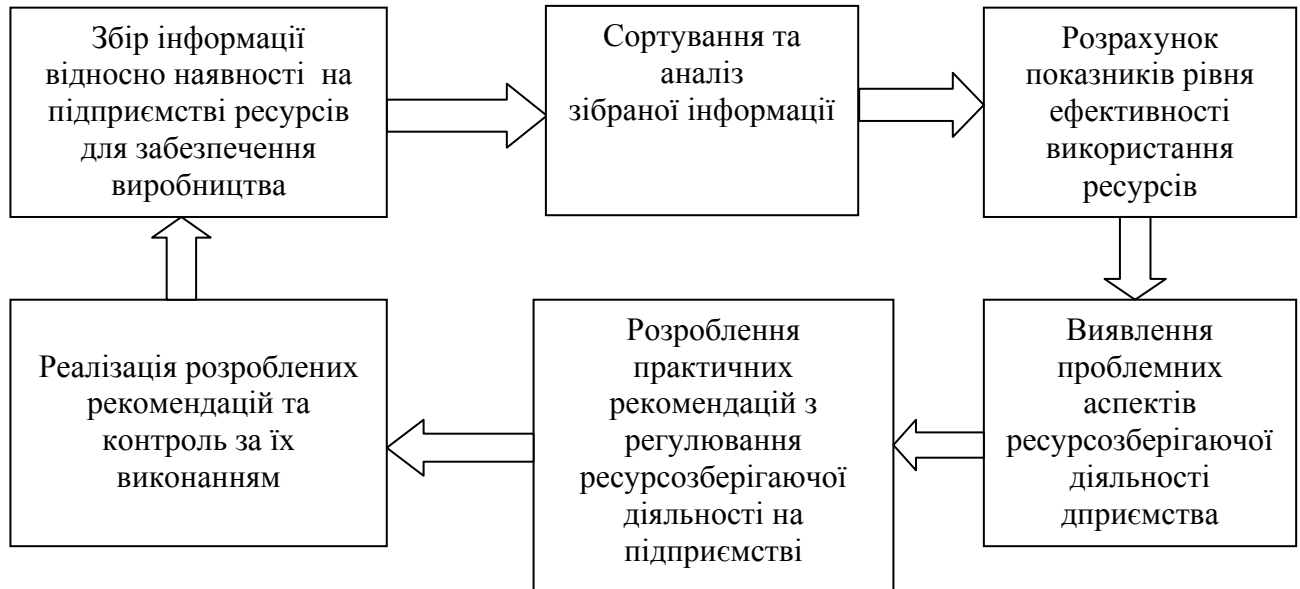


Рис. 1. Комплексний підхід до управління ресурсозберігаючою діяльністю на підприємстві

Запровадження схеми передбачає створення на підприємстві окремих або вбудованих організаційних структур, які виконуватимуть функції спостереження та корегування ресурсозберігаючих процесів на виробництві.

Зменшення ресурсомісткості має органічно пов'язувати два процеси в народному господарстві: скорочення або певну стабілізацію споживання природних ресурсів, обсягу забруднень, і зростання макроекономічних показників (випуск продукції) за рахунок удосконалення технологій, впровадження мало відхідного і ресурсозберігаючого виробництва, використання вторинних ресурсів і відходів [3, с.100].

Покращення значення показників ефективності діяльності підприємства і ресурсомісткості продукції можливе за допомогою розробки та реалізації організаційно-технічних заходів, комплексно задіяних факторів ресурсозбереження (табл.1) [2, с. 100].

Шляхи покращення ресурсомісткості продукції

Сфера прояву	Характеристика
Технічна	<ul style="list-style-type: none"> - використання технологій, що забезпечують мінімальні відходи сировини; - використання устаткування, що потребує оптимальних витрат сировини; - покращення якості використовуваних ресурсів; - удосконалення системи транспортування та зберігання ресурсів; - удосконалення технологічних режимів переробки сировини.
Організаційна	<ul style="list-style-type: none"> - удосконалення системи обліку постачання та використання ресурсів; - зменшення тривалості циклу між постачанням і безпосереднім використанням ресурсів; - підвищення якості ремонту устаткування; - удосконалення організації виробництва з метою економії ресурсів; - організація вторинного використання ресурсів; - розробку і впровадження організаційно-технічних заходів щодо економії ресурсів

На нашу думку, одним з головних способів зниження витрат ресурсів на підприємстві має бути пошук резервів економії енергетичних та матеріальних ресурсів, в зв'язку з цим питання ресурсозбереження має бути ключовим елементом процесі управління підприємством. Скорочення витрат на обслуговування виробництва і управління також знижує ресурсомісткість продукції. Розмір цих витрат на одиницю продукції залежить не тільки від обсягу випуску продукції, але і від їх абсолютної суми.

З ростом обсягу випуску продукції прибуток підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але і внаслідок збільшення кількості продукції, що випускається. Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим за інших рівних умов, більше сума одержуваної підприємством прибутку.

По дослідженням впливає, що значні резерви економії ресурсів і підвищення ефективності їх використання в промисловості пов'язані з прискоренням введення в дію нових підприємств і освоєнням нових

виробничих потужностей. У наш час нормативна тривалість освоєння нових потужностей складає від одного до трьох років, тоді як за кордоном пусковий період і освоєння потужності займають не більше півроку. Поступове скорочення нормативів освоєння потужностей дозволило б значно знизити капітальні вкладення, прискорити темпи економічного зростання багатьох галузей виробничої сфери і знизити витрати виробництва [5, с. 348].

На нашу думку, важливим фактором зниження ресурсомісткості продукції є підвищення продуктивності праці на основі комплексної механізації та автоматизації виробництва і раціональної побудови організаційної структури підприємств. Це обумовлюється тим, що, по-перше, за рахунок зростання продуктивності праці досягається економія заробітної плати, так як зростання продуктивності праці призводить до скорочення витрат на виробництво продукції, а по-друге, завдяки зростанню продуктивності збільшується випуск продукції, за рахунок чого досягається зниження собівартості продукції шляхом економії непропорційних витрат.

Ефекти від впровадження системи ресурсозбереження промислових підприємств віддзеркалюються на самих підприємствах, персоналі, споживачах та партнерах по бізнесу (рис. 2).

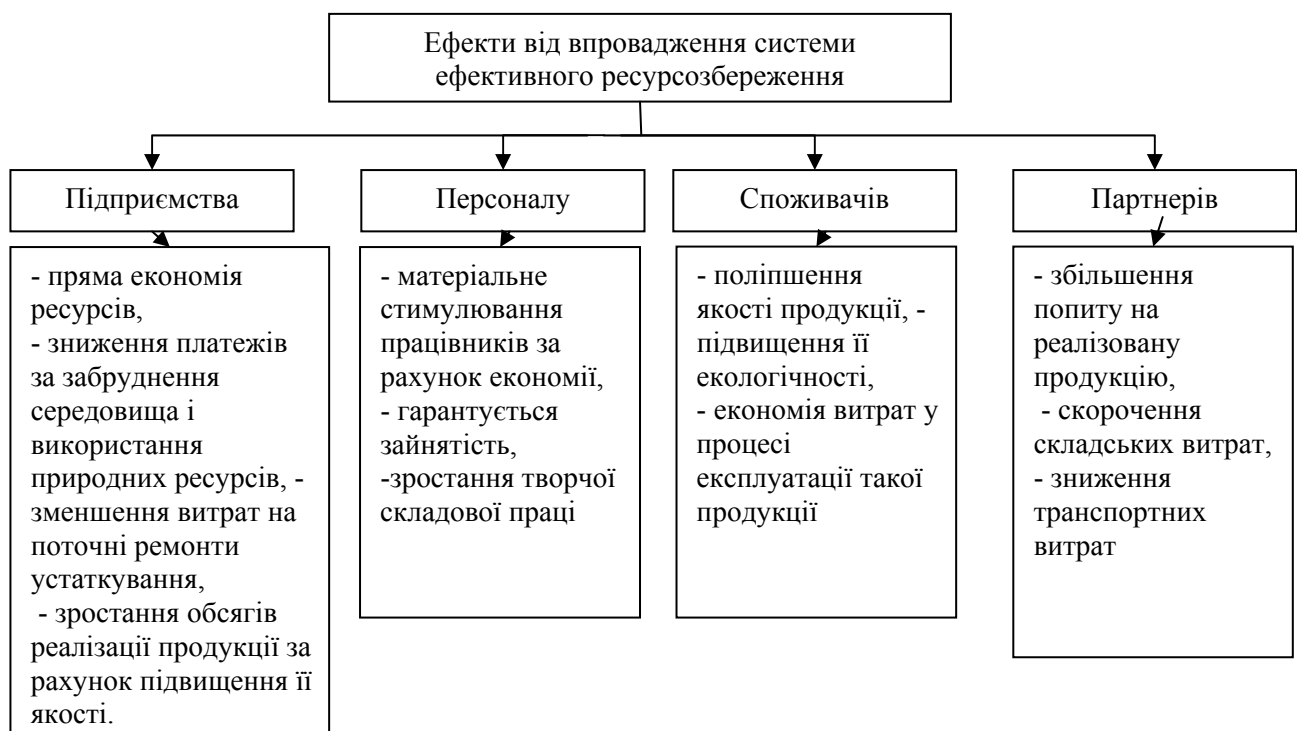


Рис. 2. Ефекти від впровадження системи ефективного ресурсозбереження

Впровадження системи ресурсозбереження на промислових підприємствах дає значні позитивні результати для функціонування підприємства, для працівників, споживачів, торговельних партнерів серед яких економія ресурсів, зниження витрат на виробництво продукції, її реалізацію, матеріальне стимулювання, поліпшення якості продукції та інші вигоди.

Стратегію ресурсозбереження необхідно розробляти і реалізовувати на всіх рівнях управління підприємством. Вона може здійснюватись шляхом реалізації інвестиційних проектів, спрямованих на ці цілі, технічного переозброєння, вдосконалення технології виробництва, нормування та обліку витрат матеріальних, трудових, паливно-енергетичних та ін. ресурсів у виробництві, плануванні, аналізі та оптимізації їх виробництва.

Однак досягнути комплексності управління ресурсозбереженням на підприємстві можливо лише з врахуванням раціонального використання всіх видів ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових та ін.) як на стадії виробництва, так і під час купівлі виробленої продукції. Однією із основних функцій управління, що забезпечує ресурсозбереження, виступає управління якістю продукції.

Висновки. В результаті проведеного дослідження була розглянута ресурсомісткість та шляхи її зниження на підприємстві. Наявність різних точок зору щодо сутності ресурсомісткості обумовлена різними підходами до дослідження. Загалом, зниження ресурсомісткості виробництва на базі економного та раціонального використання всіх видів природних, паливно-енергетичних, матеріальних і трудових ресурсів, підвищення ефективності використання виробничих фондів, зниження матеріалоемності продукції, що випускається, глобальне підвищення її якості і ефективності використання є однією з найважливіших умов підвищення ефективності промислового виробництва. Для підприємства, зниження ресурсомісткості та впровадження ресурсозбереження є невід'ємною частиною виробництва задля досягнення максимальних результатів.

Список використаних джерел :

1. Жучкова Г.А. До питання визначення «ресурсомісткості» виробництва як економічної категорії / Г.А. Жучкова, І В. Міняйленко, В. А. Оченаш // Коммунальное хозяйство городов. - 2009. - № 54. С. 207-208.
2. Масліченко О.М. Особливості управління ресурсозбереженням на підприємстві в сучасних умовах господарювання / О.М. Масліченко // Формування ринкової економіки. – К. : КНЕУ, 2013. – Ч. 2. – С. 97-105.
3. Нижник В.М. Ефективне ресурсо- та енергозбереження в системі економії витрат виробництва промислових підприємств / В.М. Нижник, Т.В. Шумовецька // Вісник Хмельницького національного університету. - 2014. - № 3. - Т. 3. - С.100-102.
- 4.Рибалко Л.П. Управління ресурсозбереженням на підприємстві на засадах вартісно-орієнтованого підходу / Л.П. Рибалко // Економіка Крима. - 2011. - №4(37). - С. 218-222.
5. Темченко Г.В.Шляхи зниження ресурсоемності продукції промислових підприємств / Г. Темченко //Економічний аналіз. - 2012. - Вип. - 7. - С.346-349

УДК 658:330.341.1(043)

Н.Ю. Чорна, к.е.н.

М.В. Колодяжна, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ

ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті висвітлена необхідність стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств та розроблено теоретичні засади формування інноваційно-інвестиційної стратегії, що забезпечує розвиток підприємства в умовах сучасного ринку.

Ключові слова: *інноваційна діяльність, інноваційно-інвестиційна стратегія, потенціал підприємства, економічне зростання, розвиток підприємства.*

Постановка проблеми та її зв'язок з актуальними теоретичними або практичними завданнями. В умовах економічної інтернаціоналізації досвід

успішних підприємств свідчить, що інновації та креативні рішення забезпечують довгострокову прибутковість, високі темпи розвитку та виключні конкурентні переваги [2, с. 108].

Трансформація економічної системи та активізація глобалізаційних процесів активно впливають на формування сучасного ринку. Українські підприємства, що працюють в умовах сучасного ринку, безперервно змушені виконувати дуже складне завдання – як вижити в умовах постійно змінного зовнішнього середовища, постійно наростаючої жорсткої конкуренції, як відповідати високим вимогам ринку.

У сучасних економічних умовах підприємство зможе підтримувати й підсилювати свої конкурентні позиції за умови активного впровадження інновацій у процеси виробничого, економічного, управлінського, соціального характеру. Інноваційно-інвестиційна діяльність здійснюється не тільки в умовах ризику, але також в умовах систематичної, перманентно зростаючої невизначеності, тому керівництву підприємства треба вміти швидко та гнучко реагувати на зміни в економічному середовищі, що вимагає розробки та застосування засобів методологічного й математичного забезпечення для можливості прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо інноваційно-інвестиційних проектів, що реалізуються в межах промислового підприємства. В умовах невизначеності перспектив розвитку підприємство висуває більш жорсткі вимоги до обґрунтування прийняття рішень, що призводить до необхідності правильного поєднання інтуїтивних, психологічних методів із методами математичного вирішення проблеми [3, с. 40].

Доцільно зазначити, що в сучасних умовах дослідження інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств та формування стратегії підприємства у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності набуває особливої актуальності та важливості як в теоретичному, так і в практичному аспектах. Насамперед через те, що існує нагальна проблема оновлення основних фондів через їх фізичну і моральну зношеність, необхідність переходу до сучасних технологій або взагалі переорієнтації на випуск нової продукції. Наявність численних інвестиційних

альтернатив зумовлює необхідність ретельного аналізу і обґрунтованого вибору інноваційно-інвестиційної стратегії, яка дасть підприємствам можливість швидкого розвитку і якісного економічного зростання.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження особливостей інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств та розробка теоретичних засад формування науково обґрунтованої інноваційно-інвестиційної стратегії, що забезпечить розвиток підприємства в умовах сучасного ринку.

Посилання на сучасні дослідження та публікації. Проблематиці інноваційної діяльності приділяють велику увагу і зарубіжні, і вітчизняні вчені. На сьогоднішній день існує значна кількість робіт, присвячених різним аспектам інновацій. У їхньому числі роботи таких вчених і фахівців, як: Андрушків Б., Антонюк Л., Бажал Ю., Геєць В., Говоруха Ж., Денисенко М., Добрава Г., Жукович І., Ілляшенко С., Ільєнкова С., Кирич Н., Крилова І., Луциків І., Павленко І., Погайдак О., Резнік Н., Риженко Я., Рижкова Ю., Санто Б., Семиноженко В., Собко О., Харів П., Чухрай Н. та інших. Значна увага в працях цих авторів приділена проблемам ефективного відтворення інновацій та механізмам формування інноваційних стратегій. Саме запровадження інновацій повинно знаходитися у стратегічних пріоритетах розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток будь-якого підприємства неможливий без вироблення ним стратегічних напрямків своєї діяльності, які ґрунтуються на нововведеннях, тобто мають інноваційний характер. Слід зауважити, що процес впровадження інновацій породжує інноваційну діяльність, тобто діяльність, яка спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [1].

Залежно від тих чи інших напрямків інноваційних змін на підприємстві необхідно запроваджувати чітку систему інноваційного розвитку, основою якої має стати розробка ефективної інноваційної стратегії, що є запорукою конкурентоспроможності підприємства.

Для того щоб стратегія управління інноваційно-інвестиційною діяльністю була комплексною та ефективною необхідно, щоб в її складі були окремо розглянуті маркетингова та технічна політика підприємства, політика структурних змін, а також політика в сфері НДДКР (рис. 1).



Рис. 1. Складові ефективно розробки інноваційно-інвестиційної

Оскільки інноваційна діяльність підприємств є прогресивною формою їх розвитку, яка дозволяє досягти довгострокових конкурентних переваг, підвищити науково-технічний рівень виробництва та ефективність використання ресурсів підприємства, вважаємо за доцільне запропонувати комплекс заходів, спрямованих на активізацію та більш ефективне управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств:

1. Основним із ключових заходів при цьому можна вважати пошук та оцінку можливостей інвестиційної підтримки інновацій. Наявність власних коштів підприємства, доступ до джерел інвестиційних ресурсів для фінансування інновацій, наявність і зацікавленість інвесторів у реалізації інновацій є найважливішими факторами успіху в інноваційному розвитку підприємства.

Інвестиційна підтримка інноваційної діяльності підприємств залежить від специфіки об'єкта інвестування — інновації. За оцінками фахівців норма прибутку для підприємств, що виконують дослідження і наукові розробки, складає в середньому 20-30 %. Норма прибутку від інвестицій в інновації для всього суспільства в цілому значно вище завдяки зовнішнім ефектам і складає в середньому від 30 % до 80%, а може досягти і 400% для окремих інвестицій, що характеризує інвестиції в інновації як високоприбуткові [4, с. 141].

Незважаючи на значний потенційний прибуток від реалізації інновацій інвестування інноваційної діяльності підприємств є досить проблематичним. У першу чергу це пов'язано із самою специфікою інноваційної діяльності. Сутність і специфіка інноваційної діяльності визначають особливості інвестицій, вкладених в інноваційний розвиток підприємств. Для таких інвестицій характерний більш тривалий період окупності; високий ризик, пов'язаний з невизначеністю кінцевого результату реалізації інновацій.

Окрім того, інвестиції в інноваційну діяльність підприємств не забезпечують стабільності надходження доходів від їхнього здійснення, а також потребують великих одноразових капітальних вкладень. Однак можливість одержання значно вищої норми прибутку порівняно з інвестуванням інших видів та сфер діяльності може компенсувати високий ризик інвестицій в інновації.

2. Не менш важливим заходом на шляху досягнення високого рівня управління інноваційно-інвестиційними процесами на макро- та мікрорівні є державна підтримка інноваційно-інвестиційного напрямку діяльності підприємств.

Аналіз чинного законодавства щодо регулювання і інноваційної, і інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств підтверджує, що в Україні концептуально не визначено результати інвестування як об'єкт регулювання і не забезпечено на достатньому рівні методичної основи для конструктивного регулювання результатів інвестування. Фактично загальне та спеціальне інвестиційне законодавство регламентує умови і порядок: вкладення і

залучення інвестиційних ресурсів; оподаткування суб'єктів інвестування і отримання ними податкових пільг; припинення інвестиційної діяльності. Відтак, існують значні прогалини в законодавстві, де прийняття менш важливих актів випереджує вихід більш важливих.

3. Можливості підприємств у здійсненні інноваційної діяльності істотно розрізняються, оскільки вони залежать від кількісних та якісних характеристик інноваційного потенціалу підприємства, його відповідності обраному стратегічному напрямку інноваційного розвитку, перспектив реалізації інновацій в конкретних економічних умовах. Тому, одним із пріоритетних заходів, спрямованих на активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, є оцінка реальної спроможності, можливості та готовності підприємства до інвестування процесу реалізації інновацій.

Спроможність підприємства до інноваційного розвитку обумовлюється інноваційним потенціалом підприємства, тобто його здатністю реалізовувати інновації у межах обраного стратегічного напрямку розвитку. Можливість здійснювати інноваційну діяльність визначається потенційною спроможністю підприємства до інноваційного розвитку та сукупністю умов, що сприяють чи, навпаки, перешкоджають реалізації інновацій.

Готовність підприємства до здійснення інноваційної діяльності визначається спроможністю до інноваційного розвитку і можливістю його реалізації, а також наявністю спонукального мотиву до реалізації інновацій, який може бути охарактеризований як сприйнятливість підприємства до інновацій.

Аналіз спроможності, можливості й готовності підприємства до інноваційного розвитку повинен здійснюватися з урахуванням стратегічного напрямку діяльності підприємства, який визначається конкретними економічними обставинами, інвестиційними можливостями та цілями підприємства щодо окремих продуктів, ринків, конкурентів і т. ін.

Готовність підприємства до інноваційного розвитку може бути охарактеризована як сприйнятливість підприємства до інновацій, яка

визначається різними факторами, основними з яких є характеристики організаційної структури, особистісно-психологічні характеристики членів колективу, характеристики зовнішнього оточення та внутрішньоорганізаційних зв'язків підприємства [5, с. 65].

Висновки. Управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства передбачає управління вкладеннями інвестиційних ресурсів у процес, спрямований на впровадження науково-технічних розробок з метою освоєння випуску інноваційної конкурентоспроможної продукції та покращення її якості, постійне удосконалення технології виготовлення та зайняття підприємством відповідної ніші на внутрішньому і світовому ринках. Правильно обрана стратегія підприємства у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності є результатом і, в той самий час, ефективним механізмом стратегічного управління, оскільки вона мобілізує використання науково-технічного, виробничо-технологічного, фінансово-економічного, соціального і організаційного потенціалу підприємства у визначених напрямках, що є основою його конкурентоспроможності і ключем до стимулювання розвитку і економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Закон України “Про інноваційну діяльність” // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 36. – 266 с.
2. Говоруха Ж.А. Питання розвитку інноваційної діяльності підприємств України / Ж.А. Говоруха // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8 – С. 107-115.
3. Голубенко А.А. Инвестиционная поддержка инновационной деятельности предприятия / А.А. Голубенко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – №5 (51). – С. 38 – 45.
4. Жуков В. Р. Модель формирования системы управления инновационно-инвестиционной деятельностью на предприятии / В. Р. Жуков // Вісник Дон ДУЕТ. — 2010. — №4 (2). — С. 139 — 143.

5. Овчаренко Т. С. Проблеми інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств / Т. С. Овчаренко // Вісник Київського національного університету. Сер. „Економіка”. — 2012. — Вип.58. — С. 63 — 69.

УДК 659.1:658.8(045)

Н.Ю. Чорна, к.е.н.

В.І. Романюк, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ТЕХНОЛОГІЇ РЕКЛАМНОГО БІЗНЕСУ ТА ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК З МАРКЕТИНГОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ТА СТРАТЕГІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті висвітлена необхідність дослідити сутність технологій рекламного бізнесу та їх взаємозв'язок з маркетинговою політикою та стратегією підприємства.

***Ключові слова:** рекламний бізнес, маркетингова політика, стратегія підприємства, технології рекламного бізнесу.*

Постановка проблеми та її зв'язок з актуальними теоретичними або практичними завданнями. Актуальність теми статі полягає у тому, що ефективні технології міжнародного рекламного бізнесу є складовою частиною комерційної діяльності підприємства і, отже, вони повинні використовуватися планомірно на основі єдиної рекламної політики підприємства.

Планування рекламної діяльності передбачає визначення цілей та шляхів їхньої досягнення і створює підприємству (фірмі) умови для реалізації своїх особливостей в умовах конкуренції. Постановка цілей визначає перспективу застосування реклами на підприємстві і створює умови для оцінки її ефективності. Реалізація цілей реклами ставить за обов'язок усім структурним підрозділам підприємства діяти у взаємозв'язку.

Рекламна кампанія – надання цілеспрямованої інформації про переваги конкретних товарів і послуг з метою повідомлення можливих споживачів і створення попиту на ці товари та послуги [2, с.19].

Сьогодні в усіх нас є обґрунтовані погляди на те, що таке реклама, і ми також схильні не без підстави мати власну думку й упередження з цього

приводу. Існують численні і різноманітні визначення реклами. Вона може бути визначена як процес комунікації, як процес організації збуту, як економічний і соціальний процеси, що забезпечує зв'язок з громадськістю чи як інформаційний процес і процес переконання в залежності від точки зору.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка напрямів покращення використання технологій міжнародного рекламного бізнесу в практиці.

Посилання на сучасні дослідження та публікації. Питання розробки стратегії рекламних заходів досліджувалися в працях Р. Фоссера, Ф. Джефкінсона, О.В.Феофанова, Г. Картера, Ф.Г. Панкратова. Дуже точно охарактеризував положення рекламної справи в Україні С.А.Войтович, що написав: «У нас реклама скомпрометована більше, ніж де-небудь, і не тому, що наша публіка піддалася навалі визискувачів і хижаків на її канали сильніше, ніж за кордоном, а тому, що моральний, психологічний вплив самого суспільства, його негативне відношення до всякого нескромного, нахабного, звабного вигукування значно сильніше в Україні, ніж в інших країнах. Американець, який на кожному заборі зустрічає повторення однієї і тієї ж реклами, скаже, що це відмінний гешефт і що рекламіст - молодець. Українець же, навіть європейського складу, скаже, що це - погано. Україна має власну культуру, що могутньо йде вперед. Реклама, яка діяла б у згоді зі своєрідними законами цієї культури, зробила б їй найбільшу послугу. Вітчизняна реклама потрібна нам, як хліб...» [3, с. 12].

Виклад основного матеріалу дослідження. Умови ринкової економіки викликали форсований розвиток реклами як соціального інституту й області професійної діяльності сотень тисяч людей у нашій країні. З дилетантської торгової пропозиції реклама перетворюється у витончений механізм впливу на споживача [4, с. 81].

Закон України «Про рекламу» визначає як мету реклами, по-перше, формування чи підтримку інтересу рекламної аудиторії до фізичної (юридичної) особи, товарів, ідей і починань і, по-друге, сприяння їхній

реалізації. Найчастіше реклама все-таки переслідує цілі економічного характеру. Однак існують і інші (рис. 1).

Реклама продукції (тобто товарів і послуг), як відомо, не являє собою деяке самостійне, зовсім незалежне від всіх і вся явище – вона є дуже важливим інструментом маркетингу. Отже, як невід'ємна складова специфічної ділової активності, реклама в кінцевому рахунку спрямована на забезпечення повноцінного обміну продукцією – конкретними найменуваннями товарів і послуг – між тими, хто наповнює ними ринок (тобто виробниками і реалізаторами), і тими, хто зазначену продукцію споживає [2, с. 308].

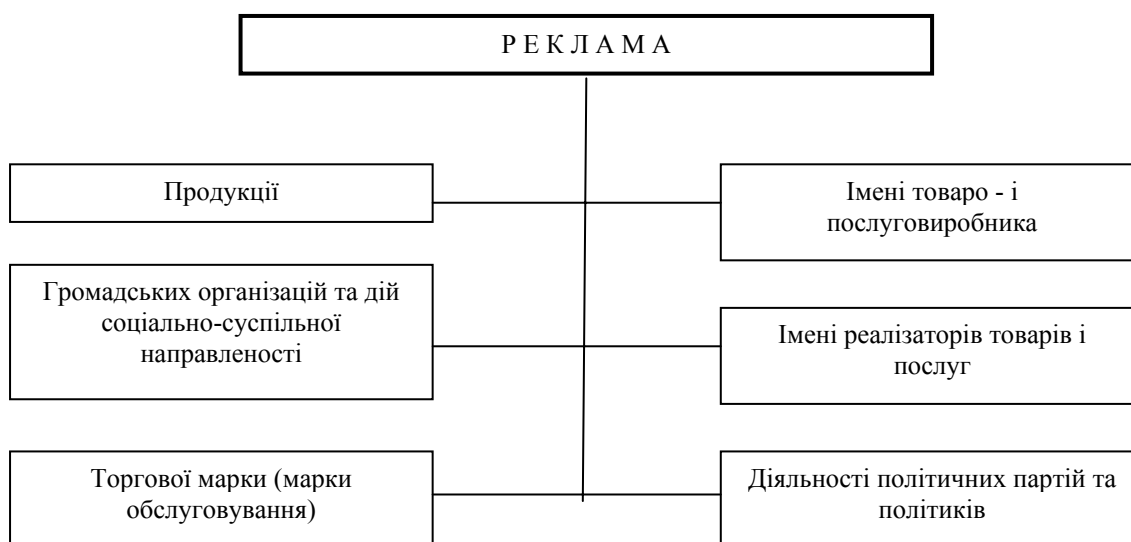


Рис. 1. Основні цілі реклами

Реклама торгової марки (марки обслуговування) спрямована на досягнення трохи іншої мети, оскільки в цьому випадку міняється сам об'єкт прикладання рекламних зусиль. І замість конкретного найменування продукції ми маємо справу тільки з її визначеною маркою. У цій ситуації реклама націлена на залучення уваги, пробудження інтересу потенційних покупців саме до рекламованої марки – для того, щоб сформувані до неї краще відношення і, у кінцевому рахунку, переконати споживачів вибрати при покупці товар чи послугу, які реалізуються саме під рекламованою маркою.

Таким чином, ціль реклами марки продукції лише частково збігається з метою реклами конкретного найменування товару чи послуги. У

середньостроковій перспективі досягнення зазначеної мети може привести до позитивних змін у реалізації тих видів продукції, що присутні на ринку під рекламованою маркою [2, с. 308].

Реклама імені товаро- і послуговиробника (тобто реклама підприємства чи організації, що виробляє продукцію) має цілей, багато в чому подібних з метою реклами марки продукції. Правда, у цьому випадку рекламні зусилля зосереджуються на назві (найменуванні) рекламованої компанії, фірми і т.п. Отже, така реклама націлена на залучення уваги, пробудження інтересу потенційних покупців уже не до продукції, а до тих, хто її виробляє, для того, щоб сформувати краще відношення до виробника і, у кінцевому рахунку, створити у свідомості споживачів позитивний образ об'єкта рекламних зусиль.

У довгостроковій перспективі досягнення зазначеної мети також може привести до позитивних змін у реалізації тих видів продукції, що у свідомості споживачів співвідносяться з найменуванням рекламованої фірми-виробника.

Реклама імені реалізатора товарів і послуг переслідує практично ту ж мету, що і реклама виробника продукції, відрізняючись від останньої лише тим, що як об'єкт прикладання рекламних зусиль у даному випадку виступає найменування (назва) торгової організації чи підприємства, що безпосередньо реалізує на ринку ту чи іншу продукцію, – супермаркет, автомайстерня і т.д.

У довгостроковій перспективі досягнення зазначеної мети повинне привести до позитивних змін у продажі тих видів товарів чи послуг, що у свідомості споживачів співвідносяться з найменуванням рекламованої фірми – реалізатора.

Перераховані різновиди реклами переслідують у кінцевому рахунку цілі комерційного характеру. Однак існує, як відомо, і некомерційна реклама.

Реклама діяльності політичних партій і політиків має цілком конкретну кінцеву мету – сприяти реалізації того чи іншого політичного рішення чи дії. Акцент рекламних зусиль, таким чином, зміщений з економічної сфери діяльності на винятково політичну [2, с. 309].

Таким чином, незважаючи на певну подібність механізму впливу на свідомість споживачів, цілі реклами можуть, у кінцевому рахунку, також (і часом досить істотно) відрізнитися одна від одної.

Досягнення цілей реклами здійснюється через реалізацію відповідних функцій. Звичайно виділяють чотири найважливіших функції реклами: економічну, соціальну, маркетингову і комунікаційну. Розглянемо механізм кожної з основних функцій реклами.

Економічна функція. Сутність економічної функції реклами як важливого інструмента управління підприємством зводиться, насамперед, до стимулювання збуту і нарощуванню обсягів прибутку від реалізації деякої продукції за певну одиницю часу.

Реклама інформує, формує потребу в товарі чи послугі, спонукує людину на їхнє придбання. І чим більше людей відгукнулося на рекламу, тим, у кінцевому рахунку, краще для економіки й економічного добробуту суспільства – оскільки ріст обсягу виробництва тісно пов'язаний з такими важливими макроекономічними показниками, як розмір валового національного продукту, зайнятість працездатного населення й обсяг податків, що надійшли в державну скарбницю.

Соціальна функція. Свою економічну функцію приблизно з однаковим успіхом реклама виконує й в індустріально розвинутих державах, і в таких, де економічне процвітання – скоріше, віддалена перспектива. Однак цього не можна сказати про реалізацію ще однієї дуже важливої – соціальної функції реклами.

Є підстави стверджувати, що сучасне постіндустріальне суспільство багато в чому сформувалося саме під впливом реклами. Як сказав один із класиків світової реклами, американець П. Мартино у своїй книзі «Мотивація в рекламі»: «Продаж товарів - вторинна задача реклами. Але її найперша задача - залучення людей до нашої американської системи цінностей. Реклама здатна допомогти людям відчувати, що вони є частиною суспільства, якому пропонується все найкраще, допомогти їм перейнятися натхненням і працювати з найвищою продуктивністю» [5, с. 204].

Таким чином, у зазначеній функції реклами можна вичленувати в якості складових три «ідеологічних» підфункції:

- залучення до національних цінностей;
- пропаганда образу і рівня життя «вищого за середній»;
- виховання культури споживання.

Закон України «Про рекламу» [1] розрізняє зовнішню та внутрішню рекламу. До зовнішньої реклами належить будь-яка реклама, що розміщується на окремих спеціальних конструкціях, щитах, екранах, розташованих просто неба, на фасадах будинків та споруд. Порядок розміщення зовнішньої реклами встановлюється відповідними місцевими органами влади в межах їх компетенції (без втручання у форму та зміст реклами). Згода на розміщення зовнішньої реклами на будинках та спорудах також додатково дається їхніми власниками або уповноваженими ними органами (особами). Інформація (вивіска) про особу, розміщена на фасаді, біля входу (в'їзду), або про її продукцію у вітрині споруди, в якій ця особа займає приміщення, не потребує отримання дозволу місцевого органу влади.

До внутрішньої реклами належить будь-яка реклама, розміщена в середині будинків, приміщень, споруд, тощо. Забороняється розміщення внутрішньої реклами у приміщеннях органів влади, дошкільних закладах освіти, середніх загальноосвітніх школах та спеціальних загальноосвітніх закладах освіти. Ці обмеження не поширюються на соціальну рекламну інформацію. Розміщення реклами у приміщеннях будівель і споруд, що мають історико-культурну цінність, здійснюється відповідно до чинного законодавства.

Контроль за дотриманням законодавства України про рекламу здійснюють у межах своєї компетенції:

- Міністерство України у справах преси та інформації – щодо друкованих засобів масової інформації;
- Державний комітет України у справах захисту прав споживачів – щодо рекламодавців, виробників та розповсюджувачів реклами у сфері захисту споживачів від порушень законодавства про рекламу;

– Антимонопольний комітет України – відповідно до антимонопольного законодавства;

– Національна рада України з питань телебачення і радіомовлення – щодо телерадіоорганізацій усіх форм власності.

Для координації діяльності в галузі реклами Кабінет Міністрів України створює міжвідомчу раду, до складу якої можуть входити також представники всеукраїнських об'єднань громадян у галузі реклами.

Становлення реклами як самостійної галузі залежить від рівня організації діяльності рекламних агентств, діючих на українському ринку рекламних послуг, від форм ведення реклами, що вибирають для себе рекламні агентства.

Розвиток рекламних агентств зумовлений наступними причинами:

– по-перше: рекламні агентства систематично зштовхуються з різноманітними маркетинговими ситуаціями, що сприяє більш глибокому розумінню споживачів, придбанню навичок і підвищенню своєї компетенції. Це дозволяє створити якісні рекламні засоби і забезпечувати ефективність їхнього застосування.

– по-друге: рекламні агентства як незалежні організації, виключають негативний вплив на рекламу таких об'єктивних чинників, як зайва залежність реклами від смаків окремих керівників, певні постанови відносно очікуваної відповідної реакції споживачів.

– по-третє: рекламні агентства мають тривалі зв'язки із засобами масової інформації, стабільно і вчасно закупають у них час і місце для розміщення реклами. Співробітництво з рекламними агентствами дозволяє рекламодавцю оперативно вирішувати свої проблеми, зекономити засоби та час.

– по-четверте: користування послугами рекламних агентств забезпечує системний підхід до реклами, що сприяє зростанню її ефективності.

Особлива вимога з'явилися до якості реклами. Несумлінною рекламою вважається реклама, що внаслідок неточності, невірогідності, двозначності, перебільшення, умовчання, порушень вимог відносно часу, місця і засобу.

Рівень розвитку рекламного бізнесу у світі має позитивний вплив на розвиток реклами в Україні.

Реформування української економіки по шляху ринкових перетворень привело до появи нового виду підприємницької діяльності – рекламного бізнесу. Процес формування реклами як складової частини ринкової інфраструктури й одного із секторів ринкової економіки в Україні почався стихійно. Колишній досвід організації комерційної рекламної діяльності, що був в умовах командно-адміністративної системи керування, був цілком недостатній для нових економічних реалій. В умовах, коли господарські зв'язки між товаровиробниками і споживачами встановлювалися централізовано, потреба в рекламі як комерційної інформаційної комунікації носила символічний характер. У зовнішньоекономічній діяльності, а також у господарській діяльності торгівельних підприємств, з метою донесення інформації до кожного користувача окремо, створювався простір для здійснення рекламної діяльності.

Слід зазначити, що роль і місце реклами в умовах ринкової економіки ще не цілком визначені: відсутні дослідження, що дозволяють вивчити і творчо адаптувати до вітчизняних умов досвіду західних країн у цій галузі, не з'ясовані питання формування організаційних структур у рекламному бізнесі, дискусійної залишається проблема вибору каналів поширення рекламної інформації і розробки рекламних кампаній і оцінки їхньої ефективності.

Висновки. Торгова реклама – це цілеспрямоване поширення інформації про споживчі властивості товарів, їх продаж, сервіс, направлені на притягнення до них уваги споживачів із метою формування попиту на товари та послуги, їх реалізації.

Основними завданнями реклами є:

- інформування споживачів (переважно на етапі виведення товару на ринок), створення переконання споживачів у перевагах властивостей товару фірми (найбільшої ваги набувають на етапі зростання);
- нагадування про товар (доцільне на етапі зрілості);
- формування іміджу (корпоративна реклама).

Розроблення рекламної стратегії передбачає:

- визначення цільової аудиторії;
- розроблення концепції товару;
- вибір засобів розповсюдження реклами;
- створення рекламного звернення.

Отже, рекламна кампанія – надання цілеспрямованої інформації про переваги конкретних товарів і послуг з метою повідомлення можливих споживачів і створення попиту на ці товари та послуги. При розробці рекламних засобів необхідно дотримуватися чинного законодавства України стосовно реклами та її засобів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про рекламу» від 3.07.96. № 39 – ВР.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 2013. – 734 с.
3. Войтович С.А. Планирование рекламной стратегии в масс-медиа. // Маркетинг и реклама. – 2008. - № 1 - С. 12–15.
4. Балабанова Л. В., Гасило О. О. Маркетинговий контролінг: теорія та методологія / Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2014. – 220 с.
5. Денисон Д. Учебник по рекламе. – Минск, 2010. – 400 с.

УДК 339.9

Д.І. Шевченко

Одеський національний економічний університет

НОВІТНЯ ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЄС ТА Україна

У статті проаналізовано сучасний стан та проблеми інноваційної політики ЄС та України. Визначено місце України в інноваційній політиці ЄС. Порівняні витрати на НДДКР країн світу та транснаціональних компаній. Запропоновані заходи для збільшення конкурентоспроможності українських регіонів та стимулювання інноваційного розвитку

Ключові слова: *інноваційна політика, інновації, НДДКР*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Практика розвинених країн показує, що для того щоб мати стаке економічне зростання необхідно зберігати інноваційне лідерство. Впровадження інновацій є також і виходом із криз. В останній час світова економіка поступово переходить до рецесії. Інноваційна політика знаходиться на провідному місці більшості країн. Україна зараз перебуває у найскладнішому періоді свого розвитку і тому збільшення своєї конкурентоспроможності за рахунок інноваційної політики є життєво необхідним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інноваційної політики держави присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Значний вклад у вивчення цієї проблеми внесли наступні вітчизняні вчені: Г.О. Андрощук, Ю.М. Бажал, А.С. Гальчинський, М.В. Гаман, В.М. Геєць, В. Семиноженко, Л.І. Федулова та ін.

Постановка завдання. Дослідити сутність інноваційної політики ЄС та місце України в ній.

Викладення основного матеріалу. В бізнесі та економіці інновації виступають каталізатором росту. Говорячи про інновації, мається на увазі:

1. Створення нового товару або послуги, з яким споживачі ще не знайомі, або нової якості товару.
2. Створення нового методу виробництва.
3. Відкриття нового ринку, тобто ринку, на якому дана галузь промисловості в даній країні ще не торгувала, незалежно від того, чи існував цей ринок раніше.
4. Відкриття нового джерела факторів виробництва, знову-таки незалежно від того, чи існував це джерело раніше або його довелося створити заново.
5. Створення нової організації галузі, наприклад, досягнення монополії або ліквідація монопольної позиції.

Метою інноваційної політики провідних країн світу є сприяння розвитку науки й техніки, підвищення інноваційної активності, що забезпечує конкурентоспроможність національної продукції на світовому ринку,

обороздатність країни, покращує екологічну ситуацію, а також сприяє розвитку венчурного довгострокового бізнесу. Виходячи з цієї мети, держава визначає пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності та обирає основні шляхи підтримки підприємств, які працюють над виконанням державних інноваційних програм.

Економіка, яку можна назвати інноваційною характеризується наступними факторами:

- Високий індекс економічної свободи;
- Високий рівень розвитку освіти і науки;
- 4-6-ті технологічні уклади економіки
- Висока якість життя
- Високі вартість і якість людського капіталу в його широкому визначенні
- Висока конкурентоспроможність економіки
- Висока частка інноваційних підприємств (понад 60-80%) та інноваційної

продукції

- Заміщення капіталів
- Конкуренція і високий попит на інновації
- Розвинена індустрія знань та їх високий експорт.

Інноваційний розвиток в сучасному світі стає основним способом досягнення економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності в усіх регіонах.

Це не дивно, оскільки, відповідно до економічної теорії, технологічні інновації є одним з основних чинників, що забезпечують довгостроковий добробут. Інноваційний розвиток сприяє підвищенню рівня добробуту майбутніх поколінь з кількох причин: інновації в медико-біологічній галузі скорочують поширення хвороб і вирішують проблему голоду, покращуючи тим самим здоров'я людей; інновації в галузі телекомунікацій та організації інформації сприяють розвитку освіти, політичної та соціальної сфер; інновації в інтелектуальних мережах призводять до більш ефективного і раціонального енергоспоживання і т. д.

Важливо відмітити, що результатами інноваційного розвитку користуються усі категорії населення, в тому числі і найменш захищені.

Забезпечення інноваційного розвитку стало пріоритетним завданням органів управління Європейського союзу після прийняття Лісабонської стратегії в 2000 році.

Перш за все це було пов'язано з кризою в ЄС та значним відставанням від найближчих конкурентів, таких як США, Японія та Республіка Корея. Причини, які призвели до так званого «інноваційного розриву» в Європі слід розглянути більш детально.

По-перше повноваження в галузі інноваційної політики нераціонально розподілені між Брюсселем і столицями країн ЄС. У кількох ключових галузях, в які потребують скоординований, і, більше того, єдиний підхід на рівні ЄС (наприклад, в області політики формування кластерів (центрів розвитку) або стимулювання венчурного капіталу та інвестицій в НДДКР), державні установи окремих країн зберігають виключні права.

По-друге програми фінансування інновацій настільки різноманітні і чисельні, що зацікавленим компаніям непросто розібратися, в який структурний підрозділ слід звертатися і з якої частини бюджету запитувати фінансову допомогу. Дублювання бюджетних механізмів, керованих різними структурними підрозділами, а іноді і різними установами ЄС, призводить до субаддитивності, стану, при якому ціле має меншу цінність, ніж складові його компоненти.

По-третє на заваді стоїть значний бюрократизм, відсутність чіткої координації здійснення інноваційної політики, значні відмінності між країнами-членами ЄС, низький розвиток ринку риватного венчурного капіталу, неадресна допомога малим і середнім підприємствам (більшість інноваційних програм розроблені для великих підприємств). У більшості випадків мінімальна сума кредиту Європейського інвестиційного банку або інших фінансових організацій занадто велика для невеликих інноваційних компаній. Це серйозна проблема, оскільки, згідно зі статистикою, в країнах з ринковою економікою саме невеликі компанії частіше за інших впроваджують проривні технології. [6]

З 2010 року Європейським Союзом було докладено значних зусиль для зменшення «інноваційного розриву». Відбулася еволюція в бік відкритих інновацій та розвитку постійної співпраці між підприємствами на основі спільних інноваційних заходів. Але всеодно ЄС серйозно відстає за показниками інноваційної активності, зокрема за часткою у ВВП венчурного капіталу, капіталізації нових компаній, ринку інформаційних технологій, а також за питомою вагою нових продуктів на національних ринках. Також США значно випереджає ЄС у частці приватного капіталу в фінансуванні НДДКР.

У світі безумовним інноваційним лідером на даний момент є США. 804 з 2500 найбільших компаній-інвесторів у НДДКР знаходиться саме в цій країні (рис. 1).

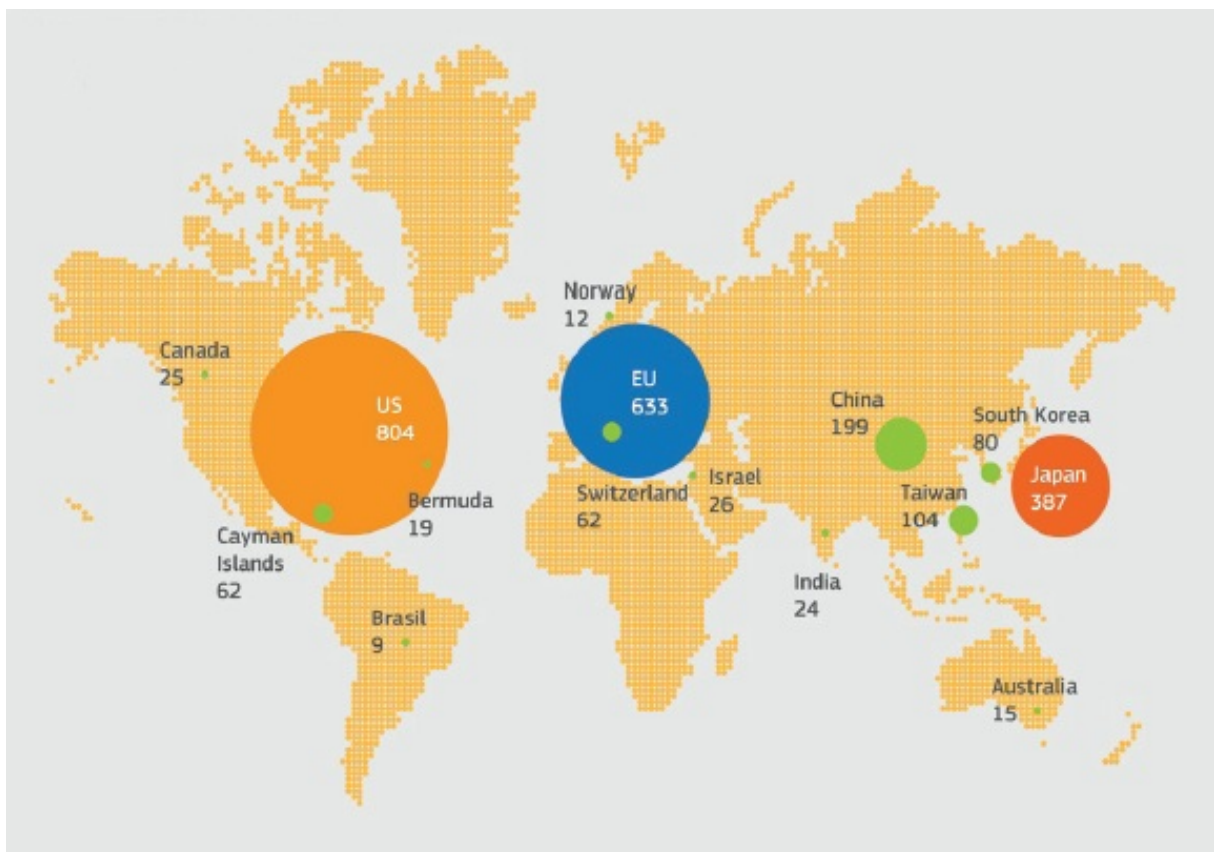


Рис. 1. Розподіл найбільших компаній-інвесторів в НДДКР у світі в 2013 році [8]

В Європі інноваційними «локомотивами» можна вважати такі країни як Німеччина, Великобританія, Франція. (Рис.2) У звіті Європейської комісії

«Innovation Scoreboard 2014» лідерами 2013-го року були визнані: Німеччина, Фінляндія, Швеція та Данія.

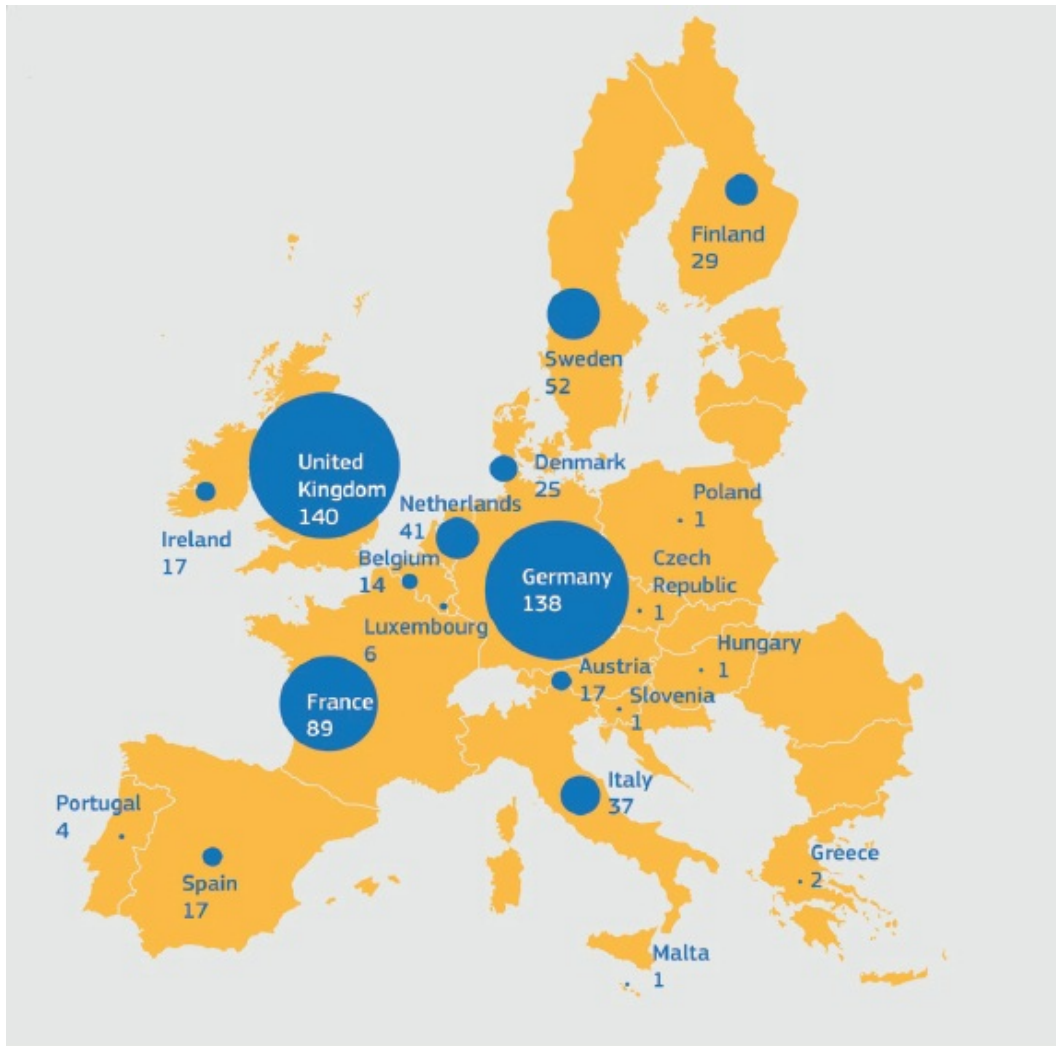


Рис.2. Розподіл найбільших компаній-інвесторів в НДДКР в Європі в 2013 році [8]

В останні роки посилюється інтернаціоналізація НДДКР та інновацій і ЄС прагне вести НДДКР на зарубіжних ринках. Компанії йдуть по шляху інтернаціоналізації науково-дослідних та інноваційних розробок, дотримуючись двох основних стратегічних принципів: 1) експлуатація активів, завдяки яким вони прагнуть отримати інформацію про нові ринки з метою адаптації товарів (послуг) та застосування розроблених раніше технологій; 2) пошук і придбання активів, за рахунок яких компанії отримують нові знання та доступ до ресурсів за кордоном.[6]

Приклади інтернаціоналізації НДДКР включають створення закордонних центрів НДДКР, альянсів з місцевими компаніями та університетами, угоди по злиттю і поглинанню місцевих компаній, підвищення інтенсивності НДДКР на зарубіжних виробничих підприємствах. Для зменшення інноваційного відставання ЄС буде змушений розширювати свою діяльність в сфері НДДКР за кордоном та відносинами з третіми країнами.

Завоюванню інноваційного лідерства відводиться значне місце в стратегії Європа 2020. Інноваційний Союз, як одна з семи ініціатив стратегії ставить за мету:

- зробити Європу в світовим інноваційним лідером;
- усунути перешкоди для інновацій - дороге патентування, фрагментацію ринку, доступ до програм фінансування;
- зробити так щоб державний і приватний сектори працювали разом, зокрема шляхом інноваційного партнерства між європейськими інститутами, національними та регіональними органами влади та бізнесом.

Щодо України, то ситуацію з інноваційним розвитком можна охарактеризувати як катастрофічна. Результатом останніх структурних змін в українській промисловості стало домінування гірничодобувного, енергетичного та металургійного секторів національної економіки. Для цих секторів не характерна активна інноваційна діяльність, оскільки їхні технології відносно стабільні, а продукція нерізноманітна.

Науково-дослідна система України не відзначається ні високими науково-технологічної результатами (що підтверджується міжнародними показниками щодо наукового виробництва), ні технологічним виробництвом (патенти). Деякі знання зберігаються в «неявній» формі в інститутах та промислових компаніях авіаційного, космічного та військового секторів.

Співпраця між сектором досліджень та промисловістю є слабкою, вона відбувається на основі двосторонніх офіційних та неофіційних контактів на рівні науково-дослідних підрозділів. Українські університети навчають велику

кількість студентів з технічних і природничих наук, але попит на них з боку промисловості (де домінують традиційні галузі) незначний. Реалізація дослідницького потенціалу в національній економіці залишається серйозною проблемою для країни.[2]

В Таблиці 1 представлені витрати приватного і державного секторів на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи країн світу. Витрати на НДДКР України становлять менше одного відсотка і постійно зменшуються. Вони переважно здійснюються державним сектором та до того ж мають низьку віддачу. В той час як у Ізраїлю та Республіки Корея вони сягають близько 4 відсотків.

Таблиця 1

Витрати (державні та приватні) країн на Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи(НДДКР) в 2012 році[3]

Країна	Відсоток ВВП, який витрачається на НДДКР	Номінальний ВВП, млрд. \$	Витрати на НДДКР, млрд. \$
США	2,79	16 245	453,24
ЄС	2,06	16 644	342,87
Японія	3,39	5938	201,30
Китай	1,98	8229	162,93
Німеччина	2,92	3426	100,01
Франція	2,26	2611	59,01
Республіка Корея	4,04	1223	49,41
Великобританія	1,72	2462	42,35
Канада	1,73	1821	31,50
Бразилія	1,21	2249	27,21
Росія	1,12	2017	22,59
Індія	0,81	1859	15,06
Ізраїль	3,93	258	10,14
Польща	0,9	490	4,41
Україна	0,74	177	1,31
Молдова	0,4	7,28	0,03

З таблиці 2 видно, що транснаціональні корпорації витрачають на НДДКР більше ніж деякі країни. Українські витрати менші за аналогічні лише американської компанії Apple.

Витрати ТНК на НДДКР в 2012 році [4]

Компанія	Країна	Витрати на НДДКР, млн. €
1. Volkswagen	Німеччина	9515,0
2. Samsung Electronics	Республіка Корея	8344,7
3. Microsoft	США	7890,7
4. INTEL	США	7691,4
...
46. Apple	США	2562,5
...
201. Газпром	Росія	493,2

Витрати на НДДКР і що важливо результат від цього (інновації) призводять до отримання конкурентних переваг, що в свою чергу призводить до економічного зростання та збільшенню добробуту. Як нам показує досвід ЄС державних витрат на інноваційний розвиток для завоювання лідерства виявляється недостатньо. В українських складних реаліях держава зараз не може витратити на НДДКР такі суми, як інші держави. Тому необхідно зробити ставку на залучення приватного венчурного капіталу та розвиток фінансового ринку України, залучення прямих іноземних інвестицій. Єврорегіони мають стати тим зв'язуючим елементом між вітчизняним та іноземним бізнесом, органами центральної та місцевої влади, інституціями ЄС та міжнародними інвесторами.

Для збільшення конкурентоспроможності українських регіонів та стимулювання інноваційного розвитку необхідно здійснити ряд швидких кроків та загальнодержавних реформ:

- 1) Розробити чітку інноваційну стратегію та поставити цілі на найближчі 3-5 років.
- 2) Привести законодавство у сфері патентного права, та у сфері тендерів на НДДКР до американських або до стандартів ЄС.
- 3) Підвищити обсяги державного фінансування державних стратегічних підприємств, які займаються НДДКР.

- 4) Створити пільгові кредитні умови для малих і середніх інноваційних підприємств, а також на рік звільнити їх від податків.
- 5) Стимулювати розвиток фінансових ринків та венчурного капіталу.
- 6) Впроваджувати стандарти управління в державних підприємствах на рівні світових транснаціональних корпорацій.
- 7) Гарантувати охорону прав власності згідно з міжнародними стандартами.
- 8) Стимулювати створення інноваційних центрів на базі єврорегіонів.
- 9) Спростити процедури створення інноваційних компаній.
- 10) Поширювати інформацію про європейські програми, гранти щодо інноваційного розвитку в яких Україна може брати участь.
- 11) Покращити інвестиційний клімат та створити сприятливі умови для роботи іноземних інвесторів.

Перш за все, значна частина ініціатив ЄС на підтримку інновацій заснована на використанні фінансових інструментів, таких як кредити і гранти, управління якими здійснюється Європейським інвестиційним банком (European Investment Bank), що є найбільшим кредитором в світі (навіть більшим, ніж World Bank), через Європейський інвестиційний фонд (European Investment Fund). В останні кілька років зазначені механізми фінансування стали ширше використовуватися для стимулювання НДДКР та інновацій. Інструментами Європейського інвестиційного банку можуть користуватись не лише держави-члени. Здійснюється довгострокове кредитування відсталих європейських регіонів, яке спрямоване на модернізацію або перетворення підприємств або на розвиток нових видів діяльності, які сприяли прогресу у створенні спільного ринку, підприємств, які складають спільний інтерес для декількох держав-членів, які за своїм обсягом або природою не можуть повністю фінансуватись окремими державами-членами.

В рамках ініціативи Інноваційний союз впроваджується програма «Горизонт 2020». Вона фінансуватиметься Європейським інвестиційним банком. Бюджет становитиме більше 80 млрд. євро. Ціль міжнародної співпраці за

програмою «Горизонт 2020» полягатиме у посиленні переваг та привабливості ЄС для наукових досліджень, спільній роботі над глобальними проблемами та підтримці зовнішньої політики ЄС.

Горизонт 2020 – це перша програма ЄС, в якій Україна прийняла рішення брати участь після початку тимчасового застосування Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Угода відкриває широкий спектр нових можливостей для українських науково-дослідних інститутів, університетів і підприємств по всьому ланцюжку досліджень та впровадження інновацій. Наприклад, Україна тепер буде в змозі отримувати гранти Європейської дослідницької ради (ERC), звертатись за фінансовою підтримкою для інноваційних малих і середніх підприємств, користуватись інструментом фінансування ризиків. [7]

Висновки. Таким чином, інновації сприяють економічному зростанню за рахунок створення нових ринків і підвищення показників ефективності.

Але в області інноваційної політики якісні характеристики мають значно більше значення, ніж кількісні. Наприклад, ЄС витрачає більше бюджетних коштів, ніж США, на НДДКР та інновації, але в цілому отримує менший результат. Також європейські компанії інвестують набагато менше в розвиток НДДКР своїх філій та іноземних партнерів, на відміну від США, що ще більше збільшує відставання ЄС.

Між інвестиціями у науково-дослідну діяльність та інноваціями немає прямої взаємозалежності, радше, нові товари та процеси стають результатом залучення багатьох компаній та установ до спільної діяльності. Інновації дуже рідко є результатом зусиль лише однієї компанії або установи. Тому необхідно сприяти створенню кластерів фірм, встановленню зв'язків з науково-дослідними інститутами, університетами, створенню наукових центрів, технологічних парків, інноваційних центрів або бізнес-інкубаторів. Вони є елементами інфраструктури, спрямованої на розвиток інновацій. Зазвичай, усі необхідні для здійснення інноваційної діяльності складові, наприклад, академії, науково-дослідні інститути та підприємства, зосереджуються в одному регіоні.

Україна має можливість модернізувати свою економіку, збільшити свою конкурентоспроможність, підвищити ефективність інноваційної політики за допомогою ЄС і цим потрібно користуватись.

Список використаних джерел:

1. Л.В. Лебедева. Сучасна інноваційна політика держави в Україні: проблеми та перспективи реформування / Л. В. Лебедева. // "Ефективна економіка". – 2014. – №1.

2. Інноваційна політика: європейський досвід і рекомендації для України – Том 3 – Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів. Остаточний варіант – К.:Фенікс, 2011. – 76 с.

3. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://data.worldbank.org/indicator/>

4. Щорічний звіт Європейської комісії "The 2013 EU Industrial R&D Investment Scoreboard"

5. Офіційний сайт Європейської комісії [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ec.europa.eu/europeaid/>.

6. Звіт компанії Ernst & Young «Інноваційна політика майбутнього» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ey.com/>

7. Портал програми HORIZON 2020 в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://h2020.link/ukra-u-gorizont-2020/>.

8. Щорічний звіт Європейської комісії «Innovation Union Scoreboard 2014».

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

УДК 005.31:[658.8:005.57]

Н.О. Андрущенко, к.пед.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Стаття присвячена визначенню місця комунікацій в системі управління підприємством. Розглянуто різні підходи до розуміння комунікацій, систематизовано різновиди корпоративних взаємовідносин, виокремлено рівні бізнес-комунікацій, розглянуто основні концепції маркетингу, на основі чого визначено роль та значення комунікацій на підприємстві.

Ключові слова: *комунікації, підприємство, підхід, визначення, корпоративні взаємовідноси, бар'єри, бізнес-комунікації, маркетинг.*

Сучасна практика діяльності підприємств показує, що маркетингові комунікації сприймаються, зазвичай, як допоміжна діяльність, часто ототожнюються лише з просуванням продукції, застосовуються відособлено, а не в комплексі з іншими елементами маркетингу. В основному, зусилля спрямовуються на використання окремих комунікаційних інструментів, при цьому подекуди одні з них суперечать іншим. Хаотичність у використанні такої важливої складової маркетингу призводить до зниження сприйняття маркетингових комунікацій адресатом, ускладнення їх інтеграції в систему управління підприємством, і, як наслідок, призводить до неефективної діяльності. Проте саме використання маркетингових комунікацій як інструменту впливу на внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства є одним із шляхів формування таких механізмів управління підприємством, які б забезпечили його ефективне функціонування в умовах ринкової економіки. Все це зумовило актуальність даної теми.

Питанням управління комунікаційними процесами, визначенням місця комунікацій в системі менеджменту підприємства присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: Бланк І. О., Жданов С. А., Ізмайлова К.В., Ковбасюк М.Р., Лахтіонова Л. А., Чудновський О.Д., Шеремет А. Д., Щокін Г. В. Є. Ромат, Дж.Л. Лейхіфф, Дж.М. Пенроуз, Б. Мільнер, Е. Роджерс та ряд інших. Але наявність великої кількості невирішених проблем, дискусійність багатьох теоретичних положень, а також їх велике практичне значення обумовлюють необхідність подальшого дослідження питань з управління внутрішніми та зовнішніми комунікаціями на підприємстві.

Дослідження тенденцій зростання ролі маркетингових комунікацій у діяльності підприємств, перш за все, потребує визначення їх суті. Трактують терміну «комунікація» досить багато і залежать вони від підходів, що використовуються авторами (лінгвістичний, філософський, психологічний, соціальний, економічний) (див. табл. 1). Так, згідно з лінгвістичним підходом, комунікація розглядається як процес фізичного та/чи соціального обміну інформацією між суб'єктами інформаційного простору з використанням слів, літер, символів, певних знаків.

З погляду філософії проблема комунікації представлена конфліктом між прихильниками теорії комунікації-інтенції та теоретиками формальної семантики.

Психологія та психолінгвістика розглядають фактори, які сприяють передачі та сприйняттю інформації, причини, які ускладнюють процес міжособистісної та масової комунікації, а також умотивованість мовної поведінки комунікантів. Комунікація розглядається як процес обміну продуктами психічної діяльності (специфічний процес спілкування і взаємодії людей за допомогою мови або інших знакових систем).

У соціології під терміном «комунікація» розуміють передання соціальної інформації, що передбачає вплив на об'єкти із безліччю проміжних результатів, здійснення взаємовідносин між людьми; середовище

становлення та відновлення, розвитку культури окремої людини та суспільства в цілому.

Згідно з економічним підходом, комунікація переважно визначається як обмін інформацією між людьми з метою формування ділових відносин чи як необхідний інструмент управління підприємством.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «комунікація»

Автор, джерело	Трактування поняття «комунікація»
1	2
Лінгвістичний підхід	
Великий енциклопедичний словник [1]	Комунікація (лат. communicatio – від communico – роблю загальним, пов'язую, спілкуюсь): 1) шлях повідомлення, зв'язок одного місця з іншим; 2) спілкування, передача інформації від людини до людини – специфічна форма взаємодії людей в процесах їх пізнавально-трудої діяльності, що здійснюється головним чином за допомогою мови (рідше – за допомогою ін. знакових систем)
Дойль П. [4]	Комунікація – це процес передачі та отримання повідомлення, в якому беруть участь дві сторони: відправник та аудиторія
Філософський підхід	
Філософський словник [11]	Комунікація – категорія ідеалістичної філософії, що позначає спілкування, за допомогою якого «Я» знаходить себе в іншому
Психологічний підхід	
Шибутані Т. [12]	Комунікація – насамперед спосіб діяльності, який полегшує взаємне пристосування поведінки людей. Різні рухи людей стають комунікативними, коли вони використовуються в ситуаціях взаємодії
Ніколаєва Ж. [7]	Під комунікацією розуміється такий механізм, завдяки якому людські стосунки можуть існувати і розвиватися, тобто будь-які символи розуму, разом із засобами передачі їх у просторі і часі. Охоплює цей механізм вираз обличчя, поставу і жестикуляцію, тон голосу, слова, письмо, друк, залізничні колії, телеграф, телефон чи щось ще, що може покоряти простір і час
Соціальний підхід	
Бурцева Т.А. [2]	Комунікація – це взаємодія, діяльність людей або тих чи інших організацій один з одним
Гірченко Т. [3]	Комунікація – це діяльність, яка має мету, необов'язково усвідомлювану, яка передбачає одного або більше учасників і полягає в посиланні різного роду повідомлень, які використовують різноманітні канали, можуть спотворюватися під впливом шуму, існують в певному контексті, чинять певний ефект на адресата та залишають можливості для зворотного зв'язку
Психологічний словник [8]	Комунікація – смисловий аспект соціальної взаємодії. Оскільки будь-яка індивідуальна дія здійснюється в умовах прямих чи опосередкованих відносин з іншими людьми, воно включає (поряд з фізичним) комунікативний аспект
Економічний підхід	
Мільнер Б.З. [6]	Комунікація – це процес, за допомогою якого керівники розвивають систему надання інформації, передачі відомостей великій кількості людей в середині організації та окремим індивідуумам та інститутам за її межами
Економічна енциклопедія [5]	Комунікація (від лат. Communicatio – зв'язок) – це процес обміну інформацією між двома або більше учасниками, засоби сполучення (транспортні комунікації) і зв'язку, інформаційні контакти

Відтак, як видно з таблиці, терміном «комунікація», навіть в межах однієї науки, характеризують різні процеси. Нами поділяється думка Т.О. Примак, про те, що «комунікація – це процес обміну осмисленою інформацією і психологічною енергією між людьми з допомогою різних засобів зв'язку, знаків та символів з метою встановлення двостороннього психологічного контакту та створення умов для нормального функціонування людини, організацій і суспільства загалом» [9].

У свою чергу, поняття «маркетингові комунікації» великою кількістю авторів, як уже зазначалося, ототожнюється з просуванням продукції. Але маркетингові комунікації є ширшим поняттям завдяки наявності багатосторонніх комунікативних зв'язків між ринковими суб'єктами не тільки під час надходження товару від виробника до споживача, а й під час дослідження ринку, розроблення нового товару, налагоджування поставок сировини та матеріалів, виконання фінансово-розрахункових операцій, створення позитивного іміджу підприємства, формування відносин з громадськістю. Просування продукції на ринку здійснюється тільки на етапі надходження товару від виробника до споживача і поряд з комунікативними функціями повинно включати в себе такі, що пов'язані зі встановленням кінцевої ціни, формуванням ефективної системи розподілу.

Отже, під маркетинговими комунікаціями варто розуміти– інформаційно-психологічні зв'язки між ринковими суб'єктами (споживачами, постачальниками, посередниками і т.д.), які встановлюються для забезпечення їх господарської діяльності з метою підтримування довготривалих взаємовигідних стосунків між ними в процесі створення певних цінностей [9].

Місце комунікацій в системі управління підприємством також дозволяє визначити аналіз ключових парадигм маркетингу (неокласичної, стратегічної, співробітництва). Зокрема, в останні роки все більшу підтримку отримує концепція співробітництва (взаємовідносин), де основним об'єктом є довгострокові відносини між підприємством та його контактними аудиторіями,

насамперед, споживачами. Взаємовідносини, як результат ефективної взаємодії, стають продуктом, у якому інтегрований інтелектуальний та інформаційний ресурси – головні чинники безперервності ринкових відносин. Успіх підприємства розглядається як функція ефективності таких взаємин. Роль маркетингових комунікацій у процесі управління ринковою діяльністю підприємства з допоміжною стає координуючою, а їх значимість у сучасному маркетингу постійно підвищується.

На рис. 1 подано схему взаємовідносин підприємства з основними контактними аудиторіями: постачальниками, посередниками, кредитно-фінансовими установами, ЗМІ, органами влади, споживачами. При чому, крім зовнішніх, виділяють ще внутрішніх учасників комунікацій, в особі яких виступає персонал підприємства тощо [10].

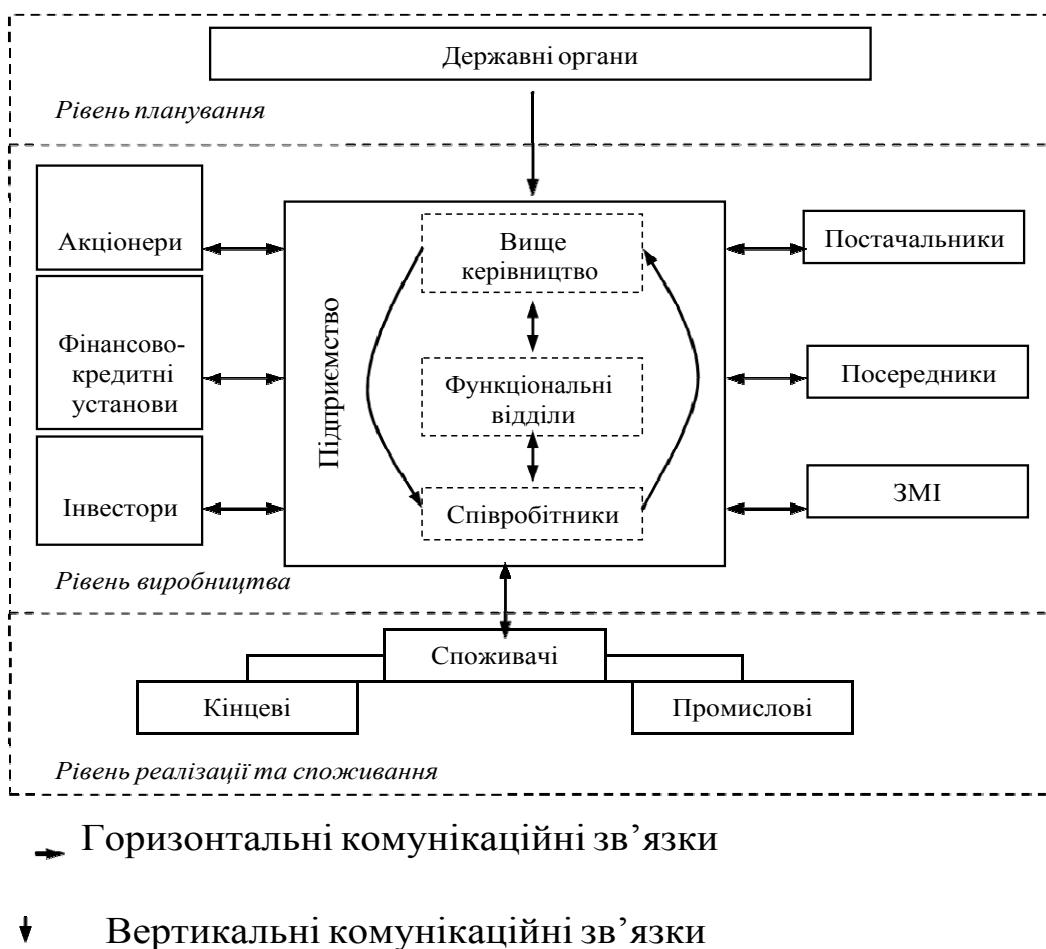


Рис. 1. Різновиди корпоративних взаємовідносин підприємства

Таким чином, підприємство є ініціатором чотирьох типів корпоративних взаємовідносин: горизонтальних (до того ж двосторонніх) відносин з постачальниками, посередниками, ЗМІ, фінансово-кредитними установами, акціонерами, інвесторами; вертикальних відносин з різного роду державними органами; відносин всередині підприємства; вертикальних відносин зі споживачами. При цьому на перших двох рівнях здійснюються бізнес-комунікації, а на третьому – комунікації зі споживачами.

Варто зазначити, що саме внутрішні комунікації (канали зв'язку між різними рівнями, підрозділами, категоріями персоналу) відіграють провідну роль у розвитку підприємства, адже якість обміну інформацією може прямо вплинути на формулювання цілей організації та ступінь їх реалізації, а відтак вплинути і на подальший характер відносин (комунікацій) із вищезазначеними контрагентами. Адже за рахунок підвищення рівня лояльності та вмотивованості персоналу відбувається формування здорової корпоративної культури, яка підтримує стратегію розвитку бізнесу та допомагає досягти мети підприємства.

Проте не слід забувати, що на шляху ефективних комунікацій на всіх етапах діяльності підприємства існує безліч бар'єрів як міжособового характеру, так і різного роду організаційні, технічні і т.п. перешкоди. Відповідно для мінімізації впливу чи подолання кожного із зазначених бар'єрів існують певні заходи, застосування яких має бути комплексним, враховувати особливості всіх учасників даного процесу комунікації, у більшості випадків мати в основі принцип зворотного зв'язку (зокрема, при подоланні особистісних перешкод).

Отже, комунікації в системі управління підприємства мають подвійне значення. По-перше, обмін інформацією всередині підприємства безпосередньо впливає на його роботу (в т.ч. формулювання цілей діяльності та їх ефективну реалізацію). По-друге, саме маркетингові комунікації спрямовані на інформування, переконання, нагадування цільовій аудиторії про підприємство та його товари, стимулювання їх збуту, створення позитивного

іміджу фірми у суспільстві та налагоджування тісних взаємовигідних партнерських стосунків між підприємством і громадськістю, а також дають змогу оцінювати ринкову ситуацію через зворотний інформаційний потік, що створює можливості для адаптації цілей фірми до ситуації, яка склалася. У зв'язку з цим, маркетингові комунікації, які нещодавно сприймалися винятково як інструмент залучення покупців, стають визначальним фактором формування відносин на ринку та системи управління ними, тобто формування сприятливого бізнес-середовища.

Список використаних джерел:

1. Большой Энциклопедический словарь [Електронний ресурс]/ Словари и энциклопедии на Академике. – Режим доступу: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/160762>
2. Бурцева Т.А. Управление маркетингом : учеб. пособ. / Т.А. Бурцева, В.С. Сизов, О.А. Цень. – М.: «Экономистъ», 2012. – 271 с.
3. Гірченко Т.Д. Маркетинг: навчальний посібник /Т.Д. Гірченко, О.В. Дубовик. – К.: Фірма «ІНКОС», Центр навчальної літератури, 2011. – 255 с.
4. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб.: Питер, 2014.
5. Економічна енциклопедія: у 3 т. / [редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] – К. : Видавничий центр «Академія», 2011. – 864 с.
6. Мильнер Б.З. Теория организации / Б.З. Мильнер. – М.: Изд-во «Инфа-М», 2013. – 480 с.
7. Николаева Ж.В. Основы теории коммуникации : учебно-методическое пособие / Ж.В. Николаева. – Улан-Удэ: ВСГТУ, 2014. – 274 с.
8. Психологічний словник [Електронний ресурс] / Мир психологии. – Режим доступу: <http://psychology.net.ru/dictionaries/psy.html?word=411>
9. Примак Т. О. Маркетингові комунікації : навч. посіб. / Т. О. Примак. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2013. – 280 с.
10. Сагер Л.Ю. Місце комунікацій в системі управління підприємством / Л.Ю. Сагер, В.В. Божкова // Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу :

зб. тез допов. Четвертої Міжнар. наук.-практ. конф., 29 верес. – 1 жовт. 2010 р. – Суми : ТОВ «Торговий дім «Папірус». – 2010. – С. 249-251.

11. Философский словарь / под ред. И.Т. Фролова. – 4-е изд. – М.: Политиздат, 2013. – 445 с.

12. Шибутани Т. Социальная психология / Т. Шибутани; пер. с англ. – М.: Прогресс, 2014.

УДК 65.014.42 (045)

О.І. Бабчинська, к.геогр.н.

О.А. Митюк, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ХАРАКТЕРИСТИКА ВИТРАТ НА ЗБУТ ПІДПРИЄМСТВА

СФЕРИ ОБІГУ

В статті розглянуто сучасні підходи та характеристика до визначення витрат на збут підприємства сфери обігу, подана класифікація витрат на збут продукції підприємства а також залежність їх рівня від різного роду факторів в умовах ринкової економіки.

Ключові слова: *витрати на збут, облік витрат на збут, прогнозування витрат, розподіл витрат, управління витратами.*

Динамічний розвиток економічних стосунків в Україні однозначно підтвердив тезу, що по мірі поглиблення та ускладнення ринкових процесів загострюється проблема реалізації готової продукції. Це спонукає до створення національної Концепції збуту продукції товарів (робіт, послуг) українських виробників, яка б виступила у ролі основи для регуляторного відображення у працях вітчизняних вчених-економістів великої кількості моделей та методів збутової діяльності більшості галузей промисловості й торгівельної сфери.

Витрати займають чільне місце в наукових працях вітчизняних вчених-економістів та практиків. Зокрема, цими питаннями займалися такі вчені як А.Ф. Аксененко, І.А. Басманов, П.С. Безруких, Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, В.А. Дерій, І.М. Жебрак, З.В. Задорожний,

В.О. Ластовецький, П.П. Новіченко, В.Ф. Палій, М.С. Пушкар, Я.В. Соколов, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Н.М. Ткаченко, П.Я. Хомин та ін.

Визначення витрат на будь-якому підприємстві є пріоритетним елементом системи обліку, а оптимальний їх розподіл є запорукою подальшого успішного функціонування об'єкта підприємницької діяльності. Виважена та чітка класифікація витрат є головною умовою якісної організації облікового процесу на підприємстві, особливо при розподілі, прогнозуванні та управлінні витратами.

«Витрати» як поняття вперше менш-більш чітко сформульовано у XVII ст. в праці Уільяма Петті (1623-1687 рр.). В «Трактаті про податки і збори» У. Петті розкриває елементи складу витрат підприємства і публікує закон вартості, а починаючи з XIX століття, коли виникла теорія обліку витрат, проблемам їхньої класифікації почали приділяти більше уваги [4].

В бухгалтерському обліку передбачалось виокремлення обліку затрат і калькуляції собівартості готової продукції (послуг) в окремий об'єкт дослідження облікової проблематики, основна заслуга Курсель-Сенеля (1813-1892 рр.) полягає в розробці вчення про облік затрат і калькуляцію. Структура собівартості включає прямі (особливі) й непрямі (загальні) витрати. Прямі – безпосередньо залежать від кількості готової продукції, а непрямі – від інших чинників пов'язаних з виробництвом.

Доречність такої класифікації полягає у тому, що продажну ціну за окремими товарами необхідно зменшувати до рівня собівартості, що складається із прямих витрат, адже зберігається можливість компенсації загальних витрат за рахунок незначного збільшення цін на інші товари, але їх не можна продавати за цінами нижче даного рівня [4].

Опрацювання наукової економічної літератури дають змогу зробити узагальнення про те, що часто науковці, досліджуючи проблеми витрат, ототожнюють терміни затрат, витрат і собівартості. Виходячи з того що витрати проявляються як собівартість, багато науковців прирівнюють ці поняття один до одного. Інші не погоджуються з цією думкою і переконані в

протилежному. Вчені аргументують це тим, що трансформація ресурсів підприємства у готову продукцію до її безпосередньої реалізації ні в якому разі не можна іменувати терміном «витрати», через те що такий процес не відображає витрачання грошових коштів, а тільки демонструє етапи перетворення ресурсів. Відповідно до цього пропонують такі процеси називати «затрати».

На нашу думку, витрати можна розглядати з двох різних боків. З одного боку, витрати – це витрачена на що-небудь сума, а з другого – вартісна оцінка використаних у процесі виробництва матеріалів, палива, енергії, основних засобів, трудових ресурсів та інших витрат.

В результаті господарської діяльності підприємства здійснюють різноманітні витрати, які за своїм характером по-різному залежать від процесу виробництва або зовсім не пов'язані з ним, але з огляду на суспільні потреби є обов'язковими, тобто неминучими. Витрати поділяють на ті, що відносять до собівартості виготовленої підприємством готової продукції і ті що не мають зв'язку з виробничим процесом.

Склад витрат, які включаються або не включаються до собівартості продукції, визначається законодавчо. Водночас, виробничі і збутові витрати дуже багатогранні, і в першу чергу залежать від галузі та технології виробництва. З цього випливає, що для ефективного планування та аналізу витрат на підприємстві вони неодмінно повинні пройти етапи групування і класифікації для їх якісного обліку. Самі класифікаційні ознаки повинні максимально повно відобразити дослідження витрат і параметри їх групування.

На думку Реслер М.В., «ознак класифікації має бути стільки, скільки потрібно для того, щоб забезпечити відповідних користувачів повною і корисною інформацією для вирішення конкретних проблем, що виникають у процесі управління діяльністю підприємств» [6, с. 7].

Класифікація витрат – це розподіл витрат на групи виходячи із окремих спільних рис об'єктів. Тому ступінь пізнання досліджуваних об'єктів, у значній мірі залежить безпосередньо від кількості виділених ознак. Саме тому, щоб

задовольнити потреби покупців, які відносяться до різних соціальних груп, повинна бути численна кількість класифікаційних ознак, котрі б надавали найповнішу інформацію. Класифікація витрат за елементами дає змогу виявити їх структуру та безпосереднє відношення до виробництва, а також вплив на кінцеву собівартість виготовленої продукції.

Проте, часто виникають ситуації, коли для проведення обліку та обчислення собівартості виготовленої продукції недостатньо тільки самого розподілу витрат за окремими елементами. Перш за все потрібно визначити мету понесених витрат, та здійснити їх групування відповідно до виробничого призначення. Таким чином можемо спостерігати різницю між групуванням витрат за елементами де відображаються безпосередньо кількість витрачених ресурсів та групуванням витрат відповідно до виробничого призначення, яке визначає напрями і причини їх понесення. Тобто перелік калькуляційних статей виступає головним чинником для планування і ведення обліку витрат підприємства.

Щодо витрат на збут, то, згідно із Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», витрати на збут (продаж, реалізацію) продукції, послуг, товарів формують окрему статтю звітності про фінансові результати, у бухгалтерському обліку має бути передбачено відокремлене формування витрат.

До витрат на збут продукції, товарів, послуг належать ті витрати, що пов'язані із відвантаженням та реалізацією продукції, товарів, тобто поза виробничі затрати. Зокрема, це :

- витрати на тару та упаковку продукції на складах готової продукції, затрати на ремонт тари;
- витрати на транспортування готової продукції від виробника до кінцевого споживача;
- витрати на навантажувально-розвантажувальні роботи пов'язані з реалізацією продукції;
- розмір комісійних відрахувань відповідним організаціям згідно з укладеними угодами;

– винагороди торгівельно-представницьким організаціям, котрі займаються збутом продукції підприємства-виробника на особливих комісійних засадах;

– витрати на спеціальні аналізи, що виконуються під час відвантаження;

– витрати на утримання складів для зберігання готової продукції призначеної для збуту [1].

До статті «Витрати на збут» відносяться також витрати підприємства, пов'язані з реалізацією продукції (товарів) :

– заробітна плата та бонусні виплати продавцям, працівникам відділу збуту, складських приміщень;

– витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);

– витрати на відрядження;

– оплата посередницьких послуг стороннім організаціям;

– податкові виплати, амортизаційні відрахування, утримання необоротних активів призначених для збуту готової продукції;

– фрахт та інші виплати, пов'язані із транспортуванням продукції;

– дисконтні знижки замовникам і споживачам;

– гарантійне обслуговування покупців [3, с. 280].

В склад даної групи відносять також і витрати на презентацію продукції на спеціалізованих ярмарках та виставкових центрах, організація тематичних конференцій та офіційних прийомів, враховуючи заробітну плату персоналу, який обслуговує вище перелічені заходи [1].

Витрати на збут доцільно, на нашу думку, поділяти на розподілені - котрі прямо розподіляються на конкретні види реалізованої продукції та нерозподілені витрати (витрати на рекламу діяльності усього підприємства, витрати на відрядження працівників відділу збуту). Перші доцільно було б списувати на синтетичний рахунок 90 «Собівартість реалізації», а другі – на синтетичний рахунок 79 «Фінансові результати», що забезпечило б більшу точність у визначенні повної собівартості реалізованої продукції.

У зв'язку з тим, що витрати зі збуту є частиною собівартості проданої (реалізованої) продукції та впливають на фінансовий результат, вважаємо, що доцільно здійснювати розподіл цих витрат між окремими видами проданої продукції в управлінському обліку.

За такої ситуації, витрати щомісячно можна розподіляти таким чином:

а) витрати загального характеру – між видами реалізованої продукції пропорційно до її виробничої собівартості;

б) транспортні витрати (якщо їх питома вага значна) – за видами реалізованої продукції на основі шляхових листів.

При розподілі збутових витрат, під час бухгалтерських розрахунків доцільно формувати відомість розподілу в якій зазначатиметься собівартість асортименту реалізованої продукції.

Зазвичай, загальна сума витрат на збут повністю списується й включається до собівартості проданої (реалізованої) продукції. Тут здійснюється бухгалтерський запис: дебет рахунка «Фінансові результати», і кредит – «Витрати на збут».

Загальна схема побудови обліку витрат з продажу (збуту, реалізації) товарів підприємствами оптової торгівлі аналогічна до обліку витрат з продажу готової продукції виробничими підприємствами. На першому етапі обліковуються витрати за елементами (та для внутрішньогосподарських потреб за статтями або іншими показниками), а на другому – витрати списуються на результати комерційної діяльності.

Згідно з Інструкцією № 291 від 30.11.1999 р. «Адміністративні витрати» (рахунок № 92) не включаються до виробничої собівартості, а «Витрати на збут» (рахунок № 93) — до повної собівартості продукції (робіт, послуг). Зібрані витрати на дебеті цих рахунків списуються на зменшення фінансових результатів [5].

Важливе значення в процесі дослідження витрат на збут мають витрати на транспортування автомобільним транспортом, які є їх елементом. Тому розглянемо їх детальніше.

Щодо визначення включення до собівартості перевезень автомобільним транспортом витрати доцільно класифікувати на прямі і непрямі. Прямі витрати, це витрати, що можуть бути безпосередньо віднесені до собівартості окремих видів перевезень: заробітна плата водіїв із нарахуваннями, пально-мастильні матеріали, амортизація рухомого складу, технічне обслуговування й поточний ремонт рухомого складу.

До складу непрямих витрат відносимо загальновиробничі витрати, які включають витрати з управління і обслуговування власним автотранспортом.

Нормативний облік витрат і калькулювання собівартості застосовується підприємствами, які здійснюють регулярні перевезення за одними й тими ж маршрутами. Тут нормативи витрат мають розроблятися для кожного маршруту окремо. На основі чинних норм складають нормативні калькуляції. Позамовний метод передбачає відособлений облік витрат за кожним видом перевезень або окремим замовленням які і виступають об'єктами обліку. Отже консолідуючи вище наведену інформацію зауважимо, що саме якісна класифікація витрат господарюючого суб'єкта, буде передумовою успішного здійснення їх обліку, та визначення собівартості готової продукції.

Завитій О.П. пропонує у системі обліку і контролю за витратами на збут слід повніше використовувати такий показник, як норматив витрат на збут на одиницю продукції певного виду, за одиницю продукції рекомендується брати одиницю продукції стандартної якості [2, с. 13].

Отже, можемо підвести підсумок і дати своє визначення витрат на збут – це всі види витрат, які здійснює підприємство під час просування товару на ринку та його реалізації споживачам. Ці витрати списуються у фінансовому обліку за рахунок фінансового результату, а в управлінському – на повну собівартість продукції.

Досліджено також, що підприємство під час відвантаження продукції може нести витрати, пов'язані зі збутом продукції, і які не підлягають відшкодуванню покупцем. Такі витрати називають комерційними. До них, зокрема, відносяться витрати на рекламу, на тару й упакування продукції на

складах готової продукції, з доставки продукції на станцію (пристань) відправлення, навантаженню у вагони, на судна, в автомобілі й інші транспортні засоби, комісійні збори і відрахування, сплачені збутовій і іншій посередницькій організаціям, за приміщення для збереження продукції в місцях її реалізації, участь у виставках і ярмарках; вартість зразків товарів, переданих безкоштовно і не підлягаючому поверненню покупцем. Такого роду витрати повинні бути закладені у ціні продукції цукрових заводів.

Варто зауважити, що витрати на упакування і транспортування, включаються в собівартість відповідних видів продукції в управлінському обліку прямим шляхом, а при неможливості – розподіляються пропорційно до якої-небудь бази, передбаченої в галузевих інструкціях із планування, обліку і калькулюванню (ваги, обсягу, виробничої собівартості й ін.).

Таким чином, в умовах глобальних змін значно актуалізувалася проблема збуту товарів. Стан каналів транспортування готових виробів, наповненість збутової мережі, комунікативний потенціал партнерів дедалі помітніше впливають на ступінь задоволення споживчого попиту, конкурентоспроможність продукції, ефективність виробництва.

Нині оптимізація збутової діяльності є важливим резервом посилення позицій виробника на ринку, необхідною умовою збільшення обсягів реалізації та підвищення ефективності збуту. Господарські процеси неможливі без належного аудиту витрат на збут, оскільки обліково-контрольна інформація є визначальною для обґрунтування управлінських рішень та моніторингу їх виконання.

Список використаних джерел:

1. Бурмистров Г. Затраты: от контроля к управлению [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [hppt//:www.management.com.ua/finance](http://www.management.com.ua/finance)
2. Завитій О.П. Облік і контроль виробничих витрат у промисловості / О.П. Завитій // автореферат дисертації на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04. – бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – Тернопіль, 2012. – 20 с.

3. Загородній А.Г. Бухгалтерський облік: основи теорії і практики: [підруч.] / А.Г.Загородній, Г.О.Партич, Л.М.Пилипенко – [4-те вид., перероб. і доп.]. – К.: Знання, 2014. – 550 с.

4. Колісник М. Ера милосердя. Еволюція керування витратами [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.investadviser.com.ua>

5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. [Затв. Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291] // Галицькі контракти. Додаток. «Документи для роботи». – 2000. - № 34. - С. 99 - 106.

6. Реслер М.В. Облік витрат і доходів операційної діяльності підприємств / М.В. Реслер // автореферат дисертації на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04. – бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – Тернопіль. – 2013. – 20 с.

УДК 65.012.32:378 (045)

А.Г. Балдинюк, к. е. н., О.Д. Зачоса

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**МЕНЕДЖМЕНТ ЗНАНЬ ЯК АСПЕКТ УПРАВЛІНСЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ**

На основі узагальнення теоретичних засад формування та використання менеджменту знань задля досягнення розвитку сучасних підприємств у статті розкрито сучасні методологічні підходи до впровадження менеджменту знань в управлінську діяльність.

Ключові слова: підприємство, знання, менеджмент знань, управління знаннями, системний підхід, когнітивний підхід, логістичний підхід.

В наш час знання виступають одним з ключових факторів успіху організації. Людина настільки перевантажена інформацією, що їй часто не вистачає часу аналізувати цю інформацію, крім того, більша частина знань, якими володіє організація, не має документального відображення і залишається досвідом людей, які виконують певну роботу. Ці знання будуть втраченими для

організації, коли їх носій звільниться з організації. Тому повинна існувати система управління знаннями, яка дозволить зберігати та накопичувати ті знання, які необхідні для подальшої роботи.

Метою дослідження є пошук та визначення сучасних ефективних методик впровадження менеджменту знань в управлінську діяльність та розробка рекомендацій до включення визначених новацій до навчального процесу.

Концепція управління знаннями сформувалась та виокремилась протягом середини ХХ - на початку ХХІ століття. Цією проблемою зацікавлено багато дослідників та практиків менеджменту, таких як: П. Друкер, В. М. Глушков, Ю. А. Шнейдер, Л. С Козачкова, Р. Ф. Гіляровський та інші [3, с. 10].

Менеджмент знань – це сучасна концепція розвитку підприємства, яка базується на цілеспрямованій діяльності людей, забезпечує процеси генерування, накопичення, зберігання і використання знань в організації.

Трансформування знань організації у її актив базується на послідовному виконанні процесів, пов'язаних із їх формалізацією, створенням умов для доступу до користувачів, поширенням, зберіганням і застосуванням. Управління знаннями на підприємстві вимагає організації таких процесів:

- створення чи придбання знань;
- модифікацію знань з метою задоволення поточних та майбутніх потреб споживачів;
- використання знань для певних цілей;
- архівування знань для майбутнього доступу до них користувачів у доступній формі і форматі;
- передачу знань;
- перетворення знань;
- доступ користувачів;
- утилізація [4, с. 32-33].

Сучасні дослідники виділяють такі основні методологічні підходи до управління знаннями:

- системний підхід;

- когнітивний або пізнавальний підхід;
- поведінковий підхід;
- логістичний підхід.

Системний підхід до знання як до об'єкта управління передбачає сприйняття знання як цілісної системи, що утворюється єдністю різних елементів. Системний підхід допомагає розглядати знання як комплекс взаємозв'язаних підсистем, об'єднаних спільною метою.

Управління знаннями на підприємстві за системним підходом полягає у визначенні суб'єкта та об'єкта управління, елементів методології, встановлені орієнтованих зв'язків між ними та також деталізації по процесам управління з позицій практичного використання на таких стадіях управління «знання як ресурс», «знання як складова бізнес-процесів», «знання як засіб управління», як показано на рисунку. У відповідності до схеми, метою управління знаннями на підприємствах є формалізація та інтеграція знань, що накоплені кожним підприємством, а також знань співробітників та клієнтів в єдину базу та подальше її використання для вирішення задач підприємства.

Когнітивний підхід аналізує процеси виробництва та засвоєння знань здебільшого на індивідуальному рівні.

Когнітивною може бути визнана система, здатна пізнавати своє оточення і адаптуватися до нього за рахунок накопичених у процесі функціонування знань і отриманих навиків. Саме зазначений напрямок, пов'язаний з когнітивними системами, визначається як найбільш перспективний та передовий у теорії управління. Незважаючи на те, що когнітивні складові є переважно предметом розгляду психології, саме особисті когнітивні характеристики, такі як сприйняття, мислення і накопичення інформації, стають основою методів пізнання в науці управління. Основу цих методів складають когнітивні функції, відносини і процеси. Саме когнітивні системи дозволяють реалізувати складні поведінкові функції людини. Тому застосування когнітивних систем може принести додатковий ефект при управлінні стратегічними роботами або в системах підтримки рішень під час роботи в складному невизначеному середовищі.

Таким чином, когнітивність – це властивість об'єкту або явища, яка при відображенні у свідомості людини, вимагає доосмислення, реконструкції і/або встановлення асоціацій між його складовими. Роль когнітивних методів в організації управління неможливо переоцінити через те, що саме вони є субстратом, який уможливорює інформаційне сприйняття людиною оточуючого середовища. Вони дозволяють забезпечити соціальний характер управління, де всі параметри управляючої системи діють організовано ефективно. Ефективність таких систем визначається багатством мислення, розвитком інформаційної структури і збігом тезаурусів взаємодіючих елементів.

Поведінковий підхід сприяє наданню допомоги робітникові підприємства в усвідомленні його можливостей і здібностей за рахунок підвищення ефективності всіх людських ресурсів, що використовуються на підприємстві.

Застосування цього підходу відіграє важливішу роль у ефективному функціонуванні, а отже, в управлінні підприємством. У цьому випадку стимулювання продуктивності праці має бути досить активним і специфічним. Тому керівник повинен мінімізувати негативні настрої чи емоції працівника і максимізувати комфортність середовища фірми – піклуватися про гармонійність атмосфери в колективі. Наприклад, слід враховувати не лише професійні якості людей, а й їх здатність до співіснування протягом 8-10 год. щодня, зручність офісу. Крім того, варто приділити увагу справедливому фінансовому стимулюванню, створенню атмосфери взаємопідтримки, складанню раціонального графіка робочих і вихідних днів, варіативності «сидячої» та «рухливої» роботи.

Логістичний підхід в управлінні знаннями виявляється в організації процесів передачі і засвоєння знань у формі їх потоків. Забезпечення логістичного підходу до системи управління знаннями на підприємстві можливе із застосуванням візуальних моделей процесного управління [2, с. 277].

Суб'єктами управління знаннями є працівники, діяльність яких спрямована на постановку цілей та розробку завдань, визначення критичних для підприємства знань та пов'язаних з їх рухом процесів, координацію

переходу від одного етапу трансформації знання до іншого, спрямування та корегування цього процесу. Тобто це ті співробітники підприємства, які безпосередньо здійснюють діяльність щодо управління знаннями.

Управління знаннями на підприємстві знаходиться під впливом внутрішнього і зовнішнього середовища, в яких відповідно формуються фактори ендogenous та екзогенного походження. Внутрішнє та зовнішнє середовище виступають в якості джерел формування ресурсів, а також знання та інформації на рівні об'єкту на всіх його етапах.

На вході знаходяться ресурсні складові, які включають як матеріальні та фінансові ресурси, так і інтелектуальні ресурси (організаційні, людські та релятивні, які включають знання відносин), та будуть використані в процесі трансформації знання.

Суб'єкт та об'єкт управління знаннями знаходяться в постійному взаємозв'язку та взаємодії. При цьому суб'єкт управління знаннями за допомогою виконання функцій шляхом дотримання сукупності принципів та використання певних методів здійснює управлінський вплив на об'єкт управління. Останній, в свою чергу, під цим впливом перетворює знання на економічні вигоди шляхом проходження етапів збору інформації та знання, набуття, формалізації та збереження, а також використання знання. При цьому об'єкт управління реагує на управлінські дії суб'єкту шляхом зворотного зв'язку. Таким чином, в процесі такої їх взаємодії відбувається трансформація знання, яке матеріалізується і знаходиться на виході управління знаннями.

Впровадження управління знаннями передбачає не просто створення відповідної одиниці в структурі управління. Критично важливим при цьому є поступове адаптування організаційної структури, культури та інформаційної системи всієї організації до нових ініціатив, адже формування управління знаннями є організаційною інновацією. В результаті його впровадження кожен працівник, незалежно від рівня, повинен розцінювати діяльність зі збору, набуття, формалізації, зберігання, трансферу, поширення та максимального використання знання як необхідну для виконання своєї роботи [3, с. 11].

Саме за допомогою менеджменту знань вирішується проблема формалізації, асиміляції та доступу до практичного організаційного досвіду, знань і експертних даних, які пришвидшують період адаптації нових працівників, створюють нові можливості для існуючого персоналу компанії, сприяють вдосконаленню діяльності і стимулюють інновації.

Технології управління знаннями спрямовані на створення умов для збереження даних активів і застосування в менеджменті підприємства, що не тільки підсилює його конкурентоспроможність, але й забезпечує довготермінове зростання. Управління знаннями припускає створення нового знання його стимулювання та придбання. Для організації це означає відбір, оброблення й акумулювання значущих знань із зовнішніх та внутрішніх джерел, їх збереження, класифікація і забезпечення доступності для всіх працівників підприємства. Управління знаннями містить у собі також їхнє поширення та обмін усередині організації та за її межами, використання в бізнес-процесах і прийнятті рішень.

Отже, менеджмент знань є новим напрямком управлінської діяльності організацій, що спрямований на накопичення та ефективного використання інтелектуального капіталу. Він повинен стати одним з головних інструментів підвищення конкурентоспроможності організацій.

Перетворити організацію на таку, де заохочується обмін знаннями та їх розповсюдження є невідкладною задачею менеджерів. Критерієм успішності впровадження менеджменту знань буде кількість персоналу, що користується систематизованими знаннями організації.

Список використаних джерел:

1. Боровик М. В. Дослідження підходів та принципів управління знаннями / М. В. Боровик // Економіка, фінанси, право. – 2012. – № 12. – С. 26-27.
2. Григор'єв О. А. Концепція менеджменту знань та особливості моделювання системи управління кадровим потенціалом підприємства / О. А. Григор'єв // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – № 23.18. – С. 277-282.

3. Коба Н. Питання впровадження управління знаннями та оцінки його ефективності на підприємстві / Н. Коба // Економіст. – 2010. – № 6. – С 10-14.

4. Полянська А. С. Менеджмент знань у вітчизняній практиці / А. С. Полянська // Технологический аудит и резервы производства. – 2013. – №6-6. – С. 32-34.

УДК 658.310.8.012.32(045)

Л.В. Бондарчук, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**АКТУАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, ЯК
СКЛАДОВА УПРАВЛІНСЬКОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА**

Стаття присвячена визначенню та застосуванню елементів технології управління в системі формування організаційно-управлінського механізму діяльності підприємства. У ході дослідження організаційної структури вивчаються та деталізовано пріоритетні і найважливіші цілі та напрями діяльності кожного підприємства в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки.

Ключові слова: персонал, технологія управління, структура управління, підприємство, інноваційна діяльність, організаційна структура.

Організаційна структура пов'язана і з використовуваними технологіями. Так, складні наукомісткі й інформаційні технології потребують розкріпаченої творчої праці й оперативного прийняття відповідальних рішень на робочих місцях. Це можливо лише в рамках горизонтальних зв'язків і органічних організаційних структур. Горизонтальні зв'язки компенсують інертність вертикальних структур. Доповнення ж вертикальних структур горизонтальними призводить до їхнього симбіозу. Частина повноважень вертикальних структур делегується горизонтальним зв'язкам, у результаті чого система стає органічною в процесі забезпечення ефективності управління персоналом.

У ринкових умовах використання спеціалізації, підтримку високого рівня концентрації ресурсів і накопичення активів забезпечує ефективність діяльності, фінансову стійкість економічного об'єкта, стає позиціонування на ринку, розподіл сфер відповідальності та повноважень з використанням ресурсів, лідерства і зворотнього зв'язку.

Сьогодні актуальності набувають зміни в концепціях менеджменту. Особливо в управлінні персоналом, що має активний вплив на розвиток організаційно-управлінських структур. Так, управління на підставі інструкцій змінюється на управління через постановку цілей, взаємодію з людьми і взаємопроникнення культур. Думка керівництва, що персонал – це витрати змінюється на розуміння персоналу як стратегічного ресурсу. За останній час концептуальні підходи до управління персоналом змінюються разом з поглядами і переконаннями топ-менеджерів. Актуальність досліджень підтверджується також низкою праць щодо змін організаційно-управлінських структурах, а також потребами практиків в мобільних і динамічних структурах організацій.

Організаційна структура компанії — набір типових форм взаємодії між співробітниками та підрозділами компанії. Розрізняють формальну та неформальну структуру організацій, їх неоптимальне співвідношення свідчить або про високий ступінь бюрократизації, або про відсутність необхідного ступеня формалізації у роботі компанії [1, с.24].

Організаційна структура служить матеріальною основою системи управління підприємством і багато в чому визначає комунікаційну основу та розподіл повноважень в управлінні персоналом.

Актуальність теми підтверджується низкою наукових праць таких вчених, як Е. Мейо, П. Друкер, М. Мескона, І. Ансоффа, Х. Мінцберга, Дж. Р. Гілберта та інших. В роботах Долішнього М.І., Злупка С.М., Вовканича С.И., Писаренка С.М. та інших також розглядаються питання проблем організаційно-управлінських структур та людського фактору.

Мета статті – дослідження взаємовпливу сучасних технологій управління персоналом на розвиток організаційно-управлінських структур; розробка

практичних рекомендацій щодо структурних змін організацій та змін у технологіях управління персоналом на виробничих підприємствах.

На практиці кожне підприємство машинобудівного комплексу, що є складною виробничо-економічною системою, здійснює багато конкретних видів діяльності, які за ознакою спорідненості можна об'єднати в окремі головні напрями.

Визначальним напрямом діяльності кожного підприємства в умовах ринкових відносин є вивчення ринку товарів або ситуаційний аналіз, який повинен передбачати комплексне дослідження ринку, рівня конкурентоспроможності і цін на продукцію, інших вимог покупців товару, методів формування попиту та каналів товарообігу зовнішнього і внутрішнього середовища фірми. Результати вивчення ринку товарів є вихідною базою для обґрунтування конкретних шляхів удосконалення і розвитку інноваційної діяльності фірми на перспективний період, яка охоплює науково-технічні розробки, технологічну і конструкторську підготовку виробництва, впровадження технічних, організаційних та інших нововведень, формування інвестиційної політики на найближчі роки, визначення обсягу необхідних інвестицій тощо [3, с.86].

Сьогодні у світовій практиці використовують три інструменти управління: ієрархію, культуру і ринок. Кожен з них є домінуючим в тій чи іншій економічній системі, наприклад, ієрархія в адміністративно-командній економіці.

Наука управління за останні два-три десятиріччя пережила більш глибокі зміни, ніж за весь попередній період свого розвитку. Вдосконаленню управлінської практики посприяв прогрес в оргтехніці, і те, що відбувається сьогодні в теорії і практиці управління, називається «тихою управлінською революцією», її початок збігся із вступом західного суспільства в інформаційну стадію. На зміну старій раціоналістичній концепції управління приходить нова неформальна, яку прийнято називати маркетинговою, організаційною, інформаційною [2, с.47].

Наступним, найбільш складним за обсягом і вирішенням організаційно-технічних завдань напрямом є виробнича діяльність підприємства, що включає такі заходи, як: обґрунтування обсягу виготовлення продукції певної номенклатури та асортименту відповідно до потреб ринку; формування маркетингових програм для окремих ринків і кожного виду продукції; збалансування виробничої потужності і програми випуску продукції на поточний і кожний наступний рік прогнозного періоду; забезпечення виробництва матеріально-технічними ресурсами; розробка і дотримання узгоджених у часі оперативно-календарних графіків випуску продукції.

Необхідною умовою досягнення бажаного успіху комерційної діяльності є дієва реклама і безпосередня організація збуту власної продукції, розвиток системи товарних бірж, певне стимулювання покупців. Ще одним важливим напрямом діяльності фірми є після продажний сервіс багатьох видів, товарів – машин і устаткування, автомобілів, комп'ютерної, копіювальної, медичної, складної побутової техніки. Він охоплює пусконаладжувальні роботи у сфері експлуатації куплених на ринку товарів, їх гарантійне технічне обслуговування протягом певного терміну, забезпечення запчастинами і проведення ремонтів впродовж нормативного строку служби. До інтегрованого напрямку, що охоплює багато конкретних видів, належить економічна діяльність фірми, яка включає стратегічне і поточне планування, облік та звітність, ціноутворення, систему оплати праці, ресурсне забезпечення виробництва, зовнішньоекономічну і фінансову діяльність. Цей напрям є визначальним для оцінки і регулювання всіх елементів у системі організаційного управління на підприємстві.

Велике значення має соціальна діяльність. Результативність інноваційної, виробничої, комерційної та економічної діяльності фірми безпосередньо залежить від рівня професійної підготовки і компетентності усіх категорій працівників, дієвості мотиваційного механізму, що використовується, умов праці і життя, що постійно підтримуються на належному рівні. Тому ефективно

управління персоналом має бути пріоритетним і найважливішим напрямом діяльності кожного підприємства в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки[1, с.12].

Але багато з авторів розглядають управління персоналом тільки в розрізі соціальної діяльності. На нашу думку, така проекція повинна розвиватись в кожному напрямку розвитку підприємства з врахуванням особливостей розвитку машинобудівного комплексу.

У ході дослідження організаційної структури вивчаються:

- оптимальність розподілу функцій на підприємстві (наприклад, дублювання функцій чи відсутність відповідального за функцію);
- ступінь формалізації основних бізнес-процесів у компанії (розмитість зон відповідальності за певні функції, дублювання організаційного порядку, ступінь функціональності існуючих посадових інструкцій тощо);
- методи прийняття управлінських рішень (ступінь керованості компанії).

У результаті дослідження організаційної структури та прийняття управлінських рішень формується об'єктивна інформація про стан організаційної структури своєї компанії, на основі якої можна робити висновки про ступінь її ефективності, а також обирати стратегію її трансформації.

Серед сучасних технологій управління персоналом потрібно виділити такі тенденції:

- управління кадрами як набір управлінських процедур змінюється на управління персоналом на основі науково-обґрунтованного підходу;
- технології управління якістю передбачають опис не тільки всіх технологічних та бізнес-процесів, а інструкції для персоналу та моделі виконання;
- технології управління проектами передбачають формування спеціальних команд персоналу, де використовуються проектні структури.

Все це впливає на вибір, модернізацію та удосконалення організаційних структур.

Серед них, найбільш доцільним є використання програмно-цільових груп, що дозволяють використовувати структури, орієнтовні на нововведення, а також адаптивні структури.

На рис. 1. представлено приклад формування структур для програмно-цільових груп, що будуть орієнтовані на всі напрямки розвитку підприємства, а також враховувати розвиток системи управління персоналом.

Адаптивні структури формуються з персоналу організації відповідно до змін зовнішнього та внутрішнього середовища на фоні стратегічного планування, забезпечення ресурсами тощо.

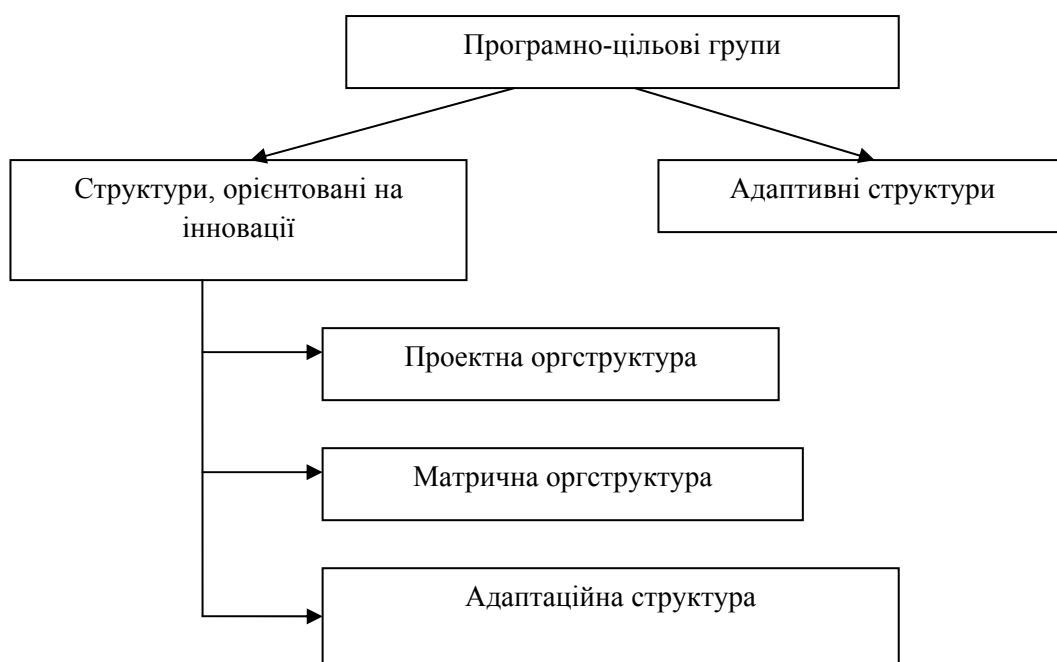


Рис. 1. Структура програмно-цільової групи

Проектна структура використовується при впровадженні інновацій, реалізації конкретного проекту, або при умові модернізації підприємства в проектну організацію.

На рис. 2. представлено схему проектної організаційної структури.

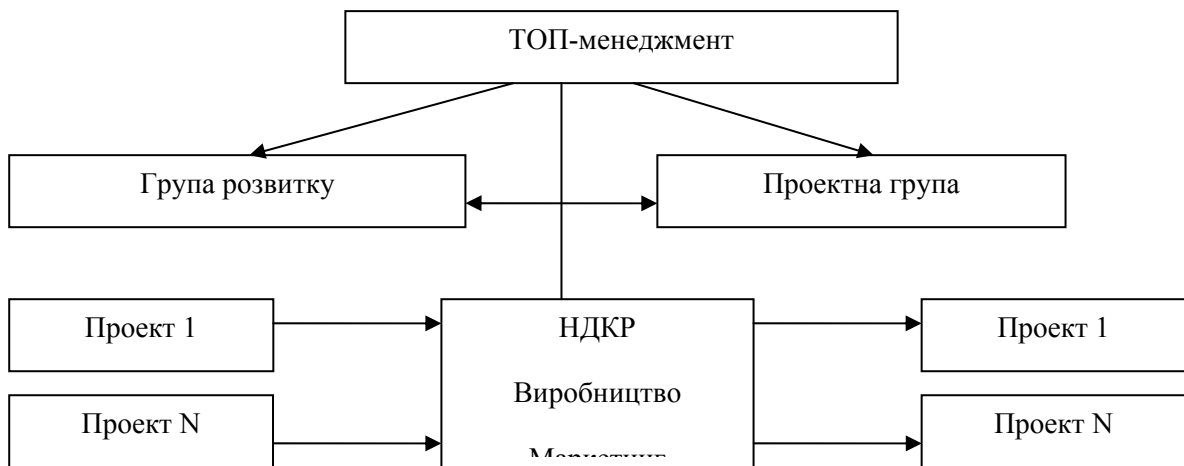


Рис. 2. Структура проектної організаційної структури

За результатами досліджень можна сформуванати наступну методику удосконалення організаційних структур відносно використання сучасних технологій менеджменту.

1. Аналіз існуючої функціональної структури.
2. Аналіз існуючих методів та форм загального менеджменту підприємства.
3. Аналіз технологій управління персоналом підприємства.
4. Створення таблиць відповідності структури, взаємозв'язків персоналу підрозділів підприємства та технологій управління.
5. Модернізація організаційних структур за результатами аналізу таблиць відповідності.
6. Аналіз запропонованих варіантів організаційних структур та вибір оптимальної.

В програмі подальших досліджень – моделювання організаційних структур на основі впровадження сучасних технологій управління персоналом для підприємств машинобудівного комплексу.

Список використаних джерел:

1. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основи менеджмента. – М.: Дело, 2006. – 720 с.
2. Егоршин А.П. Управление персоналом. – Новгород: НИМБ, 2003.– 607 с.
3. Дойль П. Менеджмент : стратегия и тактика. – СПб. : Питер, 2014. – 320 с.

М. А. Горшков, асистент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

МЕНЕДЖМЕНТ ПРОЦЕСІВ РАЦІОНАЛЬНОГО

ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ Е. ОСТРОМ

У статті представлено адаптивний механізм раціонального природокористування на основі теорії управління загальними ресурсами. Автором виконано аналіз роботи нобелівського лауреата Е.Остром «Управління загальним» та сформували власний підхід до управління процесами відтворення природних ресурсів в аграрному секторі. Дослідження Е.Остром виходить за рамки економічної теорії, синтезуючи знання з області інших наук - політології, соціології, біології. Регулювання та управління процесами відтворення повинно включати також синтез знань з екології, розвитку територіальних громад, адміністративного та регіонального менеджменту і економіки. Це відображає сучасний тренд, що демонструє збільшення кількості та якості досліджень на стику різних галузей знань.

Ключові слова: *відтворення природних ресурсів; розвиток територіальної громади; теорія управління загальними ресурсами; раціональне природокористування; адаптивний механізм управління природокористування.*

Проблеми управління загальними ресурсами є актуальними як для ефективного розвитку територій, так і для розвитку окремих підприємств, галузей та секторів національної економіки. Зв'язок економіки та природи, що оточує людину та складає основу ресурсного потенціалу території має складний та конфліктний характер [1]. Принципові засади управління ресурсами повинні враховувати соціально-економічні та екологічні аспекти життєдіяльності людини.

Аналіз наукових праць зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як , К. Байнмора, О. Балацького, Ф. Беркерса, П. Блау, Р. Гарднера, Т. Гомера-Діксона, К. Гофмана, Е. Остром, М. Петрушенка, Дж Стаца, Дж. Уолкера, А. Уорда та інших свідчить про тенденцію активного розвитку

раціональних стратегій господарювання місцевих спільнот, ефективний менеджмент яких дозволить зберігати та використовувати природні ресурси на благо громад та розвиток їх території. Е. Остром в своєму дослідженні спростовує загальноприйняте уявлення про те, що суспільство не здатне впоратися з керуванням власністю на відміну від держави або приватного капіталу.

Дослідження Е. Остром виходить за рамки економічної теорії, синтезуючи знання з області інших наук – політології, соціології, біології. Це відображає сучасний тренд, що демонструє збільшення кількості та якості досліджень на стику різних галузей знань. Цей факт спонукав авторів подивитись на проблеми відтворення потенціалу природних ресурсів з точки зору територіальної громади та впливу підвищення екологічної культури, адміністративного менеджменту на процеси зберігання та відтворення природних ресурсів.

Мета статті – формування адаптивного механізму управління процесами відтворення ресурсного потенціалу на основі теорії Е. Остром.

В світі спостерігається ситуація, коли ні держава, ні ринок не демонструють будь-яких значущих успіхів у справі надання індивідам можливості сталого економічного розвитку на базі продуктивного використання систем природних ресурсів. Але історія розвитку громад свідчить про те, що спільноти «вже задіяли інститути, що дозволяють досить успішно керувати деякими ресурсними системами в довгостроковому періоді, і при цьому не схожі ні на державу, ні на ринок» [10, с.22]. Е. Остром доводить, що управляти загальними ресурсами успішно можуть ті, хто ними користується.

У процесі створення і управління власними інститутами, кооперативами, люди придумують такі механізми господарювання, які дозволяють, з одного боку, не вичерпати використовуваний ними ресурс, а, з іншого – ефективно вирішувати виникаючі в процесі експлуатації ресурсу суперечки і конфлікти.

У процесі використання загальних ресурсів індивіди постійно спілкуються і взаємодіють один з одним в локалізованому природному середовищі. Таким чином, для них цілком можливим стає виявлення тих, кому можна довіряти, розуміння наслідків, які їх дії мають для них самих і для загальної ресурсної системи. Важлива також і самоорганізація, яка дозволяє вчитися отримувати спільну вигоду, уникаючи загальних збитків. «Коли люди живуть у таких умовах досить довго, і якщо вони виробили загальні норми поведінки, засновані на принципі взаємної відповідальності, у них з'являється соціальний капітал, за допомогою якого вони можуть створити інституційні установи, що дозволяють вирішити дилеми загального ресурсу» [10, с. 145]. Там, де індивіди слідуєть правилам і здійснюють взаємний нагляд, стабільні інституційні домовленості і індивідуальні стратегії підтримують один одного [10, с.176].

Універсальних правил, пише Елінор Остром, не існує. Кожна ситуація унікальна. Важливо розуміння того, чи є між учасниками договору довіра і чи готові вони до співпраці. Практика показує, що люди можуть в певних умовах створити оригінальні схеми, які, тим не менш, життєздатні й ефективні. На думку Е. Остром, майбутнє світової економіки не в глобалізації та експансії приватного капіталу, а у створенні і розвитку різного роду малих колективних спільнот. Саме вони є найбільш ефективними суб'єктами господарювання в сучасних умовах [10, с.344].

Розвиток аграрного сектору в Україні та світі ще раз підтверджує необхідність формування управлінського механізму відтворення загальних ресурсів. Шляхи формування такого механізму через інституційні установи в аграрному секторі, серед яких можна відокремити два основних напрямки – створення логістичної структури аграрного сектору на визначеній території та ефективний розвиток різних активних форм господарювання, таких як багатопрофільні сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, обслуговуючі кооперативи, тощо. Зупинимось більш детально на обслуговуючих кооперативах, тому що, на нашу думку, на територіях, де не

має активних господарюючих суб'єктів, така форма може стати основною для розвитку території, раціонального використання ресурсного потенціалу, активізації господарської діяльності домогосподарств. Обслуговуючий кооператив – кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб для надання послуг переважно членам кооперативу, а також іншим особам з метою провадження їх господарської діяльності. Обслуговуючі кооперативи надають послуги іншим особам в обсягах, що не перевищують 20 відсотків загального обороту кооперативу [15].

Адаптивний механізм управління загальними ресурсами повинен охоплювати всі підсистеми аграрного сектору, а саме:

- природно-ресурсна середовище;
- сільськогосподарське виробництво;
- виробництво засобів виробництва для сільського господарства;
- переробка, заготівля, зберігання сільськогосподарської продукції;
- виробнича інфраструктура (дорожнє господарство, транспортні організації, зв'язок, тощо);
- ринкова інфраструктура (продовольчі ринки, біржі, банки, лізингові компанії);
- соціальна інфраструктура (ЖКГ, організації освіти, охорони здоров'я, культури спорту, торгівлі);
- наукове забезпечення;
- підготовка і перепідготовка кадрів.

Логістична оптимізація діяльності підсистем аграрного сектору (в тому числі і обслуговуючих кооперативів) потребує державної (в тому числі і на рівні регіону) політики в області розробки галузевих стандартів, положень, технічних умов виробництва, поставок, транспортування і зберігання продукції, порядку вибору пріоритетних проектів та цільових програм розвитку, механізму державної підтримки [17- 18].

Державне регулювання процесів відтворення природних ресурсів законодавчо забезпечує впровадження в практичну діяльність

товаровиробників сільськогосподарської продукції нових поколінь технічних засобів і технологій, ефективних агрохімічних і біологічних засобів виробництва, більш пристосованих до навколишнього природного середовища. Найважливішими об'єктами управління є земельні, водні, лісові ресурси, атмосферне повітря і навколишнє середовище в цілому. У статті 13 Конституції України вказується: «...Кожний громадянин має право користуватися природними об'єктами права власності народу відповідно до закону... Власність не повинна використовуватися на шкоду людині і суспільству». А стаття 50 Конституції наголошує: «Кожен має право на безпечне для життя і здоров'я довкілля...». Відповідно до цих конституційних вимог повинна вестися будь-яка діяльність у народному господарстві країни. Перше місце серед об'єктів управління агропромислового комплексу належить землі – основному засобу виробництва у сільському господарстві [19]. У статтях 39 і 40 Земельного Кодексу України викладені права і обов'язки власників земельних ділянок і землекористувачів. Усі землевласники і землекористувачі (у тому числі орендарі) зобов'язані використовувати землі за цільовим призначенням, виконувати умови її надання, ефективного користування землею, згідно з проектом внутрішньогосподарського землеустрою підвищувати її родючість, застосовувати природоохоронні технології, не допускати погіршення екологічної обстановки на території внаслідок своєї господарської діяльності, дотримуватись режиму санітарних зон, вживати заходів до недопущення можливості стоку дощових і стічних вод, проникнення отрутохімікатів та мінеральних добрив на суміжну земельну ділянку [20].

Залежно від виду діяльності обслуговуючі кооперативи поділяються на переробні, заготівельно-збутові, постачальницькі, сервісні та інші. До переробних кооперативів належать кооперативи, які займаються переробкою сільськогосподарської сировини (виробництво хлібобулочних, макаронних виробів, овочевих, плодово-ягідних, м'ясних, молочних, рибних продуктів, виробів і напівфабрикатів із льону, коноплі, лісо- і пиломатеріалів тощо).

Державна цільова економічна програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року, на жаль, з 2011 року не фінансується, але в планах до 2020 року одним з пріоритетних напрямів є розвиток сільських територій та кооперативів [18].

Відповідно до теорії Е. Остром, тільки державне регулювання та інтереси власників не можуть дати позитивний синергетичний ефект для відтворення ресурсного потенціалу та формування системи раціонального природокористування. Саме тому, потрібно сформувати компромісну схему зацікавлення в загальних ресурсах.

Для цього потрібно визначити основні інституції та їх фінансові потоки; механізм впливу на загальні ресурси та розвиток територіальної громади; сформувати адаптивний механізм управління процесами раціонального природокористування. А він включає в себе такі підсистеми як інституціональна, фінансова, соціальна. За визначенням Д. С. Норта «Інститути – це створені людьми обмежувальні рамки, що упорядковують взаємовідносини між людьми; з цього слідує, що вони задають структуру утворювальних мотивів людської взаємодії...» [21]. Така взаємодія повинна підтримувати симетричні інтереси та ресурси територіальної громади.

Потрібно відмітити, що взаємодія у відтворенні природних ресурсів може бути реалізована членами територіальної громади, представниками сільськогосподарських підприємств, кооперативів як відокремленими, так і загальними групами. Але роль обслуговуючих кооперативів не можна недооцінювати, як інституції, що виконує компромісну місію між власниками домогосподарств, які є членами такого кооперативу, до функцій якого входять сервісні послуги для домогосподарств.

Результатом планування пропонованого підходу є створення умов для:

- залучення громадськості до процесу прийняття рішень;
- підвищення рівня екологічної інформованості та загальної соціальної дієвості серед місцевих громад, виробників товарів та послуг;

– розвитку співробітництва між секторами суспільства й організаціями, що працюють у галузі охорони довкілля, менеджменту природних ресурсів та аграрному секторі;

– прозорість використання фінансових коштів в управлінні загальними ресурсами.

Таким чином, регулювання та управління природними ресурсами потребує компромісу між активним використанням та збереженням природних ресурсів, підтримки природних циклів та одержання прибутку. Такий компроміс можливий тільки при умові високого рівня розвитку самої громади, екологічної культури керівників агропідприємств, правового контролю щодо раціонального використання природних ресурсів. Адаптивний механізм раціонального природокористування на основі теорії управління загальними ресурсами включає в себе визначення основних напрямів регулювання та управління, інституцій, що впливають на процеси відтворення природних ресурсів, заходів щодо підвищення екологічної культури та формування єдиної політики збереження та раціонального користування природними ресурсами від громади до держави.

В програмі подальших досліджень деталізація адаптивного механізму та формування регіональної програми відтворення природних ресурсів у Вінницькій області.

Список використаних джерел :

1. Петрушенко М. Актуалізація проблеми управління природно-ресурсними конфліктами в Україні // Вісник ТНЕУ, №1, 2012 р. – с. 35-44.

2. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні 2007 році [Електронний ресурс] // Інформаційно-аналітичний огляд Міністерства охорони навколишнього природного середовища України. – 301 с. – Режим доступу: http://www.ecobank.org.ua/NB/Documents/NacionalDopovidi/NacDop_2007.rar. – Назва з екрану.

3. Binmore K. 1997. Rationality and Backward Induction. Journal of Economic Methodology. 4:23-41.

4. Балацкий О.Ф. Экономика чистого воздуха / О.Ф. Балацкий. – К.: Наукова думка, 1979. – 295 с.
5. Berkers F., ed. 1989. Common Property Resources: Ecology and Community-Based Sustainable Development. London: Belhaven. Ф. Беркерс
6. Blau P. M. 1964. Exchange of Power in Social Life. New York: Wiley П. Блау.
7. Homer-Dixon T.F. Environment, scarcity, and violence / Т.Ф. Номер-Диксон. – Princeton university press, 1999. – 253 p.
8. Гофман К.Г. Экономическая оценка природных ресурсов в условиях социалистической экономики: Вопросы теории и методологии / К. Г. Гофман. – М.: Наука, 1977. – 236 с.
9. Walker J., Gardner R., Herr A., Ostrom E. 1997. Voting on Allocation Rules in a Commons: Predictive Theories and Experimental Results. Presented at the 1997 annual meeting of the Western Political Science Association, Tucson, Arizona, March. 13-15.
10. Ostrom E. Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action, 1990 / русск.пер.: Остром Э. Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности. – М.: Мысль, ИРИСЭН, 2011.
11. Staatz John M., «Farmers' incentives to take collective action via cooperatives: A transaction-cost approach» in: Cooperative Theory: New Approaches, ed. J.S. Royer, Washington, DC: USDA ACS Service Report 18 (July 1987), pp. 87-107.
12. Ward, A.H. (1975). A Command of Cooperatives. Wellington: The New Zealand Dairy Board.
13. Ханова А. Управление общими ресурсами в местных сообществах <http://www.cloudwatcher.ru/analytics/2/view/62/>
14. Эффективное управление коллективной собственностью возможно [Электроний ресурс]: <http://www.eifgaz.ru/ershova20-11.htm>
15. Про кооперацію [Электроний ресурс]: Закон України від 10 липня 2003 р. № 1087-IV зі змінами від 04 липня 2013 р. - Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/1087-15. – Назва з екрану.

16. Перспективы развития обслуживающих кооперативов
<http://www.legalspace.org/index.php/ua/noviny/item/561vukrainesozdadut kolkhozy>.

17. Магомедов А., Бучаев А. Логистика агропромышленного комплекса региона// Управление экономическими системами/ Электронный научный журнал Дата публикации 24.10.13
http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=2457. – Назва з екрану.

18. Грицишин П., Матолич Б. Методичні рекомендації для органів місцевого самоврядування щодо створення місцевих екологічних програм та планів дій з охорони довкіллям / П. Грицишин, Б. Матолич / Львів – 2007. 89 с.

19. Конституція України: офіційний текст: [прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року зі змінами станом на 10 лютого 2011 року]. – К. : Правова єдність, 2011. – 96 с.

20. Земельний кодекс України [Електроний ресурс]: Закон України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III зі змінами від 04 липня 2013 р. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>. – Назва з екрану.

21. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норд. – К : Основи, 2000. – 198 с.

УДК 334.75:34 (045)

Г.В. Іванченко, ст.викладач

Вінницький торговельно-економічний коледж КНТЕУ

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ

В статті проведено аналіз існуючих нормативно-правових актів формування кластерів в Україні. Запропоновано створити кластерну агенцію, що має забезпечити координований та сталий розвиток кластерних ініціатив на основі концентрації інформації, знань і досвіду, представляти інтереси кластерів в уряді та сприяти вдосконаленню кластерної політики, інтернаціоналізації економіки України.

Ключові слова: кластер, кластерна політика, інноваційна діяльність, кластеризація

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується незбалансованістю розвитку територій, неефективністю використання наявних продуктивних сил, нераціональністю їх організаційних форм, відсутністю горизонтальних інноваційних циклів. Сучасні стратегічні та тактичні завдання України, а саме інтеграція до європейського співтовариства, роблять економічне зростання за рахунок наукових здобутків та їх технологічного застосування однією з найактуальніших проблем сьогодення. В умовах сучасної конкуренції всі кластери повинні бути орієнтовані на інноваційний розвиток.

Проблемам розвитку кластерів присвятили свої наукові праці такі вітчизняні науковці, як Внукова Н.М., Войнаренко М.П., Долішній М.І., Кропельницька С.О., Мікула Н.А., Одрехівський М.В., Соколенко С.І., Стеченко Д.М., Ткачук І.Г., Чужиков В.І., а також зарубіжні дослідники Андерсен В., Бергман Е., Браун Е., Ван ден Берг Л., ДеМан А., Енрайт М., Кетелс К., Портер М., Прайс В., Превезер М., Розенфельд С., Свон Г, Фезер Е., Якобс Д., Янг Л. та ін. Віддаючи належне значному науковому доробку вчених, варто зазначити, що в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки, що супроводжуються посиленням фінансової децентралізації регіонів та трансформацією їх системи управління питання формування регіональних кластерів постають по новому та потребують подальших досліджень, зокрема, законодавством України чітко не визначено зміст поняття «кластер», його структуру та особливості його формування.

Важливим питанням є питання про законодавчого регулювання у формуванні кластера. М. Портер вважає, що «... законодавча і виконавча гілки влади, опозиційні партії, а також які знаходяться при владі, всі повинні залучатися до подій, що відбуваються». Ініціативи кластера повинні мотивуватися прагненням досягти результатів; вони повинні направлятися академічними інститутами, інтелектуальними центрами або урядовими агентствами, які здатні бачити дослідження в повному його обсязі [1, с. 274].

Зарубіжний досвід показує, що стратегії країн у кластерній політиці розрізняються залежно від національних традицій і культури процесу формування політики, а також концепції кластера. Аналіз інформаційних джерел показав, що методологічні та методичні засади формування кластерної політики чітко і однозначно в науковому світі не розроблені. У більшості випадків дослідники кластерів на основі досвіду кластеризації, наводять рекомендації з організації кластерів [6, с. 35].

Найбільш значущим в методологічному відношенні програмним документом по кластерній політиці є Європейський кластерний Меморандум, який підписали країни-члени ЄС в 2006 г. [8]. В ньому визначено сутність та значення кластерів в інноваційному розвитку, сформульовані основні завдання кластерної політики. Разом з тим, застосування цих напрямків формування кластерів в економіку України неможливий без врахування наступних факторів: рівня розвитку національної економіки (події, що відбуваються в країні, здійснюють великий негативний вплив на нашу економіку, а економіки країн ЄС – в більшості своїй є розвиненими); ступеня розвитку соціального капіталу (в Україні соціальний капітал і громадянське суспільство не отримали достатнього розвитку); норми прийняття політичних рішень (у розвинених економіки ці рішення приймаються на місцевому та регіональному рівнях, а в нашій країні – централізовано, на національному рівні).

Зарубіжний досвід показує, що у великих розвинених економіках більшість кластерних ініціатив, які діяли в останні кілька років, були висунуті місцевими або регіональними урядами. У менших за розміром розвинених країнах і в багатьох країнах, що розвиваються національні уряди відіграють важливу роль в ініціативах за кластерним розвитку, особливо там, де місцевим і регіональним урядам не вдається бути справжнім партнером для приватного сектора. У тих країнах, де нормою є централізоване прийняття рішень, багато рішень щодо формування кластера приймаються на національному рівні. [7, с. 18-19]. Варто зауважити, що в країнах ЄС, існують національні особливості кластерної політики; присутність різноманіття стратегічних

кластерних альтернатив, які визначаються національними особливостями і прийнятою кластерною концепцією; кластерні політики держав різняться за ступенем втручання уряду в процес кластеризації.

В Україні кластерна політика в даний час відсутня, законодавством чітко не визначено зміст категорії «кластер», що опосередковано входить до складу «інноваційної інфраструктури» в Законі України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV, або ж може бути віднесена до «інноваційних структур інших типів» у відповідності до Постанови Кабінету Міністрів України від 22.05.1996 р. № 549 «Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів». Нормативно-правове забезпечення інноваційних процесів в Україні становить значна кількість нормативно-правових актів.

Правовою підставою для формування та діяльності інноваційного кластера слугуватиме передбачений главою 77 Цивільного кодексу України договір про спільну діяльність, адже відносини суб'єкта господарювання з іншими суб'єктами господарювання здійснюються на основі договорів. Відповідно до статей 1130-1131 Цивільного кодексу України, за договором про спільну діяльність сторони (учасники) зобов'язуються спільно діяти без створення юридичної особи для досягнення певної мети, що не суперечить законові. Спільна діяльність може здійснюватися на основі об'єднання вкладів учасників (просте товариство) або без об'єднання вкладів учасників.

Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» вже визначені пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні. Зазначений Закон зобов'язав органи виконавчої влади України всіх рівнів створювати режим найбільшого сприяння виконанню робіт, спрямованих на реалізацію пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, та концентрації на них фінансово-економічних та інтелектуальних ресурсів. Відповідно до цього Закону реалізація стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності є одним із найважливіших завдань Кабінету Міністрів України, центральних органів виконавчої влади, Національної та галузевих академій наук України, а

також інноваційних структур, створених за підтримки держави. У цьому контексті зусилля органів державної влади, Національної та галузевих академій наук України, суб'єктів господарювання державного сектора економіки у сфері інноваційної діяльності мають бути спрямовані перш за все на реалізацію стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності.

Водночас постановою Кабінет Міністрів України від 11 квітня 2012 р. №296 доручив органам виконавчої влади, іншим суб'єктам управління об'єктами державної власності, у тому числі Національній та галузевим академіям наук забезпечити укладення підприємствами, установами та організаціями, що належать до сфери їхнього управління (віднесені до їхнього відання), господарськими товариствами, у статутному фонді яких частка держави перевищує 50 відсотків, договорів про спільну діяльність виключно на підставі відповідних рішень Кабінету Міністрів України.

Державним агентством України з інвестицій та інновацій розроблено проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Деякі питання реалізації стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності», яким передбачається дозволити участь Держінвестнцій самостійно або спільно із зацікавленими органами виконавчої влади, Національною та/або галузевими академіями наук, державними підприємствами, установами, організаціями, і господарськими товариствами, у статутному фонді яких частка держави перевищує 50 відсотків, у формуванні (у межах наданих їм повноважень) інноваційних кластерів як договірних форм об'єднання осіб шляхом укладення договорів про спільну діяльність без об'єднання вкладів учасників відповідно до стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, визначених законом.

Варто зауважити, що значна роль в кластеризації зарубіжних економік належить промисловим асоціаціям. Вони виступають ініціаторами створення кластерів в регіоні, надають допомогу в розробці національної/регіональної стратегії конкурентоспроможності за допомогою надання інформації про рівень конкуренції, вимогах покупців, нових ринкових можливостях та ін.

Ділові співтовариства в формі некомерційних організацій стають суб'єктом права для ініціювання законодавчих реформ з підтримки кластерів, для взаємозв'язків із зарубіжними інвесторами щодо залучення інвестицій в кластери, встановлення та розширення торгово-економічних зв'язків із зарубіжними регіональними адміністраціями в цілях розвитку прикордонного співробітництва. В умовах глобалізації та регіоналізації, наближення кордонів ЄС до України, розвитку міжнародного співробітництва, організація кластерів має велике значення для економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності регіонів нашої країни.

Отже, держава є основним елементом регулювання діяльності кластерного утворення, здійснює розробку стратегії розвитку та законодавчих актів з питань об'єднання. В Україні гостро відчувається повна залежність регіонів від центру, відбулося значне розбалансування системи місцевого самоврядування, вирішення більшості питань відбувається через корупційні схеми та механізми. Національне законодавство не надає можливості швидко реагувати на потреби територіальної громади. Україні необхідна децентралізація влади, що надасть можливість для формування кластерних ініціатив. Реформи компетенцій громад, району та регіону надасть нові можливості для розвитку партнерства та кооперації, створить умови для розвитку інфраструктури. Оскільки необхідно швидко реагувати на реальні потреби територіальних громад, вирішуючи ту чи іншу інноваційну ситуацію, органи місцевого самоврядування в межах своїх повноважень зможуть самостійно приймати відповідні місцеві нормативно-правові акти. Для вирішення ж проблеми в цілому дуже важливою є активна співпраця органів місцевого самоврядування та державної влади щодо швидкого реагування на потреби територій у застосуванні тих чи інших інноваційних форм, методів та інструментів розвитку.

Сьогодні Україна суттєво відстає від загальноєвропейської тенденції розвитку кластерів, особливо в правовому відношенні, адже всі країни ЄС в тій чи іншій формі реалізують кластерну політику, впроваджуючи стратегії і

програми кластеризації своєї економіки. Так як, кластерні ініціативи виникають в регіонах, які мають специфічні переваги, що сприяють співробітництву між учасниками утворення, такі об'єднання дозволяють підвищити показники економічного та соціального розвитку регіону, сприяти його конкурентоспроможності. Таким чином, державні, регіональні та місцеві органи влади має сприяти формуванню та ефективному функціонуванню кластерного утворення, інфраструктури регіону. На кожному рівні управління в умовах децентралізації влади створювати зв'язки між учасниками кластеру. Крім вищезазначених суб'єктів кластерної політики ми пропонуємо створити спеціальний державний (регіональний) орган підтримки кластерів. Агенція має забезпечити координований та сталий розвиток кластерних ініціатив на основі концентрації інформації, знань і досвіду, представляти інтереси кластерів в уряді і сприяти вдосконаленню кластерної політики, інтернаціоналізації економіки України. Тобто, основними функціями кластерної агенції мають бути наступні: підтримка та сприяння розвитку нових динамічних інноваційних кластерів та центрів концентрації ноу-хау на основі кооперації та конкуренції як на внутрішньому рівні, так і в міжрегіональному розрізі; розробка та впровадження стратегії формування та функціонування кластерних утворень, що враховуватимуть специфічні потреби регіонів; сприяння створенню бізнес-зв'язків і сервісних платформ, що слугуватимуть фундаментом майбутнього кластеру.

Список використаних джерел:

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер; [пер. с англ.] – М : Вильямс. – 2005. – 608 с.
2. Про затвердження Положення Про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів 6 Постанова Кабінету Міністрів України № 549 від 22 травня 1996 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/-show/549-96-п>. – Назва з екрану.
3. Про інноваційну діяльність: Закон України № 40-IV від 04 липня 2002 [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України. – 2002. – № 31. – С. 145. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

4. Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні: Закон України № 3715-VI від 08 вересня 2011 [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України. – 2011. – № 77. – Ст. 2841. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.

5. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України № 991-XIV від 16 липня 1999 [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України. – 1999. – № 32. – С. 57. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/991-14>.

6. Третьяк В. П. Кластеры предприятий как форма квазиинтеграции [Электронный ресурс] / В. П. Третьяк. – Режим доступа: www.znanie.org/FLG/Tretyak/Prezen21_10.ppt. – Название с экрана.

7. Enright M. J. Enhancing the competitiveness of SMEs in the global econom: Strategies and policies / M. J. Enright, I. Flowes-Williams // Organization for Economic Cooperation and Development : conference for Ministers responsible for SMEs and Industry Ministers, Bologna, Italy, 14–15 June 2000. – Mode of access: <http://www.oecd.org/daf/corporate>. – Title screen.

8. Laffitte P. The European cluster memorandum. Promoting European Innovation through Clusters: An Agenda for Policy Action [Electronic resource] / P. Laffitte. – Mode of access: <http://www.clusterobservatory.eu>. – Title screen.

УДК 339.9.012.23(045)

Е. О. Ковтун, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічного інституту КНТЕУ

**УДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНИХ
АВТОМОБІЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ НА ВІТЧИЗНЯНИХ
АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМТВАХ**

У статті охарактеризовано сучасні тенденції здійснення міжнародних перевезень та їх ефективність. Визначено вплив управлінських рішень, конкретної методи та практичного досвіду та ефективно вдосконалення здійснення міжнародних перевезень. Досліджено та проаналізовано

удосконалення міжнародних автомобільних перевезень ТОВ «Вінницьке АТП – 10556». Обґрунтовано комплексне впровадження заходів організаційного та економічного характеру. Проаналізовано використання інформаційних технологій та їх вплив на підвищення рівня конкурентної компетенції.

Ключові слова: міжнародні перевезення, міжнародні контракти, диверсифікація, ціноутворення, ринкова стратегія, ефективність, зовнішній ринок, ринкова ситуація, ризики.

Постановка проблеми. Здійснення міжнародних перевезень – це специфічний вид діяльності, яка піддається впливу всіх факторів, що характеризують розвиток ринкової господарської діяльності підприємства. Така діяльність вимагає професійних знань: законодавства України, міжнародного права, технічно – експлуатаційних характеристик транспортних засобів, важливих складових процесу організації доставки вантажів до місця призначення. Одночасно ефективність міжнародних перевезень вантажів об'єктивно пов'язана з ризиком. Вирішального значення набуває дослідження та аналіз витрат при здійсненні міжнародних перевезень, проблем при доставці вантажу, передбачення ризиків.

Аналіз останніх досліджень. Особливості та вдосконалення ефективності здійснення міжнародних перевезень є предметом дослідження багатьох іноземних та вітчизняних вчених-економістів. Але більшість досліджень не повністю розкривають особливості міжнародних перевезень зокрема, у роботах В.А. Білоусова визначено зміст «організаційно - економічних механізмів», його елементи та складові. Роль міжнародних перевезень в господарській діяльності підприємства, її ефективності. Великий внесок в розвиток теорії ефективності міжнародних перевезень вантажів зробили такі вчені: Ю. Банах, Ю. Дудка, О.Харченко, В. Кабанов, Дано І.І., Юхименко П.І., Дурицька Г., Мазаракі А. та інші.

Проте проблема визначення міжнародних автомобільних перевезень вантажів є досить актуальною і потребує поглибленого вивчення. Питання потребує не ситуаційних рішень, а розробки технології шляху до зниження впливу проблем і економічних ризиків та вміння передбачати дії конкурентів.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Зростання об'єктів міжнародних перевезень вантажів вимагає ефективної організації такої діяльності, враховуючи вплив проблем: висока ступінь зношування рухомого складу автотранспорту; недостатня можливість одержання інвестицій для модернізації служби експлуатації автомобілів; недосконалість законодавчої бази України і досить повільна уніфікація транспортного законодавства до норм міжнародного права.

Цілі статті сформувані інструментарій дослідження та аналіз сутності, особливостей ефективності здійснення міжнародних перевезень вантажів в ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародні перевезення ТОВ «Вінницька АТП- 10556» відіграють важливу роль в ефективному розвитку зовнішньоекономічної діяльності в цілому. Мета здійснення міжнародних перевезень – своєчасна доставка вантажу в кінцевий пункт призначення і при цьому з найменшими затратами.

Міжнародні перевезення автомобільним транспортом товариства характеризується такими рисами:

- можливістю забезпечити швидко та в повній цілості доставку вантажів у пункт призначення;
- здійснення доставки вантажу без перевантаження;
- велика мобільність перевезень;
- велика ефективність при перевезенні вантажів не на велику відстань;
- ритмічність перевезення вантажів;
- залежність від дорожньої мережі;
- складність управління вантажем, який знаходиться дуже далеко від керуючого;
- відносно проста структура управління процесом міжнародних перевезень.

Організація міжнародних перевезень автомобільним транспортом здійснюється при виконанні таких умов:

- реєстрації транспортних засобів;

- ліцензування до виконання міжнародних перевезень;
- забезпечення сертифікації транспортних засобів;
- отримання дозволу на здійснення міжнародних перевезень;
- виконання митних процедур;
- страхування відповідальності перевізника;
- дотримання умов праці та відпочинку екіпажів транспортних засобів;
- візова підтримка роботи водію.

Забезпечення досягнення ефективної мети в здійсненні міжнародних перевезень ТОВ «Вінницька АТП- 10556» - це основне завдання організаційно-економічного механізму в конкретні умови господарювання.

Товариство, здійснюючи міжнародне перевезення вантажу, на зовнішній ринок, враховує особливості та переваги автомобільного транспорту:

- мобільність, маневреність та велика рухливість автотранспорту;
- можливість доставити вантаж без його перевантаження;
- автономність руху транспортного засобу;
- досить велика швидкість доставки вантажу до споживача;
- можливість достатньо скоротити час проходження митного кордону.

Паралельно потрібно враховувати відносні недоліки здійснення міжнародних автотранспортних перевезень:

- досить велика собівартість перевезень відповідно зростанню ціни на паливно-мастильні матеріали;
- велика палив енергоємність та металоємність;
- відносно низька продуктивність одиниці рухомого складу;
- найбільша трудомісткість – в основному, особливо на велику відстань - перевезень, потрібно два водія на рейс.

В сьогоденні ринкової економіки Товариство, здійснюючи міжнародні перевезення, вирішує питання одержання прибутку, а саме:

- здійснює постійний потік ефективного партнерства з замовником на перевезення вантажу;

- для ефективної збутової діяльності керівництво Товариства укладає довгострокові контракти (угоди) з замовниками, які мають експортний потенціал на перспективу;
- використовує новітні інформаційні технології для дослідження зовнішнього ринку та можливостей автотранспорту;
- виявляє причини допущених недоліків при здійсненні міжнародних перевезень;
- контроль за своєчасним виконанням укладених міжнародних контрактів (договорів).

Важливе місце в господарській діяльності і поліпшенні ефективних фінансова-економічних показників ТОВ «Вінницька АТП- 10556» займає систематичний аналіз діяльності, виходячи з об'ємних показників перевезень, їх ресурсного забезпечення технічної готовності рухомого складу та вдосконалення експлуатаційної та комерційної діяльності Товариства (табл. 1).

Аналіз даних табл.1 вказує на зменшення виручки від реалізації послуг ТОВ «Вінницька АТП- 10556» в 2014 р по відношення до базового 2012 р на 18%, в т.ч. відповідно міжнародні перевезення на 13,5%. Це недостатня робота управлінського персоналу в збутовій діяльності в тому числі і по здійсненню міжнародних перевезень.

Але була і об'єктивна причина – різке зниження торгівельних відносин в 2014 з Росією.

Одночасно, керівництво Товариства особливу увагу приділяють проблеми двох останніх років зростання об'ємів реалізації автомобільних послуг, особливо міжнародних перевезень.

Аналіз поточних результатів здійснення міжнародних перевезень вантажів Товариством, одночасно з'ясовує його економічний потенціал і зовнішньоекономічної діяльності на відповідний період. В цьому допомагає здійснення відповідними працівниками Товариства SWOT- аналізу (табл. 2).

Аналіз основних фінансово-економічних показників господарської діяльності ТОВ «Вінницька АТП- 10556» за період 2012-2014 рр.

№	Найменування показників	Роки			Відхилення 2014 до 2012 р.	
		2012	2013	2014	Абсолютне +/-	Відносне %
1.	Виручка від реалізації послуг, в т.ч.	23865	21860	19565	-430	-18,0
2.	Міжнародні перевезення	12650	10240	10940	-1710	-13,5
	Собівартість реалізованих послуг	16989	18280	17486	+497	+2,9
3.	В т.ч. міжнародні перевезення	7843	6845	6560	-1283	-16,4
	Чистий прибуток - всього	-320	-174	+543	+863	x
	В т.ч. міжнародні перевезення	84	128	245	+161	+191,7

Найбільш значним фактором, що негативно впливає на здійснення конкурентних міжнародних перевезень Товариством, є недостатній ступінь використання інформаційних систем підтримки управлінських рішень і програмних документів для проведення маркетингових досліджень. Відповідно керівництву Товариства із метою підвищення рівня конкурентної компетенції варто переглянути своє відношення до формування системи інформаційного забезпечення маркетингового управління, досконаліше вивчити аспекти, що ускладнюють зростання об'ємів міжнародних перевезень на перспективу.

Таким чином, для забезпечення ефективних міжнародних перевезень вантажів Товариством у складних умовах конкурентного середовища необхідно особливу увагу приділяти підвищенню конкурентної компетенції.

**Порівняння організаційно-економічних важелів впливу ТОВ «
Вінницька АТП- 10556» на здійснення ефективних міжнародних
перевезень.**

Сильні сторони	Слабкі сторони
Присутність на ринку, що стрімко зростає. Великий досвід роботи на зовнішньому ринку. Наявність власного автотранспорту. Довгострокові партнерські відносини з заказчиками. Високий рівень кваліфікації менеджменту, великий досвід в міжнародних перевезеннях.	Неактивна рекламна компанія. Тимчасове зниження об'ємів міжнародних перевезень. Не своєчасне врахування змін на зовнішніх ринках.
Можливості	Загрози
Розширення власної транспортної інфраструктури. Своєчасне укладення і виконання міжнародних контрактів(угод). Впровадження нових стимулів зацікавлення працівників в своєчасній доставці вантажів.	Можливість збільшення курсів іноземних валют. Збільшення митних податків. Форс мажорні обставини: втрата в результаті обставин автотранспортних одиниць. Погіршення загальної економічної ситуації в країні. Зміни чинного законодавства

А це здатність управлінського персоналу Товариства до ефективного використання конкретного потенціалу на основі наявних маркетингових знань, умінь і навичок застосування різних маркетингових методів, ще забезпечує товариству раціональне конкурентне поведіння.

Конкурентна компетенція – це професійна компетенція, що визначається професіональними знаннями, функціональною компетенцією, яка може бути виражена через ключеві функції управління конкурентною взаємодією, що розкривають основні напрямки прийняття управлінських рішень у сфері здійснення ефективних міжнародних перевезень.

Яким би не був ступінь залучення автотранспорту Товариства в міжнародні перевезення керівництву потрібно постійно прагнути підтримувати стійку відповідність між наявним досвідом, характеристиками зовнішніх

ринків, зусилля щодо одержання інформації і контролю, за реалізацією затвердженого бізнес плану, який сформований на основі стратегії маркетингової програми Товариства, яка передбачає нарощування фінансово-економічної, технічної й організаційних складових.

Ринкова ситуація на зовнішніх ринках безупинно змінюється , тому Товариство корегує стратегічний план, досліджує проблеми ефективної діяльності.

Постійне дослідження і аналіз міжнародних перевезень вантажів Товариством вирішує задачі координації процесу доставки вантажів, їх збереження, встановлення конкурентоспроможних цін на транспортні послуги.

Можливість ефективного здійснення міжнародних перевезень вирішує і потребує:

- зростання підвищення ступеня визначеності господарської діяльності Товариства;
- збільшення потреб в інформаційному забезпеченні керівництва і управлінських працівників;
- з'являються проблеми і ризики як в господарській діяльності Товариства в цілому, так і в здійсненні міжнародних перевезень зокрема;
- підвищується вимоги до координації здійснення міжнародних перевезень вантажів.

Здійснення міжнародних перевезень ТОВ « Вінницька АТП- 10556» пов'язана з ризиками, тому управління такою діяльністю набуває останніми роками дедалі більшої актуальності. Виникає необхідність розробки та впровадження конкретної методики та напрямки управління такими ризиками, використовуючи міжнародний досвід адаптований до українських реалій. При вирішенні відповідних фінансових і технологічних ризиків, керівництво Товариства ухвалює ефективні управлінські рішення діяльності, що забезпечує одержання як мінімум планового прибутку.

Комплексне впровадження запропонованих заходів організаційного та економічного характеру дає можливість вирішувати наявні проблеми при здійсненні міжнародних перевезень та вдосконалюючи таку діяльність.

Для удосконалення здійснення Товариством міжнародних перевезень вантажів на зовнішній ринок, особливо на стратегічну перспективу, потрібно здійснювати заходи:

- своєчасно розраховувати кінцеві результати організації перевезення вантажу на зовнішній ринок;
- досліджувати постійно та аналізувати ефективність міжнародних перевезень;
- координувати взаємодію партнерів по перевозці вантажів;
- аналізувати конкурентоспроможність цін на транспортні послуги, з одночасним вивченням цін конкурентів;
- своєчасно враховувати зміни зовнішнього середовища на ринку;
- контроль за володінням відповідного управлінським персоналом чинного законодавства України та міжнародного права та змін до них;
- вивчити потребу та ефективність здійснення змішаного перевезення вантажів на зовнішній ринок в ринкових умовах господарювання;
- постійний збір достовірної, необхідної інформації, своєчасний її аналіз по дослідження кон'юнктури зовнішнього ринку.

Вищевикладене підтверджує різноманітність джерел функціонування та збільшення об'ємів міжнародних перевезень потребує системного підходу та аналізу ефективності діяльності, а реалізації вдосконалення та інвестування додаткових фінансових коштів.

Вдосконалення здійснення міжнародних перевезень Товариства вимагає вирішення завдань:

- поточного планування об'ємів та рівня ефективності здійснення міжнародних перевезень вантажів автомобільним транспортом;
- визначення стратегії ефективності здійснення міжнародних перевезень на перспективу;
- використовуючи практичний досвід, формування і використання рівня прибутковості розроблених довгострокових стратегій по здійсненню міжнародних перевезень.

Відповідно, такий процес вимагає проходження ТОВ «Вінницька АТП 10556» відповідних етапів діяльності:

- визначення загального періоду формування розрахунків рівня результативності здійснення міжнародних перевезень, враховуючи вирішення виникнення ризиків;
- постійне, своєчасне проведення дослідження факторів змін зовнішнього середовища та вплив їх на ефективність кінцевого результату;
- визначення системи перспективних стратегічних цілей формування рівня прибутковості міжнародних перевезень;
- конкретизація основних фінансових показників формування рівня прибутковості міжнародних перевезень.

Складність основних явищ і процесів в ринкових умовах та зростаюча кількість типових підприємств, які оточують ТОВ «Вінницька АТП- 10556» робить поточне і стратегічне планування міжнародних перевезень платежів обов'язковою умовою одержання прибутку та його зростання. Тому, керівництво Товариства повинно обов'язково враховувати безпосередню зацікавленість своїх працівників в зростанні об'єктів міжнародних перевезень. Це дасть можливість розробити нестандартні ефективні схеми ресурсовикористання враховуючи досвід минулих років.

Невизначеність та непередбачуваність здійснення міжнародних перевезень Товариства вимагає від керівництва формування стратегії забезпечення економічної стабільності господарської діяльності в цілому. А це значить гнучко реагувати на заданий рівень ефективності здійснення міжнародних перевезень Товариства.

Таке формування стратегії економічної стабільності міжнародних перевезень вантажів автомобільним транспортом Товариства створить умови одержання прибутку враховуючи вплив зміни і вимоги зовнішнього середовища. Сучасна господарська діяльність ТОВ «Вінницька АТП- 10556», його міжнародні перевезення вантажів здатні швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища та адаптуватися до них. Керівництво Товариства

здійснює контроль за ефективністю управлінських рішень по виконанню міжнародних перевезень та при потребі корегує їх. На всіх службових вертикалях Товариства здійснення міжнародних перевезень залежить від відповідальності управлінських працівників, які можуть взяти на себе корегування прийнятого бізнес-плану.

Ефективне управління міжнародними перевезеннями в Товаристві – це комплекс процесів і засобів, розробки і реалізації управлінських рішень на основі стратегічного динамічного бачення своєї діяльності, розвиваючи свої фінансові, матеріальні, виробничі ресурси.

Здійснення ефективних міжнародних автомобільних перевезень ТОВ «Вінницька АТП- 10556» повинно включати певні відповідні етапи:

- розроблення ринкової стратегії товариством по здійсненню міжнародних перевезень;
- дослідження та аналіз маркетингових досліджень на зовнішньому ринку;
- укладання та аналіз важливих міжнародних угод на перевезення вантажів на зовнішній ринок;
- вивчення ціноутворення конкурентів, використання практичного досвіду при укладанні міжнародних угод;
- дослідження, аналіз та контроль за здійсненням зовнішньоекономічних операцій (експорт і імпорт вантажів);
- забезпечення виконання умов перевезення вантажів згідно законодавчо-правових норм України та міжнародного права;
- своєчасне прийняття інвестиційних рішень на основі існуючих методів оцінки інвестицій.

Надійна якісна робота по здійсненню міжнародних перевезень вантажів - це основний показник стабільності функціонування Товариства. Керівництво повинно своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища, налагодження ділових зв'язків із зарубіжними партнерами, вирішувати поточні проблеми і ризику.

Національне законодавство України містить обмаль норм та недосконалість по здійсненню міжнародних перевезень . на даний час не достатньо використовувати в Товаристві машинні носії , що особливо негативно відображається на оформленні документації при перетині кордону України і особливо країн Європи (митний кордон).

Міжнародні автомобільні перевезення Товариства забезпечують здійснення зовнішньоекономічної діяльності і піддаються впливу всіх факторів ринкової економіки. Вдосконалення ефективності міжнародних перевезень вимагає від управлінського персоналу Товариства володіння професійними знаннями фінансово економічних потоків.

Складові економічного ефекту здійснення міжнародних перевезень вантажів Товариством є:

- економія від удосконалення управління міжнародними автомобільними перевезеннями вантажів;
- економія витрат на здійснення міжнародних перевезень вантажів споживачу;
- більш ефективне використання інвестицій;
- організація змішаного перевезення вантажу на зовнішній ринок, своєчасна їх узгодженість.

Вище викладене вказує на складність удосконалення ефективності міжнародних автомобільних перевезень ТОВ « Вінницька АТП- 10556» не завжди дає змогу управлінському персоналу строго формалізувати всі чинники впливу на ефективну діяльність, що змінює критерії системи розрахунків за виконану роботу.

Висновки. Програма удосконалення ефективності міжнародних автомобільних перевезень вантажів ТОВ « Вінницька АТП- 10556» включає сукупність організаційних, інвестиційних, управлінських рішень, пов'язаних між собою єдиною метою, що в першу чергу вимагає вирішення питань:

- підвищення якості здійснення міжнародних перевезень вантажів;
- для зниження собівартості міжнародних перевезень розробка загальної схеми маршруту доставки вантажів;

- більш конкретний вибір номенклатури параметрів оцінювання перспективних маршрутів міжнародних перевезень;
- вибір бази для порівняння ефективного ціноутворення для конкурентоспроможних міжнародних перевезень;
- контроль за здійсненням поставок вантажу, умов платежу та гарантії доставки;
- довгострокове планування міжнародних перевезень, використовуючи реальні фінансово-економічні показники діяльності.

Список використання джерел:

1. Дахно І.І. Зовнішньоекономічний менеджмент. Навч. Посібник. – К: ЦЦЛ, 2012. – 568с.
2. Дурицька Г.В. Проблеми комплексної оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємств // Регіональна економіка, 2007, №4. – с. 209-217
3. Мазаракі А.А. Економіка торгівельного підприємства: підручник. – К.: Хрещатик, 1999. – 798с.
4. Юхименко П.І. Міжнародний менеджмент. Навч. Посібник. – К.: ЦЦЛ, 2011.– 488с.

УДК 658.310.8.012.32(045)

О.М. Лозовський, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ІНТЕГРОВАНА СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті проаналізовано основні методи мотивації праці працівників, досліджуються найважливіші чинники мотивації, запропоновані основні принципи формування системи мотивації персоналу підприємств. З урахуванням світового досвіду та досвіду провідних компаній України визначено основні складові формування інтегрованої системи мотивації праці працівників вітчизняних підприємств.

Ключові слова: мотивація, методи мотивації, матеріальна зацікавленість, заробітна плата, мотиваційні чинники, продуктивність праці, професійний потенціал, соціальне партнерство, трудова діяльність.

Актуальність теми. На усіх етапах розвитку суспільного виробництва особливо важливою складовою була людина та її власна діяльність. Всебічне вивчення справ у нашій країні показує, що ми маємо величезні резерви та невикористані можливості. Головні з них – організаційно – економічні і соціальні. Це передусім – піднесення творчої активності кожної людини, зміцнення дисципліни, організованості та відповідальності за доручену справу.

Підвищення ефективності системи господарювання залежить не тільки від подальшого зміцнення і розвитку матеріально – технічної бази на основі впровадження новітньої техніки і технологій, а й і від існуючих виробничих відносин на підприємствах з їх технологічною, виробничою, трудовою та фінансовою дисципліною, а значить, з послідовним удосконаленням системи мотивації праці. Не можна очікувати запланованого ефекту без поступового розвитку та вдосконалення матеріальної зацікавленості працівників в результатах власної праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам мотивації праці присвятили свої наукові роботи такі зарубіжні вчені, як: К. Альдефер, В. Врум, Ф. Герцберг, Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу, Е. Мейо, М. Мескон, Р.Оуен та ін. Теоретичною базою для аналізу мотивації праці стали дослідження російських вчених В. Адамчука, О. Виханського, Б. Генкіна, А. Здравомислова, С. Каверіна, А. Леонтьєва, В. Травіна, Л. Шаховської, В. Ядова та ін. Серед вітчизняних науковців вагомий внесок у розвиток проблеми мотивації праці персоналу зробили В. Абрамов, Д. Богиня, В. Данюк, В. Гриньова, О. Грішнова, Г. Дмитренко, М. Дороніна, О. Єськов, Й. Завадський, Т. Завіновська, М. Карлін, А. Колот, В. Пономаренко, О. Пушкар, Л. Червинська та ін.

У роботах вітчизняних і зарубіжних авторів досліджуються теоретичні й практичні проблеми мотивації праці, разом з тим, деякі питання щодо основних

мотиваторів персоналу сучасних українських підприємств потребують подальшого вивчення та аналізу.

Мета дослідження. Метою дослідження є визначення впливу мотивації персоналу на підвищення рівня продуктивності праці, аналізу існуючих методів мотивації та практики їх використання, визначення основних складових формування сучасної мотиваційної системи та її успішного функціонування в діяльності вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу. В сучасному діловому світі комерційний успіх кожного підприємства безпосередньо залежить від ефективності використання персоналу організації, в якій працівники реалізують власний професійний потенціал. Механізмом, який би забезпечував координацію діяльності працівників і заохочував їх до ефективного виконання заданих функцій, згідно з визначеними цілями і завданнями, є обґрунтована система мотивування, яка дає змогу цілеспрямовано впливати на поведінку людей відповідно до потреб підприємства. Підвищення мотивації праці персоналу, створення умов для його зацікавленості в результатах діяльності підприємства, розвиток соціального партнерства стають актуальними завданнями на сьогоднішній день.

Мотивація – це одна з важливих функцій управління, спонукання людини до певних дій заради досягнення визначеної мети. Для кожного виробничого підприємства такою метою є максимізація прибутку, яка головним чином досягається шляхом випуску достатнього обсягу якісної продукції. Щоб реалізувати це на практиці, потрібна продуктивна та злагоджена робота персоналу [4, с. 199].

Психологи О.М. Леонт'єв, Б.Ф. Ломов визначають мотивацію головним системотворчим чинником діяльності людини, який сприяє усвідомленню, розкриттю її індивідуальних якостей, вияву та спрямуванню продуктивності та творчості. Мотивація, на думку В.Д. Шадрикова, відображає зміст, умови діяльності та можливості задоволення потреб людини. Водночас, В.М. Гончаров і С.І. Радомский зауважують, що мотивація працівників

виступає визначальним внутрішнім прагненням сукупністю спонукальних причин діяльності та фактором спрямування дій людини в процесі досягнення певної мети [5, с. 151].

Ми вважаємо, що мотивація – це перш за все, складне, особистісне утворення людини та, водночас, провідна функція управлінської діяльності підприємства узагальнююча сукупність причин і спонукальних факторів, що визначає та структурує потреби, цілі, ідеали, настанови, світогляд, для заохочення продуктивної діяльності працівників. Мотивація визначає успіх професійної діяльності працівника та зумовлює свідому, сумлінну, наполегливу та цілеспрямовану його працю з метою розв’язання господарських завдань і досягнення економічно значущих результатів роботи. Відтак, мотивація праці – це прагнення працівників задовольнити власні потреби через трудову діяльність.

Серед основних мотиваційних чинників, що спонукають працівника виконувати власні функціональні обов’язки безпосередньо виступає заробітна плата. Для переважної більшості громадян України заробітна плата є основним джерелом задоволення власних потреб та потреб їхніх сімей. Згідно даних Держкомстату України у 2014 році середній рівень заробітної плати становив 3272,83 грн. на місяць (рис.1).

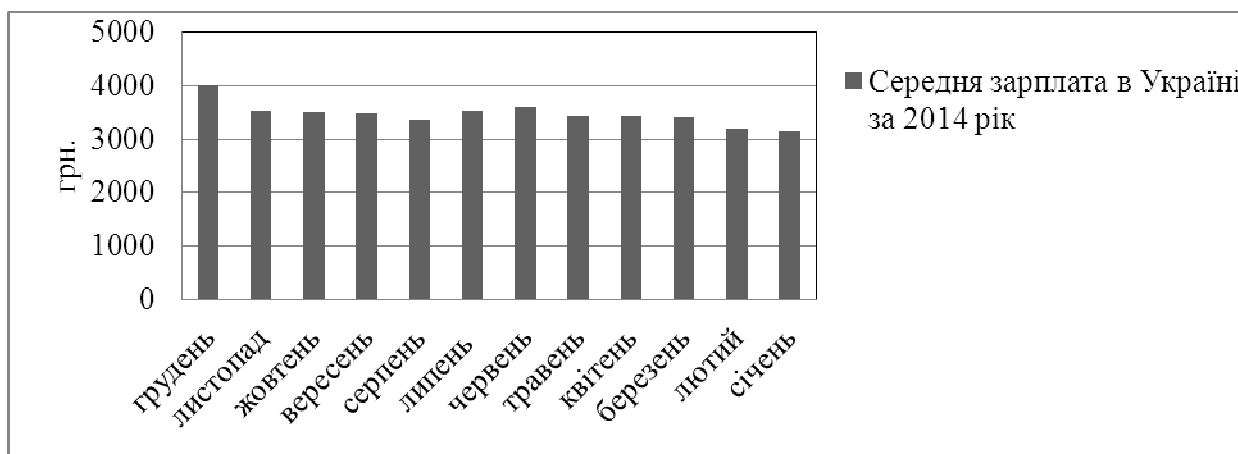


Рис. 1. Динаміка середньої заробітної плати в Україні у 2014 році [6]

Соціальні дослідження свідчать про те що працівників заохочує не сама зарплата, а реальна можливість її зростання, об'єктивне призначення працівникам премій, надбавок, доплат, інших не грошових винагород. Зростання матеріальної складової в структурі оплати праці хоча і виступає досить суттєвим мотивом трудової поведінки персоналу, разом з тим досягти високої продуктивності праці без застосування нематеріальних чинників неможливо.

Оплата праці повинна стати найголовнішим мобілізуючим засобом зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку, особливо за умов економічної кризи, яка на превеликий жаль вирує на теренах України. Велике значення при цьому повинно надаватися таким системам і формам, які сприяють найпосплідовнішому здійсненню економічного закону розподілу по праці.

Вважаємо, формування сучасної мотиваційної системи на вітчизняних підприємствах повинно здійснюватись на основі подальшого розвитку наступних складових: методів прямого матеріального стимулювання, методів непрямого матеріального стимулювання та методів нематеріальної мотивації. Дані складові необхідно розглядати через призму особливостей функціонування підприємств, враховуючи якісний склад працівників їх власний досвід, практичні навички, вміння, знання тощо.

Аналіз досвіду світових лідерів в організації сучасної системи мотивації праці наглядно свідчить про те, що вітчизняним організаціям є до чого прагнути, є над чим працювати. Головним вектором удосконалення методів стимулювання праці персоналу економічно розвинутих європейських держав, на сьогоднішній день, можна визначити: можливості професійного зростання і просування по службовій драбині (67% опитаних респондентів); зростання рівня заробітної плати (67%); створення умов і можливостей для розвитку індивідуальних здібностей (61%); формування творчого характеру виконання власних посадових обов'язків (55%); високий рівень відповідальності за доручену справу (50%); наявність пільг (45%); справедливого розподілу навантаження між працівниками (43%) [3, с. 377].

Таким чином, формування сучасної інтегрованої системи мотивації праці працівників вітчизняних підприємств повинно здійснюватись на принципах творчості, справедливості, ініціативи.

Ми переконані, що для вітчизняних підприємств характерною повинна стати значна кількість виробничого персоналу і робітників, у той час, як фахівці, службовці та керівники повинні складати лише незначну частину штату. Виходячи з цих характеристик, проаналізуємо мотивацію для різних категорій працівників.

На виробничих підприємствах рівень оплати праці найчастіше залежить від виробітку. Це організовує працівників, змушує їх планувати свій робочий час та спонукає до виконання запланованого обсягу роботи в межах визначених нормативів. Окрім того, перевиконання плану має бути відзначено премією, що теж є заохоченням.

Існує ряд вимог, на які слід орієнтуватися при створенні системи стимулювання: об'єктивність, адекватність, передбачуваність, значимість, своєчасність. Незважаючи на простоту і очевидність перерахованих вимог, не варто ними нехтувати. Як показує практика, недотримання цих вимог призводить до нестабільності в колективі і, як правило, до зниження ефекту синергії [1, с. 102].

Для того, щоб система мотивації персоналу підприємства принесла відчутний позитивний ефект, її формування повинно здійснюватись на основі послідовної реалізації наступних кроків:

– формування структури персоналу підприємства (виділення однорідних груп) і визначення розміру постійної (гарантованої) частини заробітної плати. Слід пам'ятати, особиста матеріальна зацікавленість при гарантованій оплаті праці полягає, з одного боку, в тому, що чим більше колектив виробляє продукції (робіт, послуг) і чим вища продуктивність праці його членів, тим значніші кошти виділяються на матеріальне стимулювання. З іншого боку, чим економніше використовується праця, тим менше потрібно коштів на основну оплату праці, а значить створюються кращі можливості для зростання сум на додаткове матеріальне стимулювання членів трудових колективів;

– перенесення стратегічних цілей на рівень підрозділів і окремих співробітників (виділення ключових показників ефективності діяльності для розрахунку змінної частини винагороди співробітників, розподілу ключових обов’язків між кожним працівником та їхньої відповідальності за результати власної діяльності);

– розробки механізмів стимулювання (визначення правил розрахунку змінної частини винагороди співробітників, запровадження ефективних систем мотивації).

Цікавим способом психологічного впливу на сьогоднішній день є гуманізація праці, спрямована на зниження втоми, поліпшення настрою, підвищенню продуктивності праці працівників. Основними напрямками гуманізації праці в організації, на наш погляд, повинні стати: естетичне оформлення оточення та самого робочого місця; використання музики, там, де це можливо, особливо на підприємствах роздрібною торгівлі; пристосування техніки до психологічних особливостей працівників; впровадження психологічних методів відбору і навчання працівників.

Разом з тим, соціологічні опитування проведені КМІС (Київський міжнародний інститут соціології) у 2010 році серед найманих працівників у десяти регіонах України свідчать про розбіжності між пріоритетами нематеріального стимулювання праці у жінок і у чоловіків, (табл. 1) [2, с.68].

Таблиця 1

Гендерні пріоритети нематеріального стимулювання праці

Чоловіки	Жінки
Кар’єрне зростання, оплата тренажерного залу й обіду	Участь у культурних програмах, виставках
Участь у культурних програмах, виставках	Оплата транспортних послуг, мобільного зв’язку, цінні подарунки
Оплата відпусток	Оплата відпочинку
Участь у тренінгах, навчальних курсах	Участь у тренінгах, навчальних курсах
Оплата відпочинку	Оплата відпусток
Оплата транспортних послуг, мобільного зв’язку, цінні подарунки	Кар’єрне зростання, оплата тренажерного залу й обіду

Як свідчать дані таблиці 1 основними чинниками нематеріального стимулювання праці у чоловіків є перспектива кар'єрного зростання, тоді як у жінок даний пріоритет знаходиться на останньому шостому місці. Участь у культурних програмах у чоловіків на другому, а у жінок на першому місці. Оплата відпусток та участь у тренінгах займають однакові позиції як у жінок так і у чоловіків. Отже, мотиваційна система повинна враховувати дані розбіжності.

Яскравим прикладом використання ефективної системи мотивації є вітчизняна шоколадна корпорація «ROSHEN», що заснована в 1996 році. До складу корпорації входять чотири українські фабрики (Київська, дві виробничі площадки у Вінниці, Маріупольська і Кременчуцька); Клайпедська кондитерська фабрика (Литва), Bonbonetti Choco Kft (Будапешт, Угорщина), а також масломолочний комбінат «Бершадьмолоко», який забезпечує фабрики корпорації натуральною високоякісною молочною сировиною.

Під власним «солодким знаком якості» ROSHEN виробляє до 200 видів високоякісних кондитерських виробів (шоколадні і желейні цукерки, карамель, шоколад, печиво, вафлі, бісквітні рулети і торти). Загальний обсяг виробництва продукції досягає 450 тисяч тон на рік.

У 2014 році обсяг реалізації продукції корпорації «ROSHEN» становив понад 920 мільйонів доларів, що майже на 23% більше порівняно з 2013 роком. Корпорація працює з близько 50 дистриб'юторами в Україні і понад 100 у країнах СНД. Продукція ROSHEN експортується до Казахстану, Узбекистану, Молдови, Естонії, Латвії, Литви, США, Канади, Німеччини [7].

Представлені на ринку кондитерські вироби виготовлені за найсучаснішими технологіями. Експлуатація сучасного високовиробничого обладнання, чітке дотримання технології виробництва, використання виключно високоякісної сировини та матеріалів, що застосовуються при виробництві кондитерських виробів є запорукою головних переваг продукції ROSHEN. А головною перевагою успішної діяльності корпорації «ROSHEN» є мотиваційний процес стимулювання персоналу, він є новим на українському

ринку. Ця система має назву – «Pay for Performance» – «плата за виконання» (далі – PFP).

Під PFP («Pay for Performance» – «плата за виконання») розуміється застосування будь-яких способів оплати праці, при яких винагорода, яку отримує працівник, залежить від індивідуальних і групових відмінностей у виконанні функціональних обов'язків. Згідно з даними, отриманими в 23rd Annual Hewitt Associates Salary Increase Survey (Європейський аналітичний центр нових систем управління персоналом), за шість років відсоток коштів, які компанії направляли на PFP-програми, збільшився на 50%.

Шоколадний гігант «ROSHEN» використовує систему «Pay for Performance» («плата за виконання») в декількох гнучких схемах:

- комісійні – це найпростіша і одночасно найстаріша PFP-схема. Суть її в тому, що співробітник отримує певний відсоток від сум, які йому платять клієнти при купівлі у нього товарів. Комісійні можуть використовуватися як у поєднанні з базовим окладом, так і незалежно від нього, повністю становлячи заробітну плату співробітника;

- грошові виплати за виконання поставлених цілей. Це найбільш поширений тип PFP-планів (дані винагороди використовує 61% світових компаній). Такі виплати в цілому здійснюються при відповідності працівника деяким заздалегідь встановленим критеріям;

- спеціальні індивідуальні винагороди як визнання цінності того чи іншого працівника. По-перше, це спеціальні премії, що виплачуються співробітникам за володіння навичками, гостро необхідними компанії в даний момент. По-друге, це премії за вірність компанії, які отримують співробітники, що пропрацювали в організації певну кількість часу. Такі премії можуть виплачуватися і фахівцям, відхід яких вважається небажаним для компанії. По-третє, це премії «зіркам» компанії.

- програми поділу прибутку. При такій схемі співробітники отримують певний відсоток прибутку компанії. З одного боку, ці програми можуть застосовуватися як індивідуальні винагороди, і в такому випадку при гарному

виконанні своєї роботи співробітник одержує заздалегідь обумовлений відсоток прибутку.

Справедливо буде погодитись, що Вінницька кондитерська фабрика кондитерської корпорації «ROSHEN» ефективно, чітко та прозоро використовує мотиваційну систему «Pay for Performance» – «плата за виконання». Чисельність штатних працівників особового складу станом на 31.12.2014 р. склала 2670 чол. Середня чисельність позаштатних працівників - 180 осіб, в т.ч. особи, які працюють за сумісництвом - 50 чол. Особи, які працюють на умовах неповного робочого часу - 512 чол. Таким чином загальна чисельність працівників на 31.12.2014 р. складала 3362 чол. Фонд оплати праці за 2014 рік – 162 490,3 тис. грн. (в т.ч. позаштатних працівників 10038,8 тис. грн.) Витрати на підвищення кваліфікації працівників проводилися виходячи з потреб виробництва і за 2014 рік склали 87,9 тис. грн.

Отже, результати діяльності корпорації «ROSHEN» безперечно свідчать про те, що система «Pay for Performance» дійсно працює.

Саме оплата праці є мотивуючим фактором, якщо вона безпосередньо пов'язана з підсумками праці. Працівники повинні бути впевнені в наявності стійкого зв'язку між матеріальною винагородою та власним індивідуальним внеском в досягнення кінцевих результатів господарської діяльності підприємства.

Сьогодні, коли через складну економічну ситуацію досить важко встановлювати високу заробітну платню працівникам, особливу увагу, на наш погляд, необхідно приділяти нематеріальним чинникам стимулювання праці. З метою формування гнучких систем мотивації праці працівників вітчизняних підприємств пропонуємо наступні шляхи удосконалення мотивації персоналу:

- розробляти чіткі та прозорі критерії оцінки персоналу;
- поліпшувати умови праці, надавати та розширювати соціальний пакет;
- розширювати повноваження персоналу, дозволяти йому брати участь у прийнятті управлінських рішень;

- активно використовувати заходи нематеріального стимулювання;
- формувати диференційовану систему винагороди з урахуванням специфіки роботи різних категорій працівників.

Висновки. Таким чином, кожне підприємство, установа, організація зацікавлена в підвищенні ефективності системи господарювання Крім модернізації виробництва, використання новітніх технологій, важливим чинником конкурентоспроможності виступає людський ресурс. А це означає, що підвищення ефективності праці залежить також і від мотивації працівників. Адже грамотно побудована інтегрована система мотивації праці персоналу створює можливості для цілеспрямованого впливу на поведінку працівників в напрямку спрямування їхніх зусиль на досягнення найкращих показників господарської діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гурова К. Д. Формування системи мотивації персоналу підприємства в умовах глобалізації // Бізнес-інформ. – 2010. – № 4. – С. 102–104.
2. Зеленько Г.І., Ганжурова Л.Ю. Мотивація як чинник підвищення ефективності праці персоналу підприємства // НАУКОВІ ЗАПИСКИ НаУКМА. Том 133. Економічні науки. – 2012. - №4. – С. 65 – 70.
3. Маринич І. А. Мотивація як фактор підвищення ефективності праці працівників // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 15.5. – С. 376–380.
4. Мончак З. В., Дуда С.Т. Проблема мотивації праці та створення мотиваційного механізму // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – № 17.4. – С. 198–201.
5. Пельтек Л. В., Капустян К.О. Формування цілісної системи мотивації персоналу підприємства в контексті управління прибутком підприємства // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємство. – 2009. – № 1. – С. 159–164.
6. Державний комітет статистики України. - Електронний ресурс. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. www.roshen.ua – офіційний сайт корпорації «ROSHEN».

**МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ
МАЛОГО ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА**

У статті теоретично обґрунтовано систему управління конкурентоспроможністю малого виробничого підприємства, що ґрунтується на методології розвитку динамічних здібностей, створенні інновацій та диверсифікації якості. Наведено результати практичного впровадження описаної методології системи управління конкурентоспроможністю в діяльність малого виробничого підприємства. Функціонування такої системи дозволяє ефективно вирішувати завдання досягнення й утримання конкурентної переваги в умовах високої динаміки ділового середовища.

Ключові слова: *управління, конкурентоспроможність, виробниче підприємство, методологія, система, інновації.*

Актуальність теми. Аналіз розвитку малих підприємств продемонстрував, що за їх кількістю, Україна досягає середніх показників країн Європейського Союзу, але за якісним рівнем малі підприємства значно відстають і залишаються на низькому рівні розвитку [6, с. 37].

На сьогодні визначено, що малі підприємства є вагомим елементом ринкової системи господарювання [2, с. 24; 8, с. 56]. Завдяки динамічності та гнучкості вони виступають дієвим засобом вирішення багатьох економічних і соціальних завдань. Встановлено, що малі підприємства мають низку переваг, які забезпечують їх стійкість на внутрішньому ринку, але за певних умов можуть перетворитися на вади, що стримують їх розвиток. Так, з одного боку, чутливість малих підприємств до змін умов зовнішнього середовища робить їх більш мобільними і адаптивними, а з іншого – чутливими до коливань кон'юнктури ринку, динаміки зовнішніх соціально-економічних і політичних умов.

Завданням сучасного менеджменту в малому бізнесі є пошук прогресивних організаційно-економічних механізмів управління конкурентоспроможністю підприємств [5, с. 172]. Такі механізми та системи на їх основі повинні бути спроможні забезпечити ефективне функціонування малих виробничих підприємств в умовах євро інтеграції та розширення ринку до меж Євросоюзу, та, водночас, задовольнити потреби споживачів у якісній продукції та послугах за доступною ціною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням конкурентоспроможності малих підприємств, окремими проблемними аспектами системи управління конкурентоспроможністю підприємств, що здійснюють виробництво продукції постійно приділяється значна увага українських та закордонних вчених. Теоретичним і практичним питанням ефективності розвитку малого підприємництва в Україні приділяли увагу З.С. Варналій [2], М.П. Войнаренко [8], та інші відомі науковці. Дослідження джерел конкурентних переваг у вигляді концепції динамічних здібностей та організаційного навчання здійснювали такі вчені як Д. Тис [12], К. Эйзенхардт [1] та ін. Дослідження інновацій, як чиннику розвитку конкуренції здійснювались Шумпетером Й. [10], Федуловою І.В. [15]. Проблеми якості товарів при формуванні конкурентоспроможної організації досліджувались Фатхутдіновим Р.А. [13, 14] та іншими зарубіжними та вітчизняними вченими.

Незважаючи на велику кількість наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених з проблем управління конкурентоспроможністю підприємства методологія створення системи управління конкурентоспроможністю виробничого підприємства малого бізнесу в умовах динамізму конкурентного середовища на сьогодні залишається дискусійним питанням.

Мета дослідження. Розробка методології управління конкурентоспроможністю малого виробничого підприємства в умовах сучасного конкурентного середовища та її практична реалізація в підприємствах України.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах турбулентного зовнішнього середовища вирішення питання конкурентоспроможності підприємств являється складним завданням. Швидкозмінні фактори зовнішнього середовища вимагають від підприємств адекватного оперативного, тактичного та стратегічного реагування. Складно прогнозувати який із факторів зовнішнього середовища може стати вирішальним в конкурентній боротьбі: негативним (політична ситуація, економічна криза та ін.) або навпаки позитивним (створення на підприємстві інновацій високої якості, суттєвий ріст частки ринку товарів чи послуг підприємства).

З одного боку значна частина сучасних розробок у сфері теорії конкуренції деталізовані, класифіковані та доведені до рівня можливості їх практичного використання. Разом з цим, загострення конкуренції на ряду з іншими проблемними аспектами в діяльності підприємств призводить до виникнення необхідності розробки та впровадження системи управління конкурентоспроможністю підприємств. Така система повинна ґрунтуватись на сучасному розумінні сутності ведення конкурентної боротьби та відповідній методології ефективного управління різними аспектами діяльності виробничого підприємства, що можуть бути використані для мобілізації потенціалу підприємства та підвищення рівня його конкурентоспроможності.

Управління являє собою безперервний і цілеспрямований процес впливу на керований об'єкт для забезпечення його функціонування та ефективного розвитку, а система управління – механізм, який забезпечує цей процес. Разом зі зміною і розвитком соціально-економічної та духовної структури суспільства змінюється і удосконалюється управління. Науково технічний прогрес сприяє створенню нових методичних підходів в різних сферах і, в тому числі, в управлінні конкурентоспроможністю підприємств. У відповідності до визначення поняття «управління» як системи, остання для забезпечення функціонування та ефективного розвитку підприємства повинна бути інтегрованою, тобто охоплювати різні його підсистеми. Ефективність такої інтегрованої системи буде оптимальною.

Інтеграція системи управління конкурентоспроможністю підприємства в його внутрішнє середовище та побудова такої системи на основі суттєвих зв'язків із зовнішнім середовищем дозволяє стверджувати про системність проблемних питань, що присвячені управлінню конкурентоспроможністю.

Управління конкурентоспроможністю – це складова менеджменту малого підприємства, що стає буденним завданням як оперативного персоналу так і менеджменту усіх рівнів управління підприємством, охоплює всі напрями його діяльності та враховує вагоміші системні зв'язки із середовищем функціонування.

Конкурентоспроможність підприємства доцільно розглядати у взаємозв'язку окремих аспектів його діяльності, що є процесом. Формалізація такого процесу надає можливість досягнення загальної цілі діяльності підприємства та здійснювати управління ним.

Різними авторами пропонуються власні підходи до вивчення сутності управління конкурентоспроможністю підприємства, що узагальнені в [9, с. 92]. Їх можна представити у такому вигляді:

- аспект виконання загальних функцій управління;
- сукупність важелів і способів впливу на сфери створення й реалізації конкурентоспроможних товарів;
- сукупність управлінських дій;
- систематичний, планомірний і цілеспрямований вплив на систему конкурентоспроможності;
- функція менеджменту.

Розглянуті підходи до визначення сутності управління конкурентоспроможністю підприємства дозволяють стверджувати, що управління конкурентоспроможністю підприємства це одна з визначальних функцій менеджменту, що реалізується через здійснення управлінського впливу на процеси створення та реалізації товарів (послуг) підприємства. Дана управлінська діяльність буде мати всеохоплюючий характер лише за умови наявності системи управління конкурентоспроможністю у підприємстві. Така система повинна бути побудована

виходячи з уявлень про механізми розвитку ринку включати основні джерела створення конкурентних переваг підприємства.

Процес управління конкурентоспроможністю підприємства повинен включати в себе наступні дії: моніторинг конкурентного середовища та оцінку конкурентної ситуації в галузі та на ринку; діагностування конкурентоспроможності підприємства та його основних суперників; конкурентне позиціонування підприємства; розробка концепції та стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства; реалізація конкурентної стратегії підприємства.

Для виробничого підприємства можна виділити три основні складові інтегрованої системи управління конкурентоспроможністю (рис. 1.):

- 1 – динамічні здібності (Д);
- 2 – інноваційний потенціал (І);
- 3 – якість продукції та послуг (Я).

Скорочено ці три складові утворюють аббревіатуру «ДІЯ» – багатозначний, узагальнюючий термін (діяльність, функціонування підприємства, сутність вчинків кого-небудь, здійснення чого-небудь). На нашу думку значення цього терміну доцільно розширити поняттям «управління».

Зростання ролі наукових знань, їх вплив на прискорення інноваційних процесів вимагає від сучасних фахівців у сфері підприємництва особливих знань та творчих підходів до вирішення складних практичних завдань.

У нашій країні образ підприємця асоціюється з людиною, що починає новий бізнес, пропонуючи новий або поліпшений товар (послугу). Однак функція підприємницького менеджменту не обмежується діяльністю по створенню нових фірм і активністю окремих людей. Вона вбудована в динамічні здібності. Це новий гібрид – підприємницький управлінський капіталізм (*entrepreneurial managerial capitalism*), що припускає розпізнавання проблем і тенденцій, напрямок ресурсів (з наступним корегуванням цього напрямку), зміну організаційних структур і систем таким чином, щоб вони створювали й використовували потенціал підприємства (інтелектуальний, матеріальний, фінансовий, технологічні можливості). Динамічні здібності відображають потенціал організації в досягненні нових і інноваційних переваг.

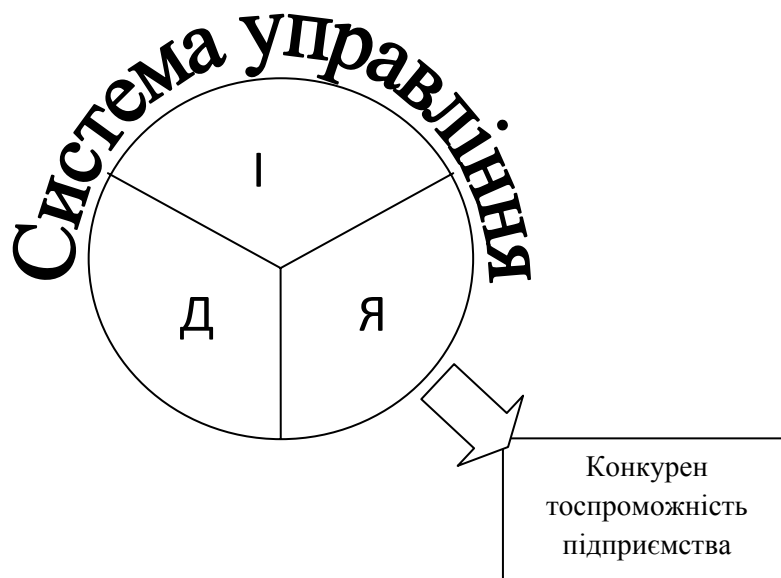


Рис.1. Модель інтегрованої системи управління конкурентоспроможністю підприємства «ДІА»

Система динамічних здібностей. Динамічні здібності – це джерело конкурентних переваг підприємства. Це означає, що на базі постійного оновлення знань (здібностей в середині підприємства) створюються конкурентні переваги. Специфічний механізм створення конкурентних переваг заснований не лише на наявних знаннях в середині підприємства, а, насамперед, на здібностях отримання економічної вигоди від знань як активів у нерозривному зв'язку з процесом безперервного навчання. Концепція динамічних здібностей на перший план висуває організаційні й (стратегічні) управлінські компетенції, які можуть допомогти суб'єктові підприємницької діяльності досягти конкурентних переваг, на основі трансферу знань і технологій, а потім безупинно модифікуватися для їхньої підтримки [12, с. 77].

Динамічні здібності підприємства відображають здатність генерувати та впроваджувати стратегічні зміни в структурах, маркетинговій діяльності, формувати нові можливості створення споживчої цінності. Динамічні здібності – механізм по перетворенню ресурсів і здібностей різних рівнів у стійку конкурентну перевагу. Динамічні здібності визначаються як потенціал фірми для пристосування до умов ринкового середовища, що швидко змінюється.

На наше переконання формування динамічних здібностей необхідно здійснювати за певним алгоритмом у відповідності до конкретної мети і змісту поставлених завдань. Так, наприклад, формування динамічних здібностей студентів в процесі вивчення технічних дисциплін та маркетингу необхідно здійснювати за окремими ступенями (рис. 2.).

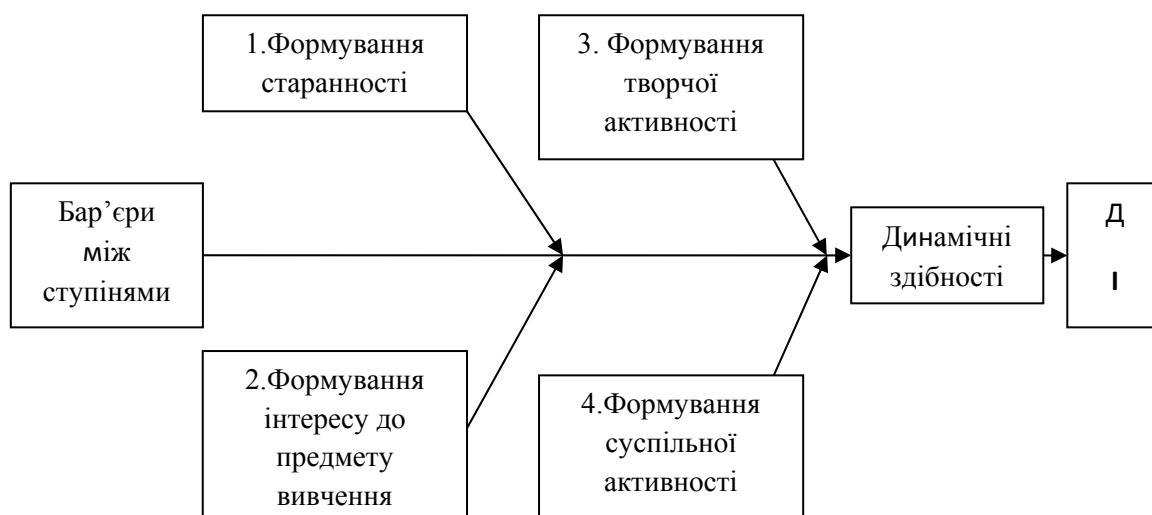


Рис.2. Модель формування динамічних здібностей і бар'єри, що існують між ступіннями процесу навчання і дією

Таких ступенів, на нашу думку, повинно бути чотири: перший ступень – формування старанності, другий – формування наукового інтересу до відповідних дисциплін, третій ступінь – формування творчої активності при вирішенні конкретних проблем і четвертий – формування суспільно активної особистості через власне створення, випробування і впровадження інновацій. Виконана нами оцінка динамічних здібностей дослідних груп студентів по розроблених критеріях засвідчила, що існує значний резерв підвищення їх динамічних здібностей.

Між ступенями формування динамічних здібностей існують бар'єри, які повинні бути ліквідовані внутрішніми мотивами або зовнішніми чинниками: між бажанням і небажанням до знань; між знанням та умінням; між умінням та навичками; між знанням і навичками та дією. Кінцевою метою формування динамічних здібностей являється ліквідація бар'єру між небажанням і дією.

Важливо враховувати, що зацікавленість людини у своїй роботі не тільки стимулює ріст ефективності праці й активну участь в інноваційних змінах, але й породжує у неї сприятливі установки стосовно всієї сукупності суспільних цінностей, а відсутність зацікавленості стає соціально-психологічною основою різних форм негативного поведіння.

Система інноваційного потенціалу. На конкурентоспроможність підприємства впливає багато чинників, які поділяються на три блоки: людський фактор, внутрішньофірмові обставини та зовнішні умови [10, с. 69].

До людського фактору відносяться: кваліфікація, досвід, професіоналізм, активність та ініціатива, заохочення, обмін передовим досвідом. На підприємстві людський фактор враховується та реалізується шляхом здійснення соціальних заходів: підбором кадрів, розстановкою і переміщенням кадрів, організацією навчання і підвищенням кваліфікації, виховною роботою щодо взаємовідносин в колективі, житлово-побутовими умовами, організацією відпочинку, охороною праці, оздоровленням.

На сучасному конкурентному ринку боротьба між підприємствами, країнами здійснюється не за матеріальними цінностями, володіння ресурсами, а за здатністю до створення нових товарів, до перманентного оновлення технологій. Інноваційний потенціал підприємства – це наявність необхідних ресурсів та інтенсивність їх використання для забезпечення інноваційного розвитку. Важливою складовою інноваційного потенціалу, в першу чергу, є інтелектуальний потенціал людини. Не сировина, не робоча сила і навіть не фінанси визначають сьогодні конкурентоспроможність підприємств. В умовах ринкової економіки основним джерелом успіху стає сума знань, якими володіє підприємство – так званий інноваційний потенціал, основною складовою якого є інтелектуальна власність. Тому у сучасному виробництві на передній план виступає завдання мобілізації знань, досвіду, особистих ресурсів людини. Стратегічним інноваційним потенціалом підприємства являються здібності до висування конкурентоспроможних ідей в сфері створення нових товарів, технології і організації виробництва товарів та послуг, які користуються попитом.

Ідея створення інновації повинна базуватись на наукових принципах та інноваційній стратегії досягнення мети. Інноваційна стратегія являється комплексом довготермінових заходів, які включають проектування принципово нових видів продукції, найефективніші напрямки діяльності і впровадження нових технологій, методів управління виробництвом товарів та процесом надання послуг, які спрямовані на швидкий розвиток підприємств, економіки загалом. В ідеальному випадку, метою є створення товару масового використання на основі споживчих переваг.

Система управління якістю. Якість продукції визначає конкурентоспроможність підприємства. Споживчі переваги товару підприємства перед товарами конкурентів повинні визначатись якісними і вартісними показниками в задоволенні конкретної потреби споживача. Тому, третьою складовою інтегрованої системи управління конкурентоспроможністю підприємства є якість.

У стандарті ISO 9000-2000 «Система управління якістю. Основні положення та словник термінів» сформульовано вісім принципів, які необхідно використовувати керівництвом організації для покращення її діяльності. Два принципи із восьми відносяться безпосередньо до людського фактору.

За принципом «Лідерство» керівники організації встановлюють мету та напрями діяльності організації. Їм необхідно створити умови й відповідний клімат, щоб зацікавити співробітників у реалізації цілей організації. Переваги застосування цього принципу:

- краще розуміння і мотивування працівників до реалізації цілей організації;
- зменшення кількості порушень, які виникають у процесі спілкування на різних рівнях організації.

У відповідності до принципу «Залучення працівників» працівники всіх рівнів організації, які зацікавлені в реалізації її цілей, дають змогу використовувати свої можливості для досягнення організацією наступних переваг:

- креативність працівників у реалізації цілей організації;
- зростання відповідальності за виконану роботу;
- більше зацікавлення в процесі постійного поліпшення.

Малі підприємства значною мірою здатні адаптуватись до трансформації зовнішнього середовища та змін вимог ринку. Ключовим чинником такої здатності виступають унікальні організаційні здібності, що забезпечують стійкі та стратегічно важливі конкурентні переваги, а також оновлення конкурентних переваг в умовах змін у зовнішньому середовищі Тис Д.Дж. [12, с. 64], К. Эйзенхардт [1, с. 555].

На сучасному конкурентному ринку боротьба між підприємствами, країнами здійснюється не за матеріальними цінностями, володіння ресурсами, а за здатністю до створення нових товарів, до перманентного оновлення технологій [11, с. 378]. Інноваційний потенціал підприємства – це наявність необхідних ресурсів та інтенсивність їх використання для забезпечення інноваційного розвитку [15, с. 145]. В умовах ринкової економіки основним джерелом успіху стає сума знань, якими володіє підприємство – так званий інноваційний потенціал, основною складовою якого є інтелектуальна власність.

Конкурентоспроможність підприємства визначається якістю продукції [3, с. 37; 13, с. 13; 14, с. 17]. Споживчі переваги товару підприємства перед товарами конкурентів повинні визначатись якісними і вартісними показниками в задоволенні конкретної потреби споживача.

З метою підвищення конкурентоспроможності та якості позиціонування виробничих підприємств в конкурентному динамічному середовищі пропонується концептуальний підхід до формування системи управління конкурентоспроможністю підприємства на основі використання таких основних її елементів: система створення та розвитку динамічних здібностей в підприємстві (Д); система розвитку та використання інноваційного потенціалу підприємства (І); система формування якості продукції, яка випускається підприємством (Я). Таким чином, з метою управління конкурентоспроможністю, в підприємстві повинна функціонувати управлінська система «ДІЯ», що містить описані вище елементи.

Апробація інтегрованої системи «ДІЯ» здійснена на малому та середніх виробничих підприємствах. Висока конкурентоспроможність продукції цих підприємств підтверджена на Міжнародних, Всеукраїнських, регіональних виставках та експортом продукції за кордон.

Результати впровадження запропонованої методології та системи управління конкурентоспроможністю отримані у вигляді кінцевих продуктів та товарів що мають попит як на внутрішньому так і на міжнародному ринку. Прикладом реалізації запропонованих методології та системи можуть бути результати діяльності малого виробничого підприємства з ТМ «Іжа богатирів».

Розвиток динамічних здібностей на підприємстві забезпечується через підсистему організаційного навчання, що забезпечує постійне оновлення знань про стан вибраної галузі та виду економічної діяльності. Ефективність розвитку та застосування динамічних здібностей визначаються на основі показника, що визначає питомий чистий продукт на одиницю витраченого робочого часу менеджера підприємства. Даний показник свідчить про рівень ефективності застосування менеджером власних динамічних здібностей

Розвиток динамічних здібностей слугує основою для створення інноваційних продуктів та товарів. На рис. 3 показано модель розвитку інновацій у малому виробничому підприємстві з динамічними здібностями. Продукт 0 – технологія переробки ядра горіха грецького; продукт 1 – борошно з ядра горіхів; продукт 2 – олія горіха грецького; продукт 3 – прес для виробництва олії з ядра горіхів; 4 – шербет горіхово-медовий; продукт 5 – горіхове морозиво; продукт 6 – борошно горіхово-гарбузове; продукт 7 – олія богатирська (горіхово-гарбузова); продукт 8 – олія салатна; продукт 9 – олія живильна; продукт 10 – кава горіхова; продукт 11 – молоко горіхове; продукт 12 – шоколад горіховий; продукт 13 – олія герантол; продукт 14 – олія масажна; продукт 15 – бальзам імператора; 16 – продукт по рецепту монахів.

Інноваційні продукти та товари можуть мати диверсифікований рівень якості, при цьому забезпечення її цільового рівня закладається в технологію виготовлення. Диверсифікація якості дозволяє управляти попитом і утримувати

конкурентні переваги при веденні різних видів конкурентної боротьби: як цінової так і не цінової.

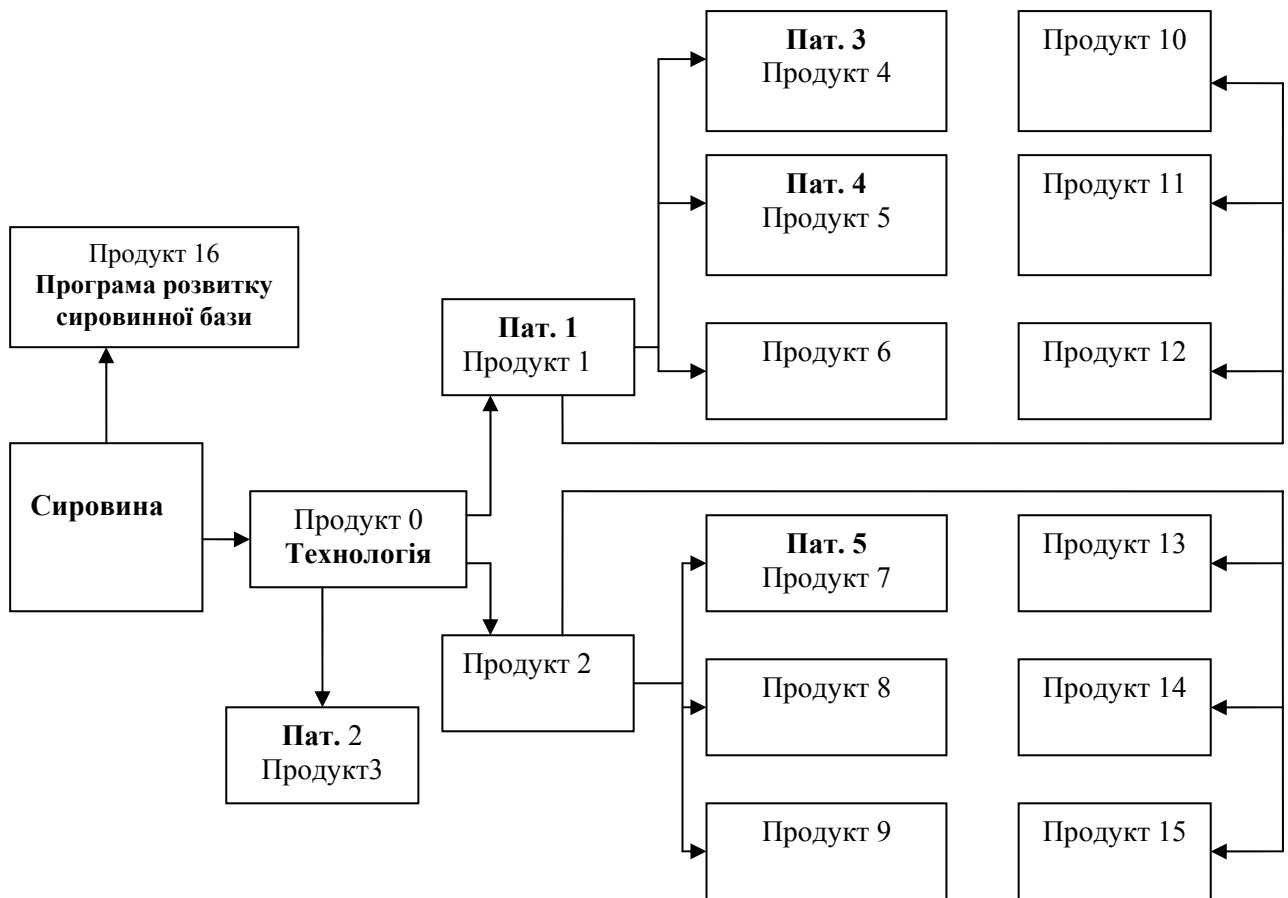


Рис. 3. Модель розвитку інновацій малого виробничого підприємства та ТМ «Їжа богатирів»

Висновки. Реалізація запропонованої концепції, дозволила вирішити завдання щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах високої динаміки ділового середовища з урахуванням системних зв'язків виробничого підприємства на основі використання динамічних здібностей, інвестицій, інновацій, якості (ДІЯ).

Інтегрована система «ДІЯ» являється методологічною базою управління конкурентоспроможністю і розвитку підприємства.

Інтегрована система «ДІЯ» являється відкритою системою, до якої можуть додаватись інші науково і логічно пов'язані підсистеми, наприклад: система управління зовнішнім середовищем на основі стандартів серії ISO,

система методів підвищення якості продукції, методів аналізу та ін. Дослідження об'єктивних і суб'єктивних факторів впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на конкретне підприємство дають можливість оптимального вибору підсистем для створення інтегрованої системи управління конкурентоспроможністю виробничих підприємств та підприємств сфери послуг. Інтегрована система «ДІЯ» впроваджується в структуру підприємства, а її членами можуть бути його співробітники та сумісники.

Список використаних джерел:

1. Eisenhardt, K.M. (1989). Making fast strategic decisions in high-velocity environments. *Academy of Management Journal*, Vol.32., No.3, pp.543–576.
2. Варналій З.С. *Мале підприємництво: основи теорії і практики* / З.С. Варналій. – К.: Знання, КОО, 2001. – 277 с.
3. Денисова А.Л., Уляхин Т.М. *Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия: аспекты качества* / Под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. А.Л. Денисовой. Тамбов: Изд-во ТГТУ, – 2006. – 120 с.
4. Еленева, Ю. Я. *Обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий: монография* / Ю.Я.Еленева. – М. : Янус-К, 2001. – 296 с.
5. Крекотун С. А. *Проблеми управління конкурентоспроможністю підприємств малого бізнесу* / С. А. Крекотун // *Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент. Луцьк.* – 2012. – Вип. 9 (1.1). – С. 171–181.
6. Луцяк В.В. *Забезпечення конкурентоспроможності малих виробничих підприємств засобами стратегічного управління: монографія* / В.В. Луцяк. – Київ : НУХТ, 2014. – 299 с.
7. Максимова И. *Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия* /И. Максимова // *Маркетинг.* – 1996. – № 3. – С. 33–39
8. *Малі підприємства: проблеми функціонування та розвитку* : монографія / за наук. ред. проф. М.П. Войнарєнка. – Хмельницький – ХНУ. - 2011. – 416 с.
9. Мансуров Р. Е. *Об экономической сущности понятий «конкурентоспособность предприятия» и «управление конкурентоспособностью предприятия»* / Р. Е. Мансуров // *Маркетинг в России и за рубежом.* – 2006. – № 2 (52). – С. 91 – 94.

10. Мережко Н.В. Управління якістю. / Н.В. Мережко, В.В. Осієвська, Н.С. Ясинська. – К.: КНЕУ. – 2010. – 216 с.
11. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 455с.
12. Тис Д.Дж. Выявление динамических способностей: природа и микрооснования (устойчивых) результатов компании // Российский журнал Менеджмента. – 2009. – Т. 7. – № 4. – С. 59-108.
13. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратеги, управления / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА – М, 2000. – 312 с.
14. Фатхутдинов Р.А. Менеджмент конкурентоспособности товара / Р.А. Фатхутдинов. –М. : АО “Бизнес-школа”Интел-Синтез”. – 1995. – 65с.
15. Федулова І.В. Інноваційний потенціал підприємства / І.В. Федулова, Г.О. Кундєєва. – К.: МЦВ «Медінформ», 2010. – 348 с.
16. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа / А.Д. Шеремет. 3-е изд., доп. – М.: Инфра-М, 2011. – 352 с.

УДК 351.84/65.050.2 (045)

Н.М. Махначова, к.е.н.

Н.М. Красовська, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ЕЛЕКТРОННЕ УРЯДУВАННЯ ЯК ДЗЕРКАЛО ДІЯЛЬНОСТІ

ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

В статті представлено основні поняття та сутність електронного урядування, проблеми щодо його впровадження; визначені основні переваги; поступовий перехід від існуючих достатньо закритих інформаційних систем державного управління до комплексної системи електронного урядування; цільові позитивні моменти для всіх категорій користувачів.

Ключові слова: електронне управління, електронне урядування, інформаційні системи управління, веб-сайт органів електронного урядування, інформаційні технології адміністративного управління.

Актуальність питання розвитку досліджень щодо запровадження електронного урядування підтверджується активним розвитком інформаційних технологій на всіх рівнях державної влади, активізації соціальних сторінок політиків та державних службовців, запровадження пілотних проектів з електронного урядування в містах України.

Вагомий внесок у дослідження проблеми електронного урядування внесла світова наука. У роботах М. Боунса, С. Зурідіса, С. Кліфта, які активно використовуються українськими науковцями та практиками [1-5] приводиться аналіз сутності електронного урядування, визначаються основи його функціонування. Подальші дослідження спрямовані на розробку принципів функціонування електронного урядування. Широке визнання одержали роботи С. Бураса і Н. Катріса, спрямовані на практичну реалізацію системи електронного урядування, що дозволило в кінці ХХ ст. впровадити елементи електронного урядування в ряді розвинених країн світу.

У вітчизняній науковій літературі досліджуються питання впровадження електронного урядування на державному рівні. Особливе значення мають роботи під керівництвом О. Голобуцького «Електроний уряд» та «E-Ukraine. Інформаційне суспільство: бути чи не бути», в яких закладені основи реалізації електронного урядування в Україні [4-5].

Електронне урядування це спосіб організації державної влади за допомогою систем локальних інформаційних мереж та сегментів глобальної інформаційної мережі, яка забезпечує функціонування певних органів в режимі реального часу та робить максимально простим і доступним щоденне спілкування громадянина з органами влади [6]. На практиці це означає організацію управління державою та взаємодії з громадянами шляхом максимального використання в органах державного управління сучасних інформаційних технологій.

Електронне урядування передбачає: будь-яка особа через Інтернет може звертатися із запитом до органів державної влади, органів місцевого самоврядування для отримання необхідної інформації, а основне – для

отримання адміністративних послуг. Громадянин, не відходячи від комп'ютера, може здійснити будь-яку трансакцію з органом влади (zareєструвати юридичну особу, земельну ділянку, посвідчити договір купівлі-продажу, оренди тощо), витрачаючи при цьому якнайменше часу, ресурсів, не стоячи в чергах, а це, в свою чергу, сприяє економії бюджетних коштів на адміністрування.

Початком розвитку електронного урядування є активне запровадження інформаційних технологій для внутрішнього електронного документообігу, нормативне забезпечення [7- 8].

Реалізація державної політики електронного урядування передбачає:

- цілеспрямовану узгоджену діяльність всіх органів державної влади та органів місцевого самоврядування, суспільства, громадянина та людини, бізнесу;

- формування та реалізацію державної політики впровадження електронного урядування як невід'ємну складової державної політики сталого розвитку України;

- зміну принципів державного управління, структури та функцій органів державної влади та органів місцевого самоврядування і їх взаємодію між собою, суспільством, громадянами та бізнесом;

- підвищення ефективності інформатизації адміністративних процесів в органах державної влади та місцевого самоврядування;

- створення інформаційної інфраструктури електронного урядування;

- забезпечення навчання державних службовців, громадян, представників бізнесу ІКТ застосуванню технології електронного урядування;

- створення системи мотивації розвитку електронного урядування та використання його можливостей.

Державна політика електронного урядування сприяє формуванню таких прогресивних відносин влади, суспільства, громадянина та людини, бізнесу як партнерство та підвищенню ефективності діяльності всіх суб'єктів електронного урядування. Крім того, електронне урядування наразі є одним з основних засобів для здійснення та досягнення вищої мети державної політики розбудови в Україні інформаційного суспільства [9].

Вибравши деякі позитивні приклади зі світового досвіду запровадження системи електронного урядування, можна визначити такі практичні переваги [1; 10]:

1. Для громадян – одержувати послуги, надані органами влади через мережу; мати до них доступ через мережу Інтернет; навчатися протягом усього життя і брати участь в управлінні державою;

2. Для бізнесу – мати доступ до державних служб в Інтернеті, співпрацювати з державою з метою сприяння економічному розвитку;

3. Для органів влади – підвищити свою оперативність, ефективність роботи; покращити відносини з клієнтами і залучити всіх громадян до процесу прийняття державних рішень, зосередивши свою увагу на стратегічних напрямках.

Всупереч позитивній динаміці розвитку електронних інформаційних ресурсів в Україні невирішеними хронічними проблемами залишаються відомчий підхід до їх створення, значне дублювання інформації, відсутність єдиних стандартів та несумісність ресурсів, складність доступу тощо. Це значно погіршує умови надання інтегрованих державних послуг в дистанційному режимі за допомогою ІКТ.

Не сформована єдина інфраструктура міжвідомчого обміну даними в електронній формі, тому відомості в державних інформаційно-аналітичних системах недоступні іншим органам державної влади та органам місцевого самоврядування для їх використання. Використання не стандартизованих форматів даних, протоколів обміну і відсутність єдиних класифікаторів, довідників, а також доступу до них обмежують можливість застосування автоматизованих засобів пошуку та аналітичної обробки інформації. Проблеми, що перешкоджають впровадженню елементів е-урядування у діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування, носять комплексний міжвідомчий характер і не можуть бути вирішені на рівні окремих органів влади.

Розвиток е-урядування потребує побудови гнучких систем, вимагає проведення скоординованих організаційно-технологічних заходів і погоджених

дій органів державної влади та органів місцевого самоврядування в рамках єдиної державної політики.

Стратегічні завдання з розвитку електронного урядування необхідно визначити відповідно до тих переваг, які надають ці технології у розвитку суспільства та держави:

- забезпечення прав людини і громадянина на віддалений доступ до всіх видів відкритої державної інформації, що має індивідуальну та суспільну значимість;
- залучення людини і громадянина до участі у державних справах;
- подальше вдосконалення технологій державного управління;
- подолання інформаційної нерівності;
- організація надання послуг юридичним та фізичним особам в інтегрованому вигляді дистанційно - через Інтернет та інші засоби;
- перебудова відносин органів державної влади та органів місцевого самоврядування з людиною та громадянином;
- сприяння розвитку економіки;
- системоутворююче законодавче забезпечення.

Організаційні та технологічні основи електронного урядування повинні забезпечувати:

- розвиток і широке впровадження засобів забезпечення віддаленого доступу до інформації про діяльність органів державної влади та органів місцевого самоврядування;
- надання електронних державних послуг з використанням центрів (пунктів) надання послуг на основі єдиної інфраструктури міжвідомчої автоматизованої інформаційної взаємодії та взаємодії державних органів, органів місцевого самоврядування з фізичними та юридичними особами;
- створення захищеної системи міжвідомчого електронного документообігу;
- впровадження відомчих інформаційних систем планування і звітності та створення єдиної системи контролю результативності діяльності органів виконавчої влади;

– формування нормативно-правової бази, що регламентує порядок і процедури збору, зберігання та надання відомостей, що містяться в державних інформаційних системах, а також контролю за використанням державних інформаційних систем.

Задля забезпечення ефективного управління розвитком електронного урядування потрібно:

– визначити кінцеві та проміжні цілі, яких необхідно досягти в ході впровадження електронного урядування, та критерії їх досягнення;

– сформулювати концепцію, стратегію та програму електронного урядування, що базуються на реальних ресурсах країни;

– здійснити необхідне нормативно-правове, організаційно-технічне, науково-методичне, інформаційно - аналітичне супроводження впровадження електронного урядування;

– створити організаційну систему управління;

– створити систему підготовки кадрів для органів державної влади та органів місцевого самоврядування у сфері електронного урядування.

Впровадження е-урядування в Україні забезпечить якісно новий рівень управління державою та суспільством в цілому, зміцнить довіру до держави та її політики, вдосконалив взаємодію між органами державної влади та органами місцевого самоврядування, бізнесом, громадянами та державними службовцями.

Якісно побудована система електронного урядування має позитивно впливати на загальний хід та наслідки проведення подальших радикальних перетворень в українському суспільстві, насамперед, соціальної і економічної реформи, розбудови соціальної держави з впливовими інституціями громадянського суспільства, особливо з тих питань, де велике значення мають методи та форми взаємодії органів державного управління та органів місцевого самоврядування з людиною та громадянином, громадськими організаціями. Подальше здійснення політики розбудови системи електронного урядування прямо залежить від політико-правового становища суспільства, фінансово-

економічних можливостей держави. Зазначені фактори здатні внести суттєві корективи в процес електронного урядування, у темпи проведення реформаторських заходів.

Наслідками запровадження електронного урядування буде відкритість та прозорість діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування; економія часу та матеріальних ресурсів; підвищення якості надання адміністративних послуг.

Для досягнення цих та інших цілей, для успішного втілення ідеї електронного урядування необхідно сформулювати чітку дорожню карту запровадження електронного урядування з визначенням ролей кожної сторони, аналізом кожної послуги, процедури і процесів їх здійснення; навчання персоналу та населення.

Список використаних джерел:

1. Лопушинський І. Електронна демократія та електронне урядування: досвід США для України [Електронний ресурс] / І. Лопушинський. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2011-2/doc/2/03.pdf>. – Назва з екрану.

2. Вишневецький А., Дунаєв В. Електронне урядування: досвідупровадження в ГоловдержслужбіУкраїни – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.guds.gov.ua/control....d=37402>

3. Гончарук І. І. Впровадження електронного урядування в Україні: сучасне та майбутнє – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/np/pdf5/3.pdf>

4. Голобуцький О.П., Шевчук О.Б. Електронний уряд. – К .: Атлант UMS, 2002. – 173 с.

5. Голобуцький О.П., Шевчук О.Б. E-Ukraine. Інформаційне суспільство: бути чи не бути. – К.: Атлант UMS, 2001. – 180 с.

6. Демкова М. Електронне урядування – запорука прозорості та ефективності влади [Електронний ресурс] / М. Димкова. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2614>. – Назва з екрану.

7. Артеменко, Л. П. Дослідження механізму впливу автоматизації на ефективність управлінської діяльності державних службовців / Л. П. Артеменко // Економіка & держава. – 2006. – №5. – С.25-27.

8. Коленко В.В.[Електронний ресурс] Реалізація електронного документообігу / В. В. Коленко, М.С.Сафонов, О.В.Нарожний. – Режим доступу : <http://conferences.neasmo.org.ua/node/1182> – Назва з екрану.

9. Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки [Електронний ресурс] / Закон України № 537-V від 09.01.2007. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>. – Назва з екрану.

10. Зелена книга з електронного урядування в Україні [Електронний ресурс] / – Режим доступу : <http://etransformation.org.ua/2014/11/17/318/> – Назва з екрану.

УДК 658.310.8.012.32 (045)

А.К. Мідляр, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ВІДДЗЕРКАЛЕННЯ

ХАРАКТЕРУ КЕРІВНИКА

В статті розглянуто поняття корпоративної та організаційної культури компанії, а також вплив характеру керівника на діяльність компанії. Виокремлено основні ознаки корпоративної культури. Встановлено взаємозв'язок міжособистістю керівника, корпоративною культурою та ефективністю діяльності компанії.

Ключові слова: *корпоративна культура, організаційна культури, особистість керівника, ознаки корпоративної культури*

Як показало дослідження, проведене американськими фахівцями, особистісні якості керівника безпосередньо впливають на корпоративну культуру, яка, в свою чергу, визначає не лише репутацію компанії, але й також її фінансовий стан.

Метою статті є визначення корпоративної культури та впливу характеру керівника підприємства на неї.

Незважаючи на часте вживання терміну, дуже багато хто до теперішнього часу просто не замислюються про таке явище, як корпоративна культура, або не надають йому серйозного значення. Так, за даними журналу «Кар'єра», в США близько 63% випускників МВА при влаштуванні на роботу цікавилися типом корпоративної культури, поставивши цей параметр на перше місце з 11, і лише 38% більшою мірою хвилювали кар'єрні перспективи.

На питання про те, що є найбільш важливим активом компанії, зазвичай всі відповідають: люди. Один з найкращих бізнес-мислителів сучасності І. Адізес з цим категорично не згоден. Адже, які б не були у компанії надзвичайні і талановиті співробітники, якщо немає хорошої корпоративної культури – взаємної довіри та поваги, – компанія приречена на провал [1].

Притча про корпоративну культуру... Кімната. У ній 5 мавп. До стелі прив'язана зв'язка бананів. Під ними – сходи. Зголоднівши, одна з мавп підходить до сходів, щоб дістати банан. Як тільки вона доторкається до сходів, відкривається кран і зі шланга поливаються всі мавпи дуже холодною водою.

Через деякий час інша мавпа намагається поласувати бананом. Ті ж дії з краном. Після цього кран взагалі не відкривається, вода відключена. Третя мавпа, одурівши від голоду, намагається дістати банан, але інші хапають її, не бажаючи холодного душу.

Після цього, заберемо одну мавпу з клітки і замінимо її новою мавпою. Вона відразу ж, помітивши банани, намагається їх дістати. До свого жаху, вона бачить злі морди решти мавп, що атакують її. Після третьої спроби вона розуміє, що дістати банан їй не вдасться. Тепер заберемо з клітки ще одну з початкових п'яти мавп і впустимо туди новеньку. Як тільки вона намагається дістати банан, всі мавпи дружно її атакують, причому й та, якою замінили першу (ще й з ентузіазмом). І так, поступово замінюючи всіх мавп, отримаємо ситуацію, коли в клітці опиняться 5 мавп, яких водою взагалі не поливали, але які не дозволять нікому дістати банан. Чому? ТОМУ ЩО ТУТ ТАК ЗАВЕДЕНО!!!

Вперше поняття «організаційної культури» з'явилося в бізнесі наприкінці 1970-тих, коли дослідники почали вивчати як припущення та цінності топ-менеджерів можуть вкорінюватися серед персоналу та впливати на функціонування бізнесу. Втім, попри широкий інтерес до цього питання, вивчень таких взаємозв'язків проводилося на диво мало. Більше того, автори одного відомого дослідження 1990-го року навіть зробили висновок, що «таку взаємозалежність ніколи не було доведено емпірично – а, можливо, ніколи не буде доведено». Аналогічні погляди висловлювались і в інших наукових працях. І тільки в ході дослідження, проведеного групою науковців на чолі з Ч. О'Рейллі зі Стенфордського університету, було зроблено висновок, що особистісні якості керівника компанії мають суттєвий вплив на різні аспекти її діяльності [2].

На відміну від попередніх досліджень, у рамках яких результативність діяльності фірми вимірювалась із застосуванням вузького переліку показників, група О'Рейллі проводила оцінювання у п'яти різних площинах організаційної діяльності. Так, протягом останніх трьох років дослідники відстежували надходження фірм; порівнювали їхню бухгалтерську та ринкову вартість; аналізували репутацію на основі рейтингу Fortune «Компанії, що викликають найбільше захоплення у світі»; вивчали думку персоналу, відображену на сайті Glassdoor; брали до уваги рекомендації аналітиків стосовно доцільності або недоцільності придбання їхніх акцій. В опитуванні взяли участь більше ніж 1 000 працівників великих компаній з технологічного сектору. Було поставлено 54 запитання, які стосувалися культури фірми, а також поведінки та особистісних якостей його CEO (англ. Chief Executive Officer – головний виконавчий директор) [2].

Деякі з висновків дослідження, як і можна було очікувати, підтвердили наявність сильних взаємозв'язків між особистістю генерального директора, корпоративною культурою та діяльністю фірми. Наприклад, CEO, які демонстрували допитливість, бажання сприймати нові ідеї та прагнення мислити поза межами звичних категорій, задавали тон формуванню культури,

здатної краще адаптуватися до стрімких змін, готової йти на ризик та експериментувати. У свою чергу, керівники, яким притаманні працьовитість та добросовісне ставлення до справи, настроюють культуру на аналітичність, увагу до деталей та ефективність. Натомість генеральні директори з різким норовом, які не надто охоче йдуть на компроміси, ототожнюються з культурою, зорієнтованою на результат, де головна ставка робиться на прибутковість.

Також дослідники зробили деякі неочікувані висновки, з'ясувавши, що певні особистісні риси не екстраполюються на оточення, а, навпаки, спричиняють протилежну реакцію з його боку. Наприклад, можна припустити, що керівник з категорії людей, котру подеколи називають «психопатами», створює культуру таких же неврастеніків, у якій окремі підрозділи ведуть безперервні війни один з одним. Утім, все як раз навпаки: автори зафіксували високий рівень співпраці в колективах, що функціонують під началом таких босів. Можливо, це є спробою захиститись таким чином від непередбачуваних перепадів настрою керівника та його звички звинувачувати в негараздах всіх, крім себе. І ще, автори побачили: ймовірність того, що лідери-екстраверти (які від природи наділені даром спілкування з іншими людьми та орієнтовані назовні), сформуують сильно зорієнтовану на клієнтів культуру, не вища, ніж у випадку керівників-інтровертів.

Щодо загальної ефективності компанії, то деякі якості керівника з більшою ймовірністю, ніж інші, можуть вплинути на позитивні результати. Так, компанії, культурам яких властиві адаптивність та зорієнтованість на деталі, частіше домагаються зростання надходжень. Можливо тому, що вони мають як гнучкість, котра дозволяє скористатися з нових можливостей, так і спроможність контролювати якість та операційні питання, а це дає змогу ефективно реалізовувати нову стратегію. «У такий спосіб культури, які діють як системи соціального контролю, можуть сприяти запровадженню стратегії», пишуть автори дослідження.

Крім того, фірми, які поєднують пристосовність зі скрупульозністю, як правило, займають вищі позиції у згаданому вище рейтингу Fortune, отримують

позитивніші оцінки з боку свого персоналу, а також можуть похвалитися вищим співвідношенням ринкової та балансової вартості і кращими відгуками біржових аналітиків [3].

Новий співробітник, вливаючись в колектив, відразу ж займається вивченням корпоративної культури. Розглянемо особливості корпоративної культури:

1) Корпоративна культура існує в будь-якій компанії.

Іноді доводиться чути: «Створіть нам корпоративну культуру!», або «У нас немає корпоративної культури», а іноді «... і не потрібна вона нам!». Це помилка. Корпоративна культура існує в будь-якій компанії – завжди і скрізь, де є люди, що створюють в процесі взаємодії певне соціальне середовище, причому незалежно від побажань і думки керівництва. Наївно вважати, що відсутність уваги до цих питань з боку керівництва компанії означає відсутність корпоративної культури як такої. Або ви намагаєтеся нею керувати (або хоча б якось вплинути на неї в інтересах бізнесу, що дуже складно, але можливо), або вона буде надавати зовні непомітне, але потужний і постійний вплив на ваш бізнес.

2) Корпоративна культура є нематеріальною.

Для багатьох українських бізнесменів-прагматиків визнання наявності в їх бізнесі якоїсь нематеріальної складової, яку неможливо виміряти (а, отже, і впливати на неї) є дуже болісним і просто неприйнятним. А даремно! Незважаючи на те, що корпоративну культуру не можна виміряти і досить важко описати, саме її існування, а також кореляція з цілями і цінностями компанії значно збільшують конкурентоспроможність і ринкову вартість останньої.

3) Корпоративна культура не вимірна в кількісних показниках, не може бути формалізованою і запропонованою декларативно.

Керівник-практик прагне описати свої очікування по відношенню до корпоративної культури. Проте ж заяви про те, що вона прописана в корпоративному кодексі або в правилах внутрішнього трудового розпорядку,

досить поверхневі. У реальності, як правило, корпоративна культура не має нічого спільного з прописаними вимогами, наприклад до дрес-коду або робочого поведінки. На неї впливають неформальні процеси, міфи і неписані ритуали, які існують в кожній компанії і про яких керівники можуть навіть не здогадуватися.

4) Корпоративна культура є чинником мотивації.

Різні теорії мотивації надають питань взаємодії людей дуже велике значення. Так, згідно з класичною теорією мотивації А. Маслоу [4], у міру задоволення базових потреб виникають потреби іншого плану: в усвідомленні приналежності до колективу, визнанні та повазі, самореалізації. Найважливішу роль таких мотиваційних чинників, як визнання, повагу оточуючих, підкреслював у своїй теорії Ф. Герцберг [4]. Автор теорії «соціально обумовлених потреб» Д. Мак-Клілланд виділяв в якості однієї з основних мотиваційних складових потреба у співучасті («аффіліції») [4]. Відповідно до цієї концепції, люди з потребою в аффіліції можуть бути мотивовані, якщо виконують роботу разом з тими, кого вони знають і кому довіряють.

У більшості сучасних теоріях мотивації питання взаємодії людей набувають ключового значення, а поняття корпоративної культури створює контекст такої взаємодії, визначаючи його характер, атмосферу та бажані моделі спілкування. Тут ми вважаємо принципово важливим не стільки тип корпоративної культури, скільки збіг з очікуваннями співробітників, їх індивідуальними цінностями, світоглядом, переконаннями.

5) Корпоративна культура є індивідуальною і неповторною.

Корпоративна культура кожної компанії є індивідуальною саме тому, що складається з безлічі особливостей, властивих саме їй. Це і сформований тип взаємодії між людьми, і внутрішні процеси, і заохочувані / неприйнятні сценарії поведінки та ін. Те, що прийнято в одній компанії, буває абсолютно недоречним в іншій. Тут криються причини невдач багатьох менеджерів при переході на нову роботу. Мрії деяких керівників зробити ривок в продажах, «перекупивши» кращих продавців у більш щасливих конкурентів, часто розбиваються об цей підводний камінь. Центральним питанням тут є не

домінуючий в корпорації тип корпоративної культури, а ступінь її відповідності цілям і завданням всієї компанії та відділу збуту зокрема.

Отже, не дивно, що інвестори прискіпливо вивчають культуру фірми перед тим, як прийняти остаточне рішення. Зокрема, аналітики вище оцінюють компанії, котрі сильною мірою зорієнтовані на клієнта, а також ті, для яких справедливий та етичний спосіб провадження бізнесу – це норма. Крім цього, інвестори можуть віддавати перевагу фірмам, біля керма правління яких стоять керівники, котрі відрізняються відкритістю та інноваційністю.

Список використаних джерел:

1. Адизес И. Ицхак Адизес о самом главном активе / Адизес И. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.youtube.com/watch?v=VB4He6KQn1E> (Червень 2013)

2. O'Reilly III C. The Promise and Problems of Organizational Culture: CEO Personality, Culture, and Firm Performance / O'Reilly III C., Caldwell D., Chatman J., Doerr B. // Group & Organization Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.boardoptions.com/ceopersonalitycultureandfinancialperformane.pdf> (Грудень 2014)

3. Palmquist M. A Culture of Personality / M. Palmquist // Strategy+business [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.strategy-business.com/blog/A-Culture-of-Personality> (Березень 2015)

4. <http://uk.wikipedia.org/wiki/>

УДК 339.727.22

О.П. Недбалюк, к.е.н.

Т.А. Багірзаде, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ

МІЖНАРОДНИМИ КОМЕРЦІЙНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ КОМПАНІЇ

Стаття акцентує увагу на наукових та практичних аспектах впливу факторів на підвищення ефективності управління міжнародними комерційними

операціями компанії. Дана тематика є досі дискусійною в економічній науці, оскільки немає однозначних підходів у трактуванні змісту категорії «ефективність управління» загалом, а тим більше управління міжнародними комерційними операціями. Разом з тим вітчизняні компанії, – оператори на зовнішніх ринках, потребують науково обґрунтованих підходів до оцінки та прогнозування ефективності управління міжнародними комерційними операціями. Пропоновані в даній статті підходи будуть їм корисні для практичного застосування.

Ключові слова: міжнародні комерційні операції, експортні операції, ефективність, зовнішньоекономічна діяльність, управління, міжнародний бізнес.

Постановка проблеми та її зв'язок з актуальними теоретичними або практичними завданнями. В сучасних умовах ринкової економіки значення підвищення ефективності управління міжнародними комерційними операціями компаній як внутрішнього фактора економічного росту компаній - суб'єктів ЗЕД постійно зростає в контексті євроатлантичної інтеграції країни. Процеси перебудови управління міжнародними комерційними операціями на ринковій основі, лібералізація міжнародних комерційних операцій в Україні, поживлення економічних відносин, вихід на зовнішній ринок багатьох українських підприємств, які прагнуть отримати прибуток на зовнішніх ринках більший, ніж усередині країни, зумовлюють актуальність теми. Тож на сьогодні важливим завданням є пошук та обґрунтування можливих шляхів підвищення ефективності управління міжнародними комерційними операціями компаній, оскільки їх розвиток – це суттєвий фактор підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємницьких структур, так і в масштабах усієї країни.

Ефективність управління міжнародними комерційними операціями у вітчизняних компаніях сьогодні є досить низькою, що обумовлено відсутністю чіткої зовнішньоторгової політики держави та неефективною організацією міжнародних комерційних операцій в самих компаніях, а саме: низьким рівнем

диверсифікованості каналів збуту, недостатнім досвідом роботи на зовнішньому ринку, прагнення до швидкої віддачі замість стійких зв'язків на зовнішньому ринку шляхом продажу продукції, яка не потребує особливих зусиль з її просування. До того ж в економіці нашої країни ще залишаються не переосмисленими багато аспектів методів управління міжнародними комерційними операціями компаній, що склалися в період доринкових відносин. Вони часто не відповідають міжнародним стандартам управління міжнародними комерційними операціями компаній і обмежують можливості розвитку як вітчизняних компаній – суб'єктів ЗЕД, так і національної економіки загалом [1, с. 201]. Усе це в сукупності спричиняє необхідність удосконалення системи управління ефективністю міжнародних комерційних операцій вітчизняних компаній шляхом врахування рівня їх активності на зовнішніх ринках, ступеня запровадження сучасних методів управління ЗЕД, здатності до реагування на зміни зовнішнього середовища, розробки бізнес-заходів для мінімізації впливу кризових явищ на ефективність міжнародних комерційних операцій. Зазначене визначає актуальність досліджуваної проблематики.

Формулювання цілей статті. Мета роботи полягає в дослідженні теоретичних, методичних і практичних засад процесу впливу факторів на підвищення ефективності управління міжнародними комерційними операціями компаній. Важливими завданнями роботи є: аналіз факторів, які здійснюють визначальний вплив на рівень ефективності управління міжнародними комерційними операціями вітчизняних компаній – суб'єктів ЗЕД; пошук тих факторів та чинників, які найбільшою мірою сприятимуть підвищенню ефективності управління міжнародними комерційними операціями компаній в умовах активізації євроінтеграційних процесів в економіці України.

Посилання на сучасні дослідження та публікації. На сьогодні існує велика кількість наукових фундаментальних праць як вітчизняних, так і закордонних економістів за темою даного дослідження. Вагомий внесок в дослідження проблем управління міжнародними комерційними операціями зробили

А.І. Кредісов, О.А. Кириченко, Г.М. Дроздова, І.І. Дахно, Ю.В. Макогон, І.В. Багрова, В.В. Козик та інші [2, с. 35]. Основні положення теорії ефективності управління відображені в наукових працях О. Андрющенко, Т. Говорушко, Т. Голубева, Г. Дудукало, Н. Климаш, О. Корогорова, Д. Крисанова, Н. Кубіній, А. Куценко, Л. Лігоненко та інших [3, с. 21].

Більшість авторів розглядають проблему оцінки міжнародних комерційних операцій і залишають поза увагою роботу системи управління. Або навпаки ізольовано вивчають роботу механізму управління. Але в умовах активізації зовнішньоекономічної діяльності всі сфери функціонування компанії мають бути спрямовані на досягнення стратегічної мети охоплення закордонних ринків. Тому виникає потреба у визначенні чіткої системи факторів, критеріїв та показників, що характеризують стан та ефективність управління міжнародними комерційними операціями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виходячи на світовий ринок, підприємству варто вирішити два основні питання щодо управління міжнародними комерційними операціями:

– питання щодо визначення способу формування найбільш сприйнятливої та ефективної організаційної структури управління міжнародними комерційними операціями;

– питання щодо чіткого встановлення способу керування створеною структурою для досягнення поставленої мети.

В сфері міжнародного бізнесу існує перелік типів організаційних структур (міжнародні відділи в структурі організації, територіальні та глобальні продуктові відділення (підрозділи), функціональна та матрична організаційні структури) [3]. На етапі започаткування ЗЕД на підприємстві робиться вибір оптимального типу організаційної структури саме для даного компанії за конкретних умов. Такий вибір здійснюється на базі аналізу чинників, які здійснюють вплив на ефективність управління міжнародними комерційними операціями компанії. Їх поділяють на зовнішні та внутрішні (рис. 1).



Рис. 1. Систематизація факторів, які здійснюють вплив на ефективність управління міжнародними комерційними операціями компаній

Організація механізму управління міжнародними комерційними операціями компанії значною мірою залежить від економічної та політичної ситуації не лише в країні, а й у світі. Удосконалення системи управління міжнародними комерційними операціями на підприємстві має проводитись з урахуванням відповідних законодавчих актів і змін, що до них вносяться внаслідок загального розвитку ЗЕД. Відповідно до змін в економічному та політичному житті мають корегуватися і стратегії компаній, вони повинні планувати свої міжнародні комерційні операції строком на 3-5 років з урахуванням всіх видів діяльності компанії.

Поняття «ефективність управління міжнародними комерційними операціями» має комплексний і багатоаспектний характер. Воно може виражатись за допомогою різноманітних економічних показників, але

найпростіший та найголовніший з них – це порівняння витрат на управління міжнародними комерційними операціями з доходами від міжнародних комерційних операцій. Важливим критерієм ефективності є також сам факт отримання прибутку від реалізацій виробленої продукції на зовнішньому ринку. Ефективність управління міжнародними комерційними операціями на рівні компанії визначається передусім на основі аналізу прибутковості зовнішньоторговельних операцій шляхом зіставлення доходів і витрат, планових завдань та їх виконання.

Також ефективність управління міжнародними комерційними операціями визначається шляхом аналізу ринкової частки, підвищення ступеня популярності торговельної марки товару й фірми, збільшення числа її покупців і т. д. [4, с. 49].

При визначенні ефективності управління міжнародними комерційними операціями компаній варто застосовувати системний підхід, який надає можливість здійснити комплексний аналіз ефективності будь-якого виду міжнародної комерційної операції. Проте вичленити в чистому вигляді ефективність управління міжнародними комерційними операціями із загального функціонування підприємства доволі складно, оскільки плани ЗЕД органічно пов'язані з планами випуску продукції на внутрішньому ринку. Тому для оцінки ефективності управління міжнародними комерційними операціями в компанії аналізується її загальний фінансово-економічний стан, відносний обсяг міжнародних комерційних операцій та оцінка ефекту підвищення (зниження) їх структурної частки в діяльності компанії.

Підвищення ефективності управління міжнародними комерційними операціями варто починати з удосконалення організації роботи самого відділу, який відповідає за здійснення ЗЕД компанії. Велике значення для ефективної організації міжнародних комерційних операцій компанії має правильний добір менеджера та працівників відділу, адже від їх кваліфікації залежить ефективне управління міжнародними комерційними операціями. Менеджер повинен мати навички прийняття рішень у динамічних і часто невизначених ситуаціях при

здійсненні міжнародних комерційних операцій; бути інформованим з питань розвитку галузі компанії; вміло користуватися сучасною інформаційною технологією, засобами комунікації; знати сильні та слабкі сторони кожного працівника своєї команди; бути успішним HR-менеджером, відібрати і розвивати високоефективну команду; вміти чітко висловлювати свої думки і переконувати; бути чесним з працівниками та партнерами. Грамотні фахівці відділу повинні добре розумітися на своїй роботі, відстежувати та аналізувати динаміку галузі, потреби клієнтів, поточні економічні тенденції, конкуренцію.

Одним з найважливіших чинників, які впливають на ефективність управління міжнародними комерційними операціями компанії, є специфіка ринків приймаючих країн і рівень конкуренції на них. Компанія має постійно проводити дослідження своїх існуючих та потенційних іноземних ринків для пошуку та зайняття найвигідніших позицій на них.

Можливості на існуючих іноземних ринках та можливості їх розширення зручно визначати за допомогою SWOT-аналізу компанії. Виявлені перспективи розширення ринку можуть виявити потенційних закордонних партнерів, які готові співпрацювати, гарні можливості розширення дистриб'юторської мережі та низькі ціни проникнення на нові для компанії ринки збуту. Варто пам'ятати, що основою планування виходу компанії на новий зовнішній ринок є вибір оптимального способу проникнення [5, с. 128].

Наступним чинником, який впливає на підвищення ефективності управління міжнародними комерційними операціями є аналіз конкуренції на ринку. Наявність навіть незначної загрози з боку конкурентів не можна ігнорувати. Для того, щоб вижити в конкурентній боротьбі і досягти успіху, обов'язково необхідно використовувати можливості комплексу маркетингу. Це пояснюється тим, що на основі маркетингової діяльності проводиться більшість комерційних операцій компанії. Спеціальними дослідженнями встановлено, що більше 75% комерційних невдач відбувається через помилки в маркетинговій діяльності, тому компанії варто надзвичайно уважно підходити до розробки маркетингового комплексу відповідних заходів.

Дослідження іноземних ринків значно підвищують ефективність управління міжнародними комерційними операціями і є важливою частиною системи міжнародного маркетингу, без них зараз не обходиться жодна успішна компанія, яка працює на іноземних ринках. Таке дослідження передбачає процес пошуку, збору, обробки й аналізу даних.

На основі дослідження, оцінки й вибору іноземних ринків збуту, повинна розроблятися товарна, цінова, збутова та інші види політики компанії, тобто заходи маркетингового комплексу, що входять в стратегічну маркетингову програму. Для успішного управління міжнародними комерційними операціями компанія повинна розробити різні маркетингові стратегії: охоплення ринків і ринкових сегментів, конкурентні, виходу на нові ринки, виходу на ринки з новим товаром, цільові, ринкового попиту, товарної політики і т.д. Зміст цих стратегій залежить від загальної стратегії компанії, зокрема і від стратегії ЗЕД.

Дуже важливо визначати країни, з якими найбільш вигідно співпрацювати. При виборі з можливих варіантів виходу на іноземний ринок компанія має брати до уваги такі фактори:

- політична й економічна стабільність;
- витрати виробництва;
- транспортна інфраструктура;
- державні пільги й стимули;
- наявність як кваліфікованої, так і відносно дешевої робочої сили;
- ємність ринку даної країни;
- наявність торгових обмежень;
- наявність необхідних постачальників сировини, матеріалів.

Крім економічних критеріїв, важливо враховувати й характер торгово-політичних відносин з даною країною. Перевага повинна надаватись тій, з якою налагоджені ділові відносини, підтвержені договірно-правовою основою.

Процес підготовки і успішного здійснення міжнародних комерційних операцій вимагає від компанії детального вивчення потенційних партнерів з подальшим постійним їх моніторингом. Цей процес є складовою частиною

зовнішньоторгової операції. В міжнародній практиці з урахуванням загальноприйнятих методик оцінки потенційних партнерів враховують їх ступінь солідності, ділову репутацію, досвід минулих угод, становище на зовнішньому ринку та фінансове становище фірми, кредитну здатність. Для підвищення ефективності управління міжнародними комерційними операціями компаній варто впроваджувати нові інноваційні методи збору та аналізу інформації такі, як оголошення в мережі Internet, пошук партнерів на спеціалізованих сайтах, в Skype, YouTube, соціальних мережах, тощо. Пошук більш вигідних партнерів протягом усього періоду здійснення міжнародної комерційної операції є вагомим чинником підвищення ефективності управління міжнародними комерційними операціями.

Компанія, яка ставить перед собою ціль удосконалення управління міжнародними комерційними операціями, має зосередитись на зборі інформації про партнерів по бізнесу та про конкурентів, зокрема на методах та особливостях ведення ними ЗЕД. Таким чином компанія зможе гарантувати собі захист від провокацій і ворожого поглинання та забезпечити утримання і зміцнення своїх позицій на ринку. У забезпеченні досягнення цієї мети неабияку роль відіграє проведення конкурентної розвідки. Аналіз загальнодоступної інформації в пресі, мережі Internet та інших джерелах інформації забезпечує необхідні дані для досить точних висновків про стратегію компанії, її плани, виробничі потужності, розмір її товарообороту і прибутку.

Аналіз міжнародних комерційних операцій є важливою складовою управління цими операціями. Загальну концепцію аналізу міжнародних комерційних операцій та комплекс відповідних показників запропонували Вівчевич А.М. та Максимець О.В., що має завершений та обґрунтований характер, але цілком присвячено різноманітним варіаціям показників економічної ефективності окремих міжнародних комерційних операцій. Автори залишили без уваги все, що не стосується безпосередньо операційної діяльності.

До того ж у сучасній економічній науці не існує однозначного погляду на проблему оцінки ефективності системи управління міжнародними комерційними операціями. Можна виділити такі підходи:

- 1) методи, що ґрунтуються на порівнянні показників діяльності компанії з аналогічними показниками інших компаній галузі;
- 2) методи, що використовують оцінку ринкової вартості компанії як критерій ефективного розвитку та відповідно управління;
- 3) методи оцінки на основі збалансованої системи нефінансових показників;
- 4) інтегральні методи оцінки ефективності управління.

Методи оцінки ефективності управління, що ґрунтуються на порівнянні економічних показників ефективності на компаніях-конкурентах або із середніми показниками ефективності по галузі нашоухуються на певні труднощі:

- неможливість отримання достовірної інформації щодо діяльності конкурентів через її конфіденційність;
- використання експертів не може бути джерелом достовірної та об'єктивної інформації щодо фінансово-економічних показників;
- великий часовий лаг при отриманні статистичних результатів щодо показників, середніх по галузі.

Для оцінки зміни ефективності управління міжнародними комерційними операціями пропонуємо розроблену нами методику, що буде враховувати кількість виконаних контрактів та об'єм прибутку від міжнародних комерційних операцій на даних і на прикладі ТОВ «Полімер», м. Вінниця.

На основі коефіцієнтів регресійної моделі побудуємо функцію, яка буде визначати коефіцієнт зміни ефективності міжнародних комерційних операцій ТОВ «Полімер», м. Вінниця:

$$I_{\Delta\text{мко}} = 0,454657460 - 0,000007675 \times X_1 + 0,019384021 \times X_2 \quad (1)$$

Де X_1 – прибуток від експортних операцій;

X_2 – кількість міжнародних комерційних операцій.

Таким чином, маючи дана по величині прибутку від експортних операцій та кількості міжнародних комерційних операцій можна отримати коефіцієнт зміни ефективності управління міжнародними комерційними операціями компанії.

Підхід до оцінки ефективності управління міжнародними комерційними операціями компанії на основі збалансованої системи показників дозволяє доповнити традиційні фінансово-економічні показники. Для усунення недоліків попередніх підходів надає більш збалансований набір показників діяльності компанії у різних площинах. Неможливо розглядати ефективність управління міжнародними комерційними операціями окремо від ефективності управління компанією. Тому нами пропонується розглядати механізм управління ефективністю міжнародних комерційних операцій компанії як сукупність цілей управління, критеріїв досягнення цілей, методів впливу на керовану підсистему ефективності.

Важливим чинником підвищення ефективності управління міжнародними комерційними операціями є дослідження цін на продукцію. За сучасних умов підвищення ефективності управління міжнародними комерційними операціями тісно пов'язане також із забезпеченням відповідного рівня конкурентоспроможності товарів на зовнішньому ринку, що в свою чергу, забезпечує зростання фінансових показників компанії. Значно підвищує конкурентоспроможність продукції на зовнішньому ринку гарантія її якості, підтвердженої спеціально створеними міжнародними стандартами та сертифікатами. Проте, першочерговою залишається орієнтація на найбільш повне задоволення потреб споживача, тож варто враховувати різні аспекти якості продукції. Для того, щоб задовольнити вимоги ринку та забезпечити довгострокову конкурентоспроможність товару, компанії варто не лише знати сьгоднішні вимоги споживача, а й прогнозувати майбутні та випереджати рівень цих вимог.

Варто наголосити на необхідності застосування засобів страхування валютних ризиків при здійсненні міжнародних комерційних операцій.

Незважаючи на те, що заходи щодо зниження валютних ризиків підвищують ефективність зовнішньоекономічних угод, вони часто не виправдано ігноруються вітчизняними компаніями.

До вагомих чинників удосконалення управління міжнародними комерційними операціями належить також організація потрібних строків поставки. Важливість включення до контракту цих пунктів пояснюється тим, що в різних випадках затримка або попередня поставка може призвести до додаткових витрат.

Значну роль при підвищенні ефективності управління міжнародними комерційними операціями відіграє організація оптимального транспортного забезпечення, оскільки жодна експортно-імпортна операція не обходиться без використання транспортних засобів. Процесу переміщення товарів передують підготовка товару до перевезення, доставка до магістральних видів транспорту, навантажувальні роботи у пунктах відправлення тощо. На ефективність організації транспортного забезпечення при здійсненні міжнародних комерційних операцій впливають багато чинників. Особливу увагу варто зосередити на тих, які можуть заважати ефективній організації транспортування. Серед них найбільш характерні для діяльності вітчизняних компаній наступні:

- непорядкованість системи державного регулювання щодо контролю на кордоні та справляння зборів;
- висока вартість послуг митних брокерів, контрольних служб і транспортних терміналів;
- бюрократичні перепони при оформленні міжнародних перевезень;
- невисока швидкість доставки;
- нестача комплексного, зокрема інформаційного, обслуговування при здійсненні міжнародних перевезень;
- недостатність або відсутність комплексу нормативно-правових актів, що регулюють міжнародні перевезення та їх обслуговування.

Організуючи транспортування продукції, варто передбачати можливі

негативні моменти та прораховувати наперед пов'язані з ними витрати, що допоможе підприємству застрахуватися від можливих збитків. Важливо зазначити, що вибір правильного транспортного забезпечення базується на основі даних про товар, який перевозиться, відстань перевезення, інформації щодо необхідності використання конкретного транспорту.

Таким чином, при формуванні механізму управління міжнародними комерційними операціями необхідно враховувати ряд факторів впливу та послідовність зовнішньоекономічних заходів, що складається з наступних елементів:

- визначення макро- та мікроекономічних умов здійснення міжнародних комерційних операцій;
- розробку стратегії виходу компанії на зовнішній ринок;
- діагностику потенціалу міжнародних комерційних операцій компанії;
- розробку напрямів здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- реалізацію обраних напрямів управління міжнародними комерційними операціями;
- оцінку ефективності управління міжнародними комерційними операціями;
- за відхиленнями фактичних показників зовнішньоекономічної діяльності від нормативних, регулювання якості реалізації управління міжнародними комерційними операціями;
- прийняття управлінських рішень по усуненню негативних відхилень з метою підвищення прибутковості міжнародних комерційних операцій.

Механізм управління міжнародними комерційними операціями компанії має спрямовувати свою дію на результативне використання організаційних заходів управління аналітичною, виробничою, збутовою та соціальною діяльністю компанії.

Детальний аналіз факторів внутрішнього та зовнішнього середовища дозволить своєчасно виявити недоліки механізму управління міжнародними комерційними операціями та усунути їх.

Забезпечення ефективної взаємодії внутрішнього середовища підприємства і зовнішніх факторів, які на нього впливають, обумовлює отримання максимально можливого прибутку від міжнародних комерційних операцій.

Висновки. Отже, при формуванні механізму управління міжнародними комерційними операціями компанії, ми вважаємо за доцільне врахування факторів страхування прибутку від цієї діяльності, шляхом змінення системи ціноутворення; розробку системи заохочень для клієнтів, що збільшить зацікавленість партнерів запропонованою продукцією підприємства. Це дасть можливість збільшити відсоток виконання плану по контрактам, зменшити дебіторську заборгованість та отримати максимальний прибуток від міжнародних комерційних операцій компанії.

Таким чином, пропонуємо переглянути методикау виділення впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на механізм управління міжнародними комерційними операціями компанії. Окрім загального впливу мікро-, мезо-, макро- та мегасередовища на компанію, ми вважаємо за доцільне виділити вплив кожного з середовищ одне на одного та на формування механізму у управління міжнародними комерційними операціями компанії, а також зворотній вплив компанії.

Отже, при формуванні механізму управління міжнародними комерційними операціями необхідно ретельно досліджувати усі фактори впливу на компанію та враховувати їх взаємозв'язок. Також необхідна ефективна методика оцінки стану управління міжнародними комерційними операціями компанії, яка дозволить своєчасно виявити та скоригувати недоліки.

Однією з основних умов підвищення ефективності управління міжнародними комерційними операціями є постійний пошук шляхів мінімізації витрат на їх організацію та реалізацію, оскільки значна частка витрат припадає саме на їх організацію. При укладенні контрактів компанія має відстоювати свої інтереси з метою досягнення згоди з партнером щодо здійснення міжнародних комерційних операцій на вигідних для себе умовах. Від

встановлених умов залежить, які витрати понесе компанія на здійснення управління міжнародними комерційними операціями.

Для ефективного управління міжнародними комерційними операціями компанії необхідне систематичне планування діяльності, грамотно організована організаційна структура, розробка цілеспрямованої програми управління, наявність достовірної інформації з зовнішнього середовища, постійний моніторинг потоків інформації та постійний контроль діяльності виконавців. Підвищення ефективності управління міжнародними комерційними операціями компанії, в першу чергу управління її експортними операціями, знаходиться у тісній залежності від удосконалення її загальної системи управління, зв'язок між ефективністю цих систем управління потребує подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел:

1. Воронкова А.Е. Оцінка дії механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / А.Е. Воронкова, Б.Б. Любич; Донецький економіко–гуманітарний інститут МОН України; Інститут економіко–правових досліджень НАН України // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – Донецьк: ДЕГІ, 2009. – Вип. 1(28). – С. 199-202.
2. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / За ред. Ю. Г. Козака, Н.С. Логвінової, І. Ю. Сіваченка. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.
3. Крисанов Д. Результативність й ефективність діяльності підприємств: оцінювання та максимізація / Д. Крисанов, Л. Стешенко // Економіст. – 2012. – № 7. – С. 21-25.
4. Любич Б.Б. Сучасні підходи до управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / Б.Б. Любич; Донецький економіко–гуманітарний інститут МОН України; Інститут економіко-правових досліджень НАН України // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – Донецьк: ДЕГІ, 2008. – Вип. 1(25). – С. 48-53.

5. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей : пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 304 с.

6. Семенов Г. А. Економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності акціонерного товариства / Семенов Г. А., Семенов А. Г. // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 4 (18). – С. 54-59.

УДК 338.658.3

О.П. Недбалюк, к.е.н.

І.А. Чекановська, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття акцентує увагу на наукових та практичних аспектах комплексного підходу до формування механізму розвитку інтелектуального потенціалу сучасного підприємства. В процесі дослідження особливу увагу приділено питанням змісту механізму розвитку інтелектуального потенціалу сучасного підприємства, впливу даного механізму на загальну ефективність підприємства, взаємозв'язку інтелектуального потенціалу з іншими потенціалами підприємства, що дозволило окреслити системні параметри означеного механізму. Визначені основні чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, що сприяють процесу формування механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємства.

Ключові слова: *інтелектуальний потенціал, механізм, система, системний підхід, комплексність, інноваційність, розвиток, цілі, функції, методи.*

Актуальність теми. Забезпечення вітчизняним підприємствам конкурентних переваг як на українському, так і на світовому ринках, можливе лише за умови ефективного використання інтелектуальних ресурсів, впровадження новітніх наукомістких технологій, розробки якісно нової продукції, створення інновацій. Зазначені умови потребують пошуку науково обґрунтованих методик програмування, оцінки, формування та розвитку

інтелектуального потенціалу підприємства. Нові знання, технології, освіта, інноваційний менеджмент і культура виробництва трансформуються у відповідний потенціал, зростання інноваційної активності підприємства. Постійне оновлення ідей, новацій і просування на ринок інноваційного продукту стає найактуальнішою проблемою функціонування підприємства. Збільшення нематеріальних активів підприємства підвищують рівень його інноваційного потенціалу в цілому. Питання формування сучасного і науково обґрунтованого механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємства та його складових обумовлено потребами практики економічного розвитку і поки що недостатньо опрацьоване в економічній літературі. Цим обумовлена актуальність та новизна пропонованого дослідження.

Мета дослідження. Мета роботи – дослідити особливості формування механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємства; сутність інтелектуального потенціалу як чинника формування сучасної організаційно-управлінської моделі підприємства на різних стадіях його життєдіяльності; основні проблеми формування механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні і прикладні засади формування механізму розвитку та використання інтелектуального потенціалу підприємства розглянуті в багатьох роботах українських та зарубіжних учених. Зокрема, зазначені проблеми вивчали у своїх працях М. Мелоун, Т. Стюарт, Е. Брукінг, Л. Едвінсон, Л. Лукичова, О. Бутнік-Сіверський, А. Гапоненко, О. Грішнова, А. Чухно, Г. Тесля, В. Іноземцев, І. Іванюк [5] та ін. Незважаючи на все зростаючу кількість наукових праць у цьому напрямку, існує проблема відсутності системності та повноти досліджень питань формування механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємства, що вимагає подальшої наукової роботи в зазначеному напрямку.

Виклад основного матеріалу. На рівні підприємства інтелектуальний потенціал є основою інноваційного розвитку. Джерелом формування інтелектуального потенціалу підприємства є інтелектуальні ресурси, а також економічні ресурси, що їх формують, які підприємство має в своєму

розпорядженні. Тобто економічні ресурси через економічний потенціал підприємства, реалізуючись в інтелектуальні ресурси, є основою й для формування інтелектуального потенціалу підприємства.

Раціональне вкладання коштів у програми розвитку персоналу, нематеріальні активи, витрати на інтелектуальну власність сприятиме зростанню інтелектуального потенціалу, збільшенню ринкової вартості підприємства та досягненню значного економічного ефекту. Отже, в процесі життєдіяльності підприємства інтелектуальний потенціал тісно переплітається з економічним потенціалом підприємства, що веде до підсилення конкурентних переваг, підприємницьких і управлінських навиків працівників. В процесі постійних змін зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на діяльність суб'єкта господарювання, можна виявити закономірну зміну економічного потенціалу підприємства протягом усього циклу життєдіяльності підприємства. Інтелектуальний потенціал, розвиваючись на основі економічного потенціалу, зокрема фінансового потенціалу підприємства, вбирає в себе їх основні властивості, що можливо відстежити на стадіях життєдіяльності підприємства.

Таблиця 1

Визначення категорій, що беруть участь у формуванні механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємства

Поняття	Визначення
Економічний потенціал	Сукупність наявних та придатних до мобілізації основних джерел, засобів країни, елементів потенціалу цілісної економічної механізму, що використовуються і можуть бути використані для економічного зростання й соціально-економічного прогресу
Фінансові ресурси	Власний, позичений та залучений грошовий капітал, який підприємство використовує для формування власних активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання доходу, прибутку
Фінансовий потенціал	Можливості підприємства одержувати й використовувати фінансові ресурси
Інноваційний потенціал	Сукупність природних і трудових ресурсів, організаційних та інформаційних компонентів, матеріальних умов, що функціонують як єдине ціле в умовах впливу чинників зовнішнього середовища з метою виконання завдань інноваційної діяльності

Виходячи з загальновідомого визначення поняття механізму як сукупності взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів, пропонуємо наступне визначення: механізм розвитку інтелектуального потенціалу підприємства – це структурована сукупність взаємопов'язаних складових елементів, що забезпечують перебіг процесів формування і використання інтелектуальних можливостей підприємства задля досягнення цілей його діяльності.

Дослідниця інтелектуального потенціалу Н.Б. Теницька [5, с. 221-222] виділяє у його формуванні такі складові: кадрова, наукова, матеріально-технічна, соціально-інформаційна, організаційна. Також автор наголошує на потребі урахування внутрішніх, зовнішніх та егофакторів, які впливають на інтелектуальний потенціал суб'єкта господарювання.

Науковці І.П. Кузьменко та М.М. Зуєва [2, с. 5-6] пропонують моделі формування інтелектуального потенціалу на загальнонаціональному, регіональному рівнях і для окремого підприємства. Вони зазначають, що на рівні підприємства ключова роль у даних процесах належить постійному навчанню працівників. Основні елементи запропонованої авторами моделі представимо на рис. 1.

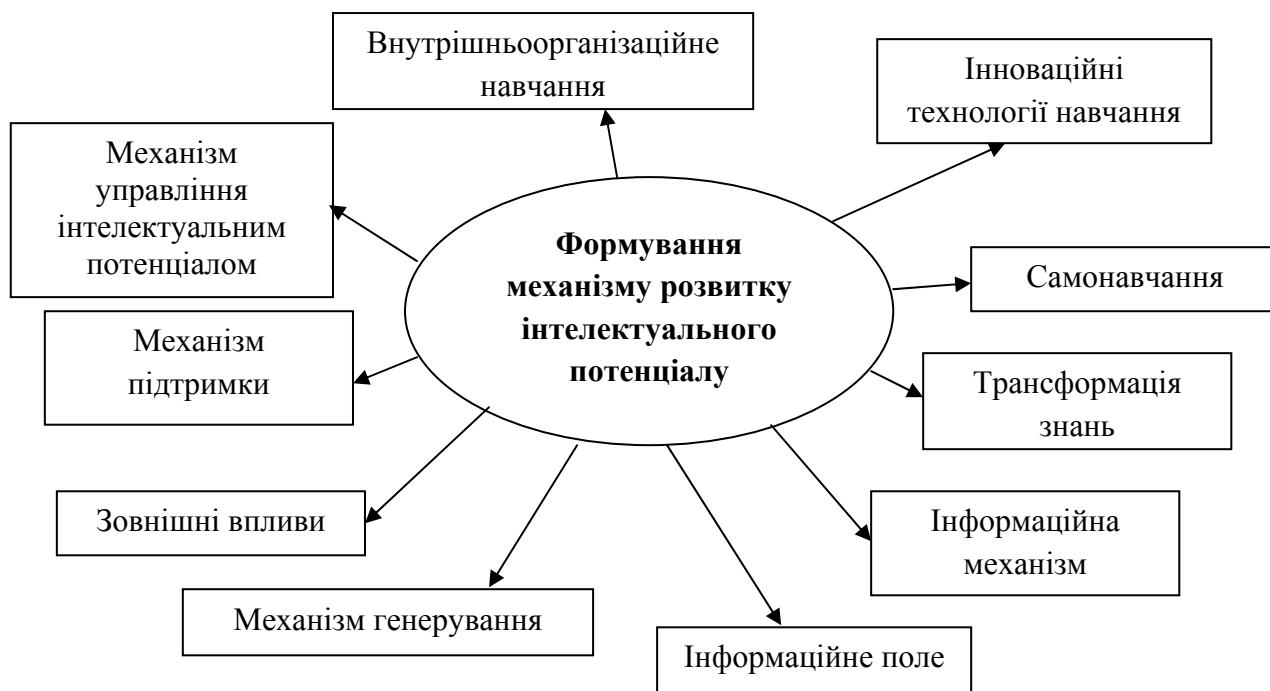


Рис. 1. Елементи формування механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємства [6, с. 5]

В результаті проведених досліджень доведено, що вихідними складовими формування механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємства є ті змінні, які залучаються системою для трансформації у вихідні результати. У даному випадку такими складовими будуть фактично існуючі в конкретний період часу інтелектуальні ресурси підприємства. На особистісному рівні [9], що визначається індивідуальними інтелектуальними характеристиками працівників, вони представлені знаннями, вміннями, навичками, здібностями і мотивацією. Організаційний рівень інтелектуальних ресурсів виражений, на нашу думку, штучним інтелектом, інформаційними ресурсами і системою службових відносин на підприємстві.

Важливою складовою у межах даного механізму є підсистема формування інтелектуальних ресурсів особистісного рівня, сутність якої зводиться до залучення, створення нових та оновлення і удосконалення існуючих ресурсів даного типу.

Аналогічним є призначення її підсистеми формування інтелектуальних ресурсів організаційного рівня підприємства. Необхідність виділення таких двох підсистем пояснюється гносеологічними особливостями інтелектуального потенціалу, оскільки процес його формування не повинен носити разовий чи періодичний характер, а здійснюватись безперервно. Крім того, існуючі інтелектуальні ресурси є невичерпними і гнучкими, тому вимагають постійного оновлення з метою збереження своєї актуальності, адже в ході генерування ідей завжди виникає потреба одержання нової інформації. Задоволення цієї потреби і повинні забезпечувати дані підсистеми механізму. Також важливо відзначити тісний зв'язок і взаємозалежність цих підсистем, оскільки у процесі формування механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємства кожна з них впливає на складові елементи іншої.

Механізм розвитку інтелектуального потенціалу підприємства є тим важелем, який приводить у дію трансформування його інтелектуальних ресурсів у креативні наукові, інженерно-технологічні та управлінські рішення. Виходячи з тлумачення механізму як «...способу...», сукупності станів і

процесів... внутрішньої будови чого-небудь...» [4, с. 273] та наукових доробків у сфері дослідження механізмів управління [1, с. 79], виділимо такі елементи механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємства:

- цілі, як бажаний результат, якого прагне досягнути підприємство у формуванні свого інтелектуального потенціалу, який визначає особливості перебігу усіх подальших процесів формування;

- принципи, як певні засади і правила його здійснення. Дані принципи доцільно класифікувати на загальні і специфічні, а також принципи побудови механізму формування інтелектуального потенціалу підприємства та принципи його практичної реалізації;

- функції (конкретні управлінські дії щодо здійснення процесів формування інтелектуального потенціалу та забезпечуються через застосування загальних управлінських функцій, таких як «...планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання...» [3, с. 186]);

- методи – відображають спосіб здійснення формування інтелектуального потенціалу на відповідному підприємстві залежно від специфіки і особливостей його функціонування. Слід зазначити, що у вітчизняній економічній думці науковцями не приділена достатня увага розробленню прийомів саме формування інтелектуального потенціалу суб'єктів господарювання з урахуванням специфіки цього явища, а лише пропонується вибір з уже розвинених у практиці управління економічних, соціальних, адміністративних, евристичних та інших методів;

- управлінські рішення – як формалізований результат застосування методів формування інтелектуального потенціалу підприємства, який виступає у вигляді розроблених і застосованих конкретних розпоряджень щодо його здійснення.

Окрім перелічених складових не менш важливий вплив на формування механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємства здійснюють і фактори внутрішнього і зовнішнього середовищ організації. Від них у значній

мірі залежить кількісний та якісний склад вхідних ресурсів, діяльність самого механізму, а також якісні характеристики і здатність до застосування вихідних складових. Традиційно для групування чинників зовнішнього оточення виділяють чинники прямої та непрямой дії у залежності від безпосереднього чи опосередкованого впливу. Щодо внутрішнього середовища підприємства, доцільно розрізняти фактори особистісного рівня (що впливають конкретно на працівника) і організаційного рівня (впливають на формування інтелектуального потенціалу підприємства загалом).

Механізм розвитку інтелектуального потенціалу підприємства являє собою також сукупність взаємопов'язаного інтелектуального, інформаційного та людського капіталів [6, с. 17].

З даної точки зору елементами формування механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємства є:

- кадровий потенціал – сукупність творчих здібностей людей;
- науковий потенціал – сукупність науково-технічних знань і досягнень;
- матеріально-технічний потенціал – інфраструктура засобів інтелектуальної праці;
- соціально-інформаційний потенціал – здатність забезпечення потоку інформації;
- організаційний потенціал – прогресивність форм і методів управління інтелектуальним потенціалом [1, с. 128].

Механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємства трансформує інтелектуальні ресурси у нові, інноваційні управлінські рішення. Відповідно, можна виділити такі елементи механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємства:

- 1) цілі – який результат хоче досягти підприємство;
- 2) принципи – певні правила, які існують на підприємстві;
- 3) функції – управлінські дії для формування інтелектуального потенціалу;

4) методи – способи, за допомогою яких формується інтелектуальний потенціал підприємства;

5) управлінські рішення – результат застосування методів, тобто заплановані та застосовані конкретні розпорядження.

Формування механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємства залежить від таких чинників як інформаційна система, внутрішньо-організаційне навчання, інформаційне поле, самонавчання, системам генерування ідей, зовнішні впливи, механізм управління інтелектуальним потенціалом, системам підтримки, трансформація знань, інноваційні технології навчання [2].

Як зазначалось, важливими факторами, що впливають на формування механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємства є зовнішні та внутрішні фактори. Для групування факторів зовнішнього оточення виділимо чинники прямої та непрямой дії у залежності від безпосереднього чи опосередкованого впливу (становище підприємства на ринку, соціальне становище громадян у країні та стан громадської думки щодо діяльності колективу). Для внутрішнього середовища підприємства виділимо фактори особистісного рівня, тобто що впливає на конкретного робітника (економічний, технічний рівні виробництва, ступінь задоволеності працею, стосунки у колективі) та організаційного рівня – впливають на формування інтелектуального потенціалу

У структурі інтелектуального потенціалу реалізований потенціал, а саме реалізовані знання і здібності, представлені інтелектуальним капіталом, тобто тим активом, який використовується, продається і приносить результат. Тому підприємству потрібно робити постійні інвестиції в людський капітал, щоб основна частина розвитку економічної діяльності підприємства була пов'язана саме зі знаннями, а не з фізичними активами, тобто необхідно інтелектуальний потенціал перетворювати у інтелектуальний капітал [4, с. 75].

Результуючою складовою формування механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємства є ті вихідні продукти, задля

створення яких вона функціонує. Такими продуктами вважатимемо сформовані інтелектуальні можливості підприємства щодо здобуття і збереження конкурентних переваг у обраних функціональних напрямках його діяльності. Пріоритетність цілі досягнення таких переваг пояснюється самим призначенням інтелектуального потенціалу та інтелекту як засобів самозбереження, виживання і розвитку підприємства у конкурентному оточенні [4, с. 26]. Тому одержання конкурентних переваг за рахунок формування сучасного механізму розвитку інтелектуального потенціалу повинно бути для підприємства першочерговим завданням, що, у свою чергу, визначатиме здатність до досягнення таких поширених стратегічних цілей, як: зростання рентабельності, ринкової частки, освоєння нових ніш чи ринків тощо. Крім того, присутність саме інтелектуальних можливостей на виході процесу механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємства пояснюється тим, що сам факт наявності тих чи інших інтелектуальних ресурсів ще не гарантує можливостей, а саме на їхньому створенні повинна бути зосереджена діяльність даного механізму і саме за одержаними результатами оцінюють його стан.

Висновки. Отже, на сьогодні формування науково обґрунтованого механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємств є невід'ємним елементом розвитку їх продуктивної діяльності. Проведені наукові дослідження підтверджують необхідність систематизованого підходу до обґрунтування цих процесів, тому формування механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємства має вагоме теоретичне і практичне значення. При цьому наукове обґрунтування такого механізму неможливе без ідентифікації та розуміння його основних складових. Важливо враховувати, що виділені та описані у даному дослідженні складові формування механізму розвитку інтелектуального потенціалу підприємства перебувають у тісному зв'язку та взаємозалежності, тому зміна властивостей будь-якої з них зумовлює вплив на діяльність механізму в цілому. Відповідно до одержаних результатів подальші

дослідження слід спрямувати на розроблення безпосередньої моделі формування інтелектуального потенціалу підприємств та її апробації на предмет практичної ефективності.

Список використаних джерел:

1. Грішнова О.А. Людський розвиток: навч. посіб. / О.А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.
2. Зуева М.М. Способы формирования интеллектуального потенциала на различных уровнях организации экономических отношений современной России [електронний ресурс] / М.М. Зуева, И.П. Кузьменко // Вест-ник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2012. – № 3(104). – Режим доступу: uberleninka.ru/article/n/zur_ozobuya-formirovaniya-intellektualnogo-potentsiala-na-razlicnykh-urovnyakh-organizatsii-ekonomicheskikh-otnosheniy-sovremennoy-rossii.
3. Князь С.В. Сутність поняття і характеристики інтелектуального потенціалу підприємства / С.В. Князь, Л.Ю. Холявка // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; ред. кол.: СІ. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Вип. 12. – Частина 3. – С. 188-192.
4. Мойсеєнко І.П. Управління інтелектуальним потенціалом: монографія / І.П. Мойсеєнко. – Львів: Аверс, 2007. – 303 с.
5. Теницька Н.Б. Складові та чинники формування інтелектуального потенціалу [електронний ресурс] / Н.Б. Теницька // Наукові праці полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. – 2012. – Вип. 1 (4). – Т. 3. – С. 219-223. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.3/219.pdf>.
6. Тимошенко Н.Ю. Інтелектуальний потенціал інноваційно активних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н.Ю. Тимошенко. – Київ, 2012. – 20 с.

**ПЕРСПЕКТИВИ АДАПТАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
УКРАЇНИ ДО ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Стаття присвячена визначенню перспектив, що відкриваються перед промисловими підприємствами у зв'язку з підписанням Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Особлива увага приділена перспективам освоєння європейського ринку підприємствами машинобудування, як найбільш вразливої галузі у процесі переорієнтації експорту. В контексті проведеного дослідження, розглянуто досвід польської галузі машинобудування, як провідного експортера продукції електромашинобудування до країн ЄС. Наведено приклади машинобудівних підприємств, які уже розпочали пошук шляхів виходу на європейський ринок, щоб отримати максимальні переваги від розширення експортної діяльності в умовах вільної торгівлі з ЄС та позбутися експортної залежності від російського ринку.

Ключові слова: *європейська інтеграція, зона вільної торгівлі, промислові підприємства, машинобудування, експорт, інвестиції, спільні підприємства, Угода про асоціацію.*

Постановка проблеми. З моменту набуття незалежності, Україна задекларувала свої наміри стати повноправним членом європейської спільноти. У 2014 році наша держава стала на крок ближче до своєї головної зовнішньополітичної мети, підписавши Угоду про асоціацію з країнами Європейського Союзу. На сьогоднішній день існує багато проблем адаптації промислових підприємств до здійснення зовнішньоекономічної діяльності в умовах європейської інтеграції України, але разом з тим, ринок ЄС, як один з найбільших світових ринків, відкриває широкі можливості для реалізації зовнішньоекономічної стратегії підприємств, максимізації прибутку, залучення

іноземних інвестицій та кредитних ресурсів, виробничої кооперації, виробництва інноваційної та високотехнологічної продукції, підвищення іміджу на зовнішньому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні дослідження економічних аспектів євроінтеграційних процесів української економіки знайшли своє відображення у наукових працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених як: П. Манолі, Ю.В. Макогон, А. Б. Яценко, Н.О. Кушнір, Б.І. Дяченко, О. М. Кириченко та ін. Однак, окремого дослідження потребує визначення саме перспектив адаптації промислових підприємств до євроінтеграційних процесів України, зважаючи на високу експортну орієнтованість машинобудівної галузі на ринки країн СНД.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення перспектив виходу підприємств української промисловості, а саме машинобудівних підприємств, на європейський ринок в умовах підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, що передбачає створення поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок Європейського Союзу об'єднує ринки 28 країн з населенням понад 500 млн. осіб та рівнем ВВП 25 тис. євро на душу населення. ЄС є найбільшим у світі експортером промислових товарів та послуг і водночас великим експортним ринком для більш, ніж 80 країн світу [7]. Європейський ринок характеризується насиченістю і високою конкуренцією між провідними світовими виробниками та є відкритим для країн, що розвиваються.

Для України Європейський Союз є важливим торговельним партнером. За останні п'ять років спостерігається зростання експорту вітчизняних товарів до країн ЄС. При чому у 2014 році частка ЄС у загальному обсязі українського експорту була найбільшою, переважаючи частки інших торговельних партнерів нашої держави (табл. 1).

Показники експорту українських товарів у 2010-2014 рр. [6]

Показники	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Загальний обсяг експорту товарів, млн. дол. США	51430,5	68394,2	68809,8	63312,0	53913,5
Частка у загальному обсязі експорту товарів, %:					
країни ЄС	25,4	26,3	24,8	26,2	31,5
країни СНД	36,4	38,3	36,8	34,8	27,6
країни Азії	26,3	25,7	25,4	26,3	26,6
країни Африки	5,9	4,9	8,2	8,1	9,4
країни Північної та Південної Америки	3,9	3,7	3,8	3,4	2,1
інші країни світу	0,06	0,04	0,2	1,2	2,8

Угода про асоціацію, цілями якої є запровадити умови для посилення економічних та торговельних відносин, які вестимуть до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку Європейського Союзу, у тому числі, завдяки створенню поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі та підтримувати зусилля України стосовно завершення переходу до діючої ринкової економіки шляхом поступової адаптації її законодавства до *acquis* ЄС [10], відкриває широкі перспективи для вітчизняної промисловості.

Одними з ключових положень Угоди про асоціацію є:

– вживання Україною необхідних заходів з метою поступового досягнення відповідності з технічними регламентами ЄС та системами стандартизації, метрології, акредитації, робіт з оцінки відповідності та ринкового нагляду ЄС та зобов'язання дотримуватися принципів та практик, викладених в актуальних рішеннях та регламентах ЄС;

– поступове впровадження Україною зводу Європейських стандартів (EN) як національних стандартів, зокрема гармонізованих європейських стандартів. Одночасно з таким впровадженням скасування конфліктних

національних стандартів, зокрема застосування міждержавних стандартів (GOST/ГОСТ), розроблених до 1992 року;

– наближення українського законодавства у митній сфері до митного законодавства ЄС.

Крім того, Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом включає в себе домовленості щодо ввізних та вивізних мит, тарифних квот, експортних субсидій, двосторонніх захисних заходів [10].

Впровадження вищенаведених заходів та створення поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі передбачають наступні переваги євроінтеграції української економіки для промислових підприємств:

– скорочення, а подекуди встановлення нульового, ввізного мита з боку ЄС, що спрощує доступ українських експортерів промислової продукції до європейського ринку;

– скорочення витрат, пов'язаних з митним оформленням товарів внаслідок спрощення митних процедур;

– підвищення рівня якості та конкурентоспроможності вітчизняних товарів як результат гармонізації системи технічного регулювання з відповідними нормами і правилами ЄС;

– підвищення інвестиційної привабливості підприємств за рахунок покращення бізнес-середовища в країні;

– поява ширших можливостей для обміну досвідом та технологіями з іноземними партнерами;

– стимулювання інновацій та модернізації виробництва;

– вільний доступ підприємств до платіжних і клірингових систем та до каналів фінансування і рефінансування;

– державна підтримка розвитку малого та середнього бізнесу [2];

– покращення якісного складу персоналу;

– підвищення ефективності бізнес та маркетингової стратегії підприємства.

Машинобудування є тією галуззю промисловості України, проблема переорієнтації якої на європейський ринок стоїть дуже гостро, особливо враховуючи заборону Російською Федерацією на початку 2015 року імпорту товарів машинобудування для державних та муніципальних потреб [8].

Наслідки втрати експортерами машинобудівної продукції основного торговельного партнера можуть бути фатальними – якщо не вжити вчасних заходів, спрямованих на пошук альтернативних ринків збуту для підприємств машинобудування, дана галузь може просто зникнути.

Інтеграція машинобудівних підприємств до європейського економічного простору є перспективним напрямком зовнішньоекономічної діяльності, що підтверджує позитивний досвід Польщі.

1 травня 2004 року польські підприємства отримали доступ до єдиного європейського ринку. Вступ до Євросоюзу став значним поштовхом для динамічного розвитку польського експорту. У період з 2004 по 2012 рр, кількість малих, середніх і великих підприємств, що експортували свої товари за кордон збільшилась майже вдвічі, серед них найбільшу частку становили промислові підприємства (близько 54%). Наразі, 75% всіх польських експортних товарів постачаються до країн-членів ЄС. Головним імпортером польських товарів є Німеччина, на долю якої припадає 26,3% польського експорту.

Найбільшу частку в загальному обсязі експорту Польщі у 2013 році становив експорт саме електромашинобудування – 37% (42% у 2014 р.). Експорт транспортних засобів, особливо автомобілів та запчастин до них становив 9% від загального обсягу експорту у 2013 році, що на 200% більше, порівняно з 2003 роком. Свої підприємства, орієнтовані на виробництво експортної продукції, розмістили у Польщі такі світові автогіганти, як «Фольксваген», «Пежо». Більша частина товарів, що виробляються на цих підприємствах (70-90%) постачається на експорт.

Ще одним яскравим прикладом успіху у виході польських виробників на зовнішні ринки є виробники яхт. У сфері будівництва яхт у Польщі працює

близько 1000 підприємств, вони щорічно виробляють близько 220 яхт. 95% усіх яхт постачається на експорт. Хоча вартість експорту яхт становить лише 0,15% загального обсягу експорту, фахівці відзначають його важливість, оскільки цей сектор є одним з небагатьох у Польщі, який досяг помітного статусу серед міжнародних виробників статусних товарів класу «люкс».

Після приєднання до ЄС, експортна продукція Польщі стала більш інноваційною та високотехнологічною, частка якої у загальному обсязі експорту зросла від 40% у 2000 році до 50% в 2010 році.

Польща є лідером в Центральній та Східній Європі за обсягами залучення прямих іноземних інвестицій. У 2012 році сукупна вартість іноземних інвестицій оцінювалась майже у 178 мільярдів євро, що майже в чотири рази більше по відношенню до 2003 року, коли запаси прямих інвестицій в Польщі склали 46 млрд. євро. Більшість іноземних інвестицій, тобто більше 85%, надійшли від країн-членів Європейського Союзу [11- 12].

Польщі в процесі євроінтеграції довелося пройти довгий шлях реформ, діючи при цьому в двох напрямках – виконувались усі вимоги Європейського Союзу щодо відкриття власного ринку та прикладались усі зусилля, щоб отримати лобістську допомогу у просуванні своїх інтересів у Європарламенті. Це допомогло побороти спротив інших країн-членів ЄС, які не хотіли впускати товари зі Східної Європи на свої ринки.

Для того, щоб Україні просувати товари машинобудівної галузі на європейському ринку, необхідно розпочати переговори з окремими країнами з приводу двосторонніх контрактів на їх поставку, а також спробувати залучити інвестиції для створення спільних підприємств з країнами-членами Європейського Союзу. Саме такі кроки були прийняті більшістю країн Східної Європи, що допомогло їм у період з 1999 по 2009 рр. залучити близько 100 млрд. євро інвестицій під загальне виробництво та побудувати заводи компаній із Західної Європи [3].

Машинобудування України, незважаючи на значні проблеми, характеризується комплексністю свого розвитку. Сформовано величезні машинобудівні кластери, багато з яких ще зберігають міжнародну конкурентоспроможність. До таких належать, наприклад, енергетичне, залізничне, гірничо-шахтне машинобудування, виробництво літаків і ракетної техніки, військово-промисловий комплекс. В країні виробляється різноманітне промислове обладнання та прилади, автомобілі та автобуси, сільськогосподарська техніка, авіаційні і корабельні двигуни.

Трудові ресурси, задіяні в галузі машинобудування (оптимальна щільність міського населення, його високий рівень освіти, інженерний і конструкторський потенціал), наявність електроенергії та конструкторських матеріалів дозволять, у разі правильного комплексного підходу, вивести машинобудівні підприємства на новий європейський рівень. Адже Україна має вагомі переваги для розміщення на своїй території філій західноєвропейських підприємств: недорогі та кваліфіковані трудові ресурси, зручна логістика, враховуючи географічну близькість до європейського ринку, морські порти, автомобільне та залізничне сполучення, наявність великої кількості електроенергії.

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, що передбачає створення зони вільної торгівлі слід розглядати як додатковий фактор розвитку підприємств машинобудування та освоєння ними нового ринку. Приміром, Туреччина, маючи Угоду про зону вільної торгівлі з Європейським Союзом, за період з 2001 по 2012 рр. збільшила обсяги експорту продукції машинобудування в країни ЄС в 4,9 рази – до 21,6 млрд. дол. США [5].

На сьогоднішній день найбільші машинобудівні підприємства України вже починають шукати шляхи виходу на європейський ринок, щоб отримати максимум переваг від розширення експортної діяльності в умовах вільної торгівлі. Так, підприємство «Мотор Січ», виробник авіадвигунів для вертольотів Мі-8/Мі-17, Ка-226, літаків Ан-70, Ан-124, Ан-140, Ан-148, Як-130

тощо, агрегатів для перекачування газу та енергетичного обладнання, займається переорієнтацією експорту авіадвигунів на ринки країн ЄС, зокрема Польщі [4]. І є всі підстави вважати, що продукція даного підприємства буде впевнено конкурувати з європейськими аналогами, завдяки своїй унікальності.

Підприємство «Турбоатом», одне з найбільших у світі турбінобудівних підприємств, у 2014 році підписало з країнами ЄС контракти у розмірі 40 млн. дол. США, у т.ч. на 8 млн. дол. США – з Угорщиною, на 4 млн. дол. США – з Болгарією, біля 1 млн. дол. США – з Фінляндією [1].

Українське сільськогосподарське машинобудування теж активно освоює закордонні ринки, пропонуючи фермерам різних країн конкурентне обладнання та машини. Приміром, підприємство «Велес-Агро» має контракти на постачання продукції до Чехії, «Коростеньківський завод машинобудування» має власний виробничий майданчик у Польщі й успішно реалізує на європейському ринку комплектуючі для сільгосптехніки тощо [9].

Висновки. Таким чином, промислові підприємства, а зокрема машинобудівні, можуть в перспективі отримати значні вигоди від адаптації до євроінтеграційних процесів вітчизняної економіки. Деякі підприємства машинобудівної галузі уже розпочали пошук шляхів виходу на європейський ринок, щоб отримати максимум переваг від розширення експортної діяльності в умовах вільної торгівлі з ЄС. Перспективою подальших розвідок у даному напрямку є дослідження комплексу заходів, необхідних для сприяння та активізації освоєння українськими експортерами ринку Європейського Союзу.

Список використаних джерел:

1. Грищенко А. "Турбоатом" будет увеличивать поставки в страны Евросоюза [Електронний ресурс] / Алексей Грищенко // "Status quo" – Режим доступу до ресурсу: <http://www.sq.com.ua>

2. Економічні наслідки підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс] // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ier.com.ua>.

3. Морозовицкий И. Торговая задача: как украинский экспорт переориентируется на другие рынки [Електронний ресурс] / Иван Морозовицкий // Електронна версія журналу Companion. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.companion.ua>.

4. "Мотор Січ" шукає вихід на західні ринки через Польщу [Електронний ресурс] // Економічна правда – Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua>

5. Не маємо права втратити наше машинобудування [Електронний ресурс] // Рада підприємців при КМУ – Режим доступу до ресурсу: <http://radakmu.org.ua>

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

7. Офіційний сайт Європейської Комісії [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ec.europa.eu>

8. РФ обмежила машинобудівний імпорт [Електронний ресурс] // Європейська правда – Режим доступу до ресурсу: <http://www.eurointegration.com.ua>

9. Саченко В. Підприємства українського аграрного машинобудування готові конкурувати на ринках різних країн світу, але чекають бодай якоїсь підтримки з боку держави. [Електронний ресурс] / Володимир Саченко // Діловий аграрний інтернет-ресурс Agro Times – Режим доступу до ресурсу: <http://www.agrotimes.net>

10. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс] // Урядовий портал – Режим доступу до ресурсу: <http://www.kmu.gov.ua>

11. Щодо тенденцій розвитку польського експорту та прогнозів до 2015 року [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrexport.gov.ua>

12. Poland's 10 years in the European Union [Електронний ресурс] // Ministry of Foreign Affairs Republic of Poland – Режим доступу до ресурсу: <http://www.msz.gov.pl>

ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ

У статті розглянуто принципи управління інноваційним проектом, проаналізовано процес формування основної мети проекту підприємства, розроблено структурну схему управління інноваційним проектом та модель системного підходу до виконання проекту

Ключові слова: *проект, управління проектами, інноваційний проект, проектне управління, системний підхід, бізнес – план.*

Ефективний розвиток підприємства у ринковому середовищі можливий лише за умов постійного вдосконалення його діяльності, підтримання здобутих і формування нових конкурентних переваг. Визначення сфер і напрямів інноваційної діяльності, обґрунтування і вибір інноваційних проектів - у сучасних умовах має стати одним з пріоритетних напрямків розвитку кожного підприємства.

Так як управління інноваційною діяльністю охоплює стратегічні та оперативні аспекти. А також має бути, з одного боку, націленим на створення або оперативне залучення інновацій, які забезпечуватимуть збереження і зміцнення ринкових позицій підприємства у тривалій перспективі, а з іншого - на систематичну й цілеспрямовану діяльність із вдосконалення існуючих технологій, прийомів і способів виконання роботи, завдяки яким життя інновацій продовжується.

Правильна підготовка інноваційного проекту дозволить підприємству не тільки визначити усі витрати й доходи від впровадження проекту, а й проаналізувати можливу наявність слабких місць у проекті та оцінити ризики. В загальному розумінні інноваційний проект - це готова певним чином

оформлена бізнес-ідея готова до впровадження, з певними цілями та засобами їх досягнення.

Теоретичним основам формування та реалізації інноваційних проектів приділяли увагу багато вчених, зокрема: М.Ю. Агібалова, В.М. Бабаєв, А.В. Гриньов, В.Д. Данчук, В.Й. Жежуха, М.В. Жук, Ю.С. Лемешко, В.А. Месечка, А.В. Плоска, О.Ф. Присяжнюк, О.П. Савіцька, Т.Й. Товт, Р.А. Фатхутдинов та інші. Тема оцінювання ефективності інноваційної діяльності, зокрема реалізованої згідно з інноваційними проектами, стосується немало наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких виділимо: М.В. Волосюка, В.Л. Гаврилову, В.Г. Горника, О.І Грицяя, В.А. Ісаєнко, О.С. Попова, Г.В. Рачинська та інших.

Не дивлячись на те, що серед наукових робіт вже існує велика кількість праць, пов'язаних з інноваціями та управлінням проектами, безпосередньо сам процес управління інноваційним проектом потребує уточнення та подальшого дослідження.

Для управління інноваційним проектом необхідно приймати відповідні управлінські рішення пов'язані з визначенням цілей, організаційної структури, плануванням заходів і контролем за ходом їх виконання, направлених на реалізацію інноваційної ідеї. Основою управління інноваційними проектами мають бути передові науково-технічні досягнення та досвід реалізацій аналогічних чи подібних проектів в тій чи іншій сфері господарювання.

Управління проектом необхідно реалізовувати на протязі всього його життєвого циклу, від його ідеї, до повної її реалізацій. При цьому слід звернути увагу на те, що створення інноваційного проекту з унікальними властивостями завдяки реалізації потребує і спеціальних знань, методів й підходів до управління. Найбільш загальна схема для управління проектом, на нашу думку, включає такі етапи як: збір інформацій про аналогічні чи подібні проекти, а також нові ідеї і підходи; вибір напрямку інноваційного проекту; реалізація проекту; аналіз отриманих наслідків рис. 1. [1].

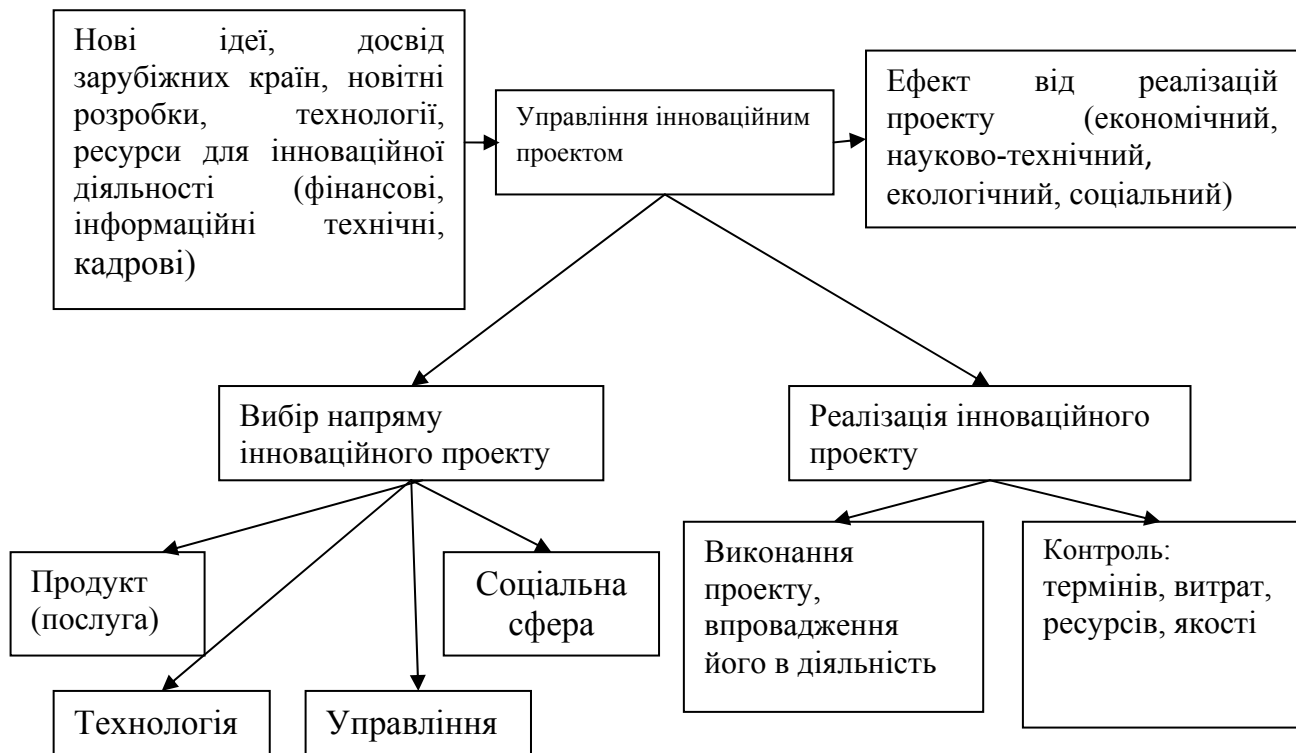


Рис. 1. Структурна схема управління інноваційним проектом підприємства

З метою успішного управління інноваційним проектом необхідно керуватись такими принципами як:

- застосовувати сучасні підходи до управління проектом;
- визначеність та задокументованість усіх рішень, врахування можливих ризиків та форс-мажорних обставин;
- чітка структурованість проекту та визначеність у часі;
- високий ступінь деталізації етапів проекту та орієнтація на кінцеву мету;
- забезпеченість різними видами необхідних для його реалізації ресурсів: фінансових, інформаційних, матеріальних, трудових.

Підчас реалізації проекту може виникнути потреба у виконанні специфічних функцій управління реалізацією інноваційних проектів, можуть застосовуватись різні організаційні форми управління: лінійно-програмна, координаційна, матрична, і проектна [1].

Лінійно-програмна форма – суть форми полягає в передачі всіх виконавців проекту в підпорядкування одному органу управління і формування на цій

основі фактично нової організаційної системи. Їх створення виправдано при виконанні одного або декількох складних, дорогих і довготривалих проектів.

Координаційне управління – реалізується за умови, що найвищі органи керівництва передають частину функцій по контролю і координації одному з найактивніших виконавців проекту, залишаючи за собою право ухвалювати змістовні рішення. Часто для цього створюються спеціальні колегіальні органи з представників всіх або найважливіших виконавців проектів і споживачів результатів його виконання. Структури координаційного типу, будучи найгнучкішими і адаптивними, можуть успішно застосовуватись при управлінні реалізацією комплексно-дискретних і слабо зв'язаних проектів різних масштабів. Особливо просто будується і функціонує їх організаційний механізм при виконанні локальних і внутрішньо організаційних проектів.

Матрична форма управління часто застосовується при реалізації широкомасштабних інноваційних проектів. Коли виникає потреба створення окремої організації, яка б займалась реалізацією проекту і повноваженнями по розподілу і контролю за витраченням ресурсів, коректуванню поточних планів, стимулюванню своєчасного і якісного досягнення проміжних результатів, а отже покладанню на неї додаткових функцій управління. В цьому випадку потрібен значний перерозподіл повноважень і функцій у всій системі управління, і координаційна форма управління проектом змінюється на матричну форму.

Проектне управління – сукупне управління всіма трудовими, фінансовими і матеріальними ресурсами, що вимагаються для забезпечення процесів проектування і виробництва нового продукту у вказаний термін, в межах запланованої кошторисної вартості і із заданою якістю. Проектна форма організації управління найбільш ефективна при рішенні проблемних задач, пов'язаних з переорієнтацією цілей організації, або зміною шляхів їх досягнення. У проектній структурі для вирішення конкретної інноваційної задачі створюється спеціальна робоча група (команда проекту), яка після завершення роботи над проектом розформовується.

Вибір форми управління проектом необхідно здійснювати відповідно до його структури та розмірів. Для великих проектів, які можуть існувати окремо від основної сфери діяльності підприємства доцільно використовувати матричний або лінійно-програмний метод управління. При реалізації проектів, що спрямовані на удосконалення діяльності підприємства, слід використовувати, координаційний або проектний метод управління.

Для реалізації невеликих проектів найбільш оптимальний методом є проектне управління, так як дана форма є найбільш оптимальною, а також не потребує додаткових затрат на створення та функціонування, і команда, що створюється для роботи над проектом є працівниками підприємства, які добре знають особливості його функціонування.

Основним завданням, що виникає в процесі управління проектом постає досягнення всіх цілей проекту, дотримуючись традиційних обмежень проекту: обсяг, якість, терміни і бюджет. Тому керівник проекту повинен однаково добре управляти всіма складовими проекту. Управління проектом включає в себе різні види діяльності: збір вимог, планування, управління ризиками, оцінку наявних ресурсів, організацію робіт, контроль та моніторинг проекту, оцінку досягнутих результатів і стійкості проекту, управління якістю і змінами, співпраці із зацікавленими сторонами, управління персоналом тощо. Слід врахувати і той факт, що проекти з часом стають більш складними, спеціалізованими і різноманітнішими, їх кількість і масштаби можуть як зростати так і зменшуватись, крім того до їх реалізації може залучатись персонал із-зовні, управління проектами стає все більш складним. Велика кількість завдань, що виникає, зумовлює потребу у створенні такої схеми організації діяльності проекту, яка б дозволила слідкувати за всіма етапами його життєвого циклу, чітко розподіляла обов'язки учасників проекту та наявні ресурси.

Найбільш загальним підходом до створення проекту є:

– визначення структури проекту, що включає в себе характеристику складових елементів цілі проекту, основні етапи роботи, які повинні бути виконані;

- характеристика необхідних обсягів й джерел фінансування, визначення умов залучення коштів;
- визначення відповідальних за виконання проекту, як з працівників підприємства так із-зовні;
- підписання необхідних угод, контрактів;
- формування кошторису і бюджет проекту, графік виконання робіт;
- визначення терміну реалізації проекту.

Для здійснення вище зазначених етапів, доцільно використовувати системний підхід (рис. 2). Системний підхід є ефективним інструментом раціоналізації і покращення проектних процесів. Він забезпечує логічну структуру і послідовність, в рамках якої здійснюються збір та аналіз даних, визначаються пріоритети дій і розглядаються альтернативні проекти.

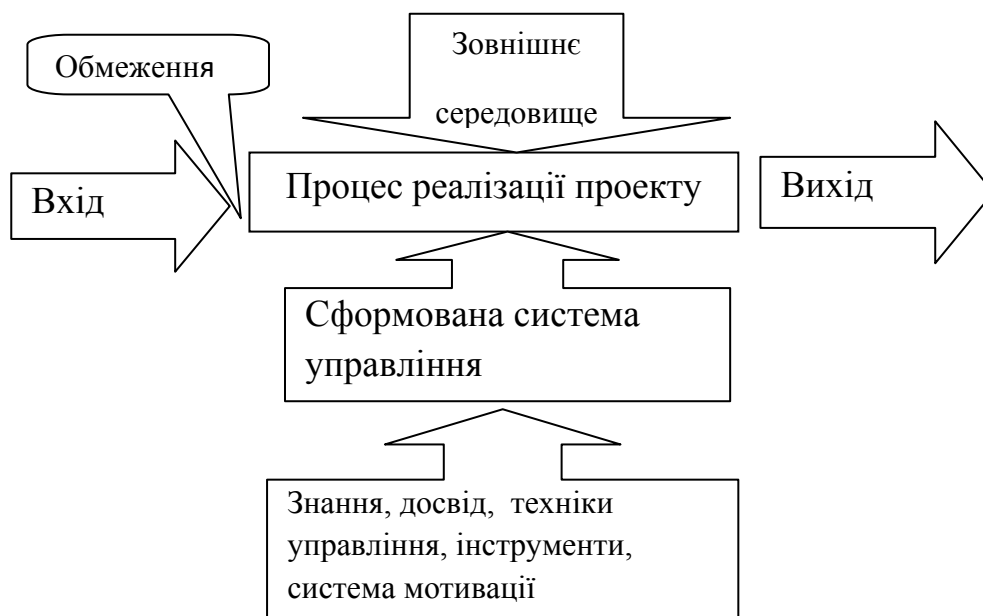


Рис. 2. Системний підхід до виконання проекту

При вмілому використанні він може суттєво підвищити віддачу від застосування інструментів проектного менеджменту в разі обмеження ресурсів. Системний підхід, з одного боку, виступає інструментом, що забезпечує якість проекту, з іншого, потребує високого професіоналізму персоналу, використання дорогих технологій, автоматизованих систем управління, але все ж не гарантує виживання системи за умов постійної зміни параметрів зовнішнього і внутрішнього впливу [3].

Системний підхід можна розглядати як послідовність логічно взаємопов'язаних етапів, за допомогою яких можна, використовуючи численні методи планування та управління проектами, створювати плани для досягнення оптимального результату. Всі альтернативні варіанти плану повинні бути піддані перевірці з точки зору забезпечення необхідними ресурсами. Без цього реалізація жодного плану не може бути гарантована. Будь-яке планування набуває сенсу тільки тоді, коли воно реалізується. Ті варіанти плану, які задовольняють перевірці на ресурсну забезпеченість, будемо відносити до фізично (ресурсно) реалізованим.

В рамках системного підходу, проблема вирішується системно, за допомогою розгляду всіх елементів, що відносяться до проекту і їх загальної оптимізації. Проектний менеджмент вимагає від практиків враховувати всі аспекти проекту, систематично і раціонально управляти ходом його виконання, координувати і управляти проектом як цілісною системою. Іншими словами, управління проектами – це використання компетентностей (здібностей) для роботи над проблемами і напрацювання рішень на основі системного підходу.

Кожна із зазначених складових виконує певні системні функції і показує, що процес управління проектами є одним цілим із своїми закономірностями формування й розвитку. А з іншої, можливість розділення проекту на підсистеми і дослідження їх взаємозв'язку, оскільки кожна з них впливає як на всі інші підсистеми, так і на весь проект в цілому. Таким чином виникає можливість відкрити і спроектувати раціональний зв'язок підсистем, їх співвідношення і субординацію, дати кількісні й якісні оцінки ходу реалізації проекту та його окремих частин.

Вхідний процес включає планування діяльності, формулювання ідеї проекту - концепції проекту. В основі формулювання ідеї проекту лежать три елементи:

- мета проекту – (відповідь на питання для чого?);
- задачі проекту – (відповідь на питання що зробити?);
- стратегія – (відповідь на питання яким чином?) .

Мета проекту – це його результат, на досягнення якого спрямовані зусилля виконавців. Для того, щоб визначити мету проекту, керівник, як це не парадоксально, повинен почати з кінця - визначити той кінцевий результат, що повинен бути отриманий.

Реалізація загальної мети пов'язана з досягненням низки внутрішніх цілей системи (рис. 3). Так, наприклад, для системи муніципального управління ці цілі називаються основними цілями системи, до них належать: цілі розвитку, функціонування, ефективності й соціального забезпечення. Установлення цілей – найбільш важливий момент у визначенні призначення системи. Без реальних і чітко окреслених цілей не потрібним і безглуздими є всі інші дії і функції системи [4].



Рис. 3. Процес формування основної мети проекту

На цьому ж етапі здійснення проекту мають бути сформовані контрольні крапки – це крапки, у яких вимірюються показники часу (терміни), вартості (витрати) і якості. Тобто контрольні показники за якими буде здійснюватись перевірка проекту, вони можуть використовуватися як границі між етапами [1].

До вхідної інформації також належить: інформація з архіву відносно того, які типи ресурсів були необхідні для аналогічних робіт у попередніх проектах, має бути використаною; планування ресурсів; методи управління проектом і його виконавцями. Необхідна інформація про те, які ресурси (людські ресурси, обладнання, матеріали) є доступними. Ступінь деталізації і рівень конкретності при описанні ресурсів буде варіюватися.

Наступною стадією у системному підході є стадія здійснення, яка охоплює реальний розвиток бізнесу – ідеї до моменту, коли проект цілком запроваджується в експлуатацію. Реалізацію проекту умовно можна підрозділити на основні й допоміжні процеси. До основних слід віднести сам процес виконання плану проекту. Серед допоміжних процесів слід відзначити:

- облік виконання для підготовки й розподілу потрібної учасникам проекту інформації з необхідною періодичністю;
- підтвердження якості як регулярну оцінку виконання проекту з метою підтвердження відповідності прийнятним стандартам якості;
- підготовку пропозицій у вигляді збору рекомендацій, відгуків, пропозицій заявок і т.д.;
- вибір постачальників;
- контроль контрактів з метою контролю виконання контрактів постачальниками й підрядниками;
- розвиток команди проекту для підвищення кваліфікації членів команди проекту.

Процеси завершення являють собою формалізацію виконання проекту й підведення його до логічного фіналу (завершення, або існування окремо від підприємства).

Завершення проекту супроводжується такими процесами: закриття контрактів – завершення і закриття контрактів, включаючи розв'язання всіх виниклих суперечок; адміністративне завершення – підготовка, збір і розподіл інформації, необхідної для формального завершення проекту.

Оцінка результатів проводиться як після завершення проекту в цілому, так і в процесі його виконання. Основна мета цього виду діяльності полягає в отриманні реального зворотного зв'язку між закладеними в проект ідеями і ступенем їх фактичного виконання. Результати подібного порівняння створюють неоціненний досвід розроблювачів проекту, дозволяючи використовувати його при розробці і здійсненні інших проектів.

У відповідності до міжнародної практики проект рекомендується готувати у вигляді певним чином оформленого бізнес-плану, що, по суті є

структурованим описом проекту розвитку підприємства. Підготовлений проект на основі системного підходу та оформлений у вигляді бізнес плану, дозволить чітко визначити структуру проекту його основні складові елементи та потреби у ресурсах. Також, оформлений таким чином проект дасть можливість залучити додаткові фінансові інвестиції, адже одразу буде зрозуміло ціль проекту та засоби її досягнення.

При управлінні інноваційним проектом слід також детально визначити можливі управлінські ризики, адже саме інноваційні проекти є найбільш високо ризиковими через невизначеність результату на початкових етапах виконання проекту. Ризики при реалізації інноваційного проекту можуть виникнути або на стадії продукування та вибору ідеї інноваційного проекту, або вже на стадії безпосередньої розробки та впровадження інноваційного проекту в реальних умовах господарювання. В будь-якому випадку, чим пізніше виявився той чи інший ризик, тим більша імовірність виникнення збитків або тим більшою виявляється недосяжність поставлених цілей [5]. Базовими поняттями при розробці системи управління проектами на вітчизняних підприємства є:

- інноваційний проект;
- портфель інвестиційних проектів – сукупність бізнес-ідей, інвестиційних (інноваційних) проектів, які знаходяться в компетенції одного центру відповідальності;
- інноваційна програма – захід, який охоплює групу взаємопов'язаних проектів та заходів, що об'єднані загальною метою і умовами їх виконання, потребують тісної координації у довгостроковому періоді;
- бізнес-план проекту – документ, що визначає необхідність здійснення інвестування, який у вибраній послідовності містить розділи із основними характеристиками проекту, фінансовими показниками, що пов'язані з його реалізацією;
- життєвий цикл проекту – сукупність логічно взаємопов'язаних робіт, завдань проекту, в процесі завершення яких досягається один із основних результатів проекту.

Портфель проектів формується інвесторами, які здійснюють виробничу діяльність, і охоплює об'єкти інвестування усіх видів. Портфель інвестиційних проектів переважно складається із: середньо-термінових і довготермінових проектів більшою мірою (створення нової продукції, технології, придбання організацій, обладнання, незавершених об'єктів, іншої нерухомості), короткотривалих проектів меншою мірою (проекти реконструкції та технічного переозброєння підприємств із терміном здійснення до року).

Інноваційна програма підприємства розкриває основний зміст проекту і слугує важливим джерелом інформації для розроблення планів маркетингу, операційних, фінансових планів, бізнес-плану загалом.

Завершений бізнес-план є підґрунтям для презентації його основних ідей інвесторам. Бізнес-план дає можливість погоджувати інвестиційні програми з їх фінансовим забезпеченням.

Життєві цикли проектів у різних областях діяльності можуть істотно відрізнитись і охоплювати різні стадії (фази). Чіткого розмежування між фазами життєвого циклу проекту може і не бути, тобто процеси, які виконують на одній стадії, можуть виконуватись паралельно з елементами іншої стадії [2].

У світовій практиці управління проектами існує чітко визначена система застосування знань і процесів управління проектами. Діючий стандарт Інституту проектного менеджменту визначає дев'ять галузей знань(компонентів) управління проектами :

- управління інтеграцією в проекті,
- управління змістом проекту,
- управління часом у проекті,
- управління вартістю проекту,
- управління якістю проекту,
- управління трудовими ресурсами проекту,
- управління інформаційним зв'язком у проекті,
- управління ризиком у проекті,
- управління закупівлями у проекті.

Широкий спектр інноваційних інструментів управління, які можна використовувати для розробки і реалізації цільових програм і проектів також включає:

– аутсорсинг – передача організацією визначених функцій іншій компанії, що спеціалізується у відповідній сфері;

– бенчмаркінг – вивчення найкращого досвіду управління і впровадження його у власну діяльність;

– реінжиніринг – фундаментальне переосмислення діяльності та відповідні дії для досягнення різких, кардинальних змін.

Отже, при створенні підприємством інноваційного проекту слід враховувати досвід реалізації аналогічних проектів, застосувати інноваційні методи і засоби управління проектами. Детальний опис інноваційного проекту, чітко визначення його структури, планування і оцінювання ризиків та методів управління дозволить досягнути намічених результатів проекту

Список використаних джерел:

1. Бабчинська О.І. Характеристика основних особливостей впровадження інноваційних проектів на вітчизняних підприємствах / О.І. Бабчинська, О.О. Кашина // Вісник ХНУ, 2014. – № 2. – Т. 1. – С.99-102.

2. Говоруха Ж.А. Питання розвитку інноваційної діяльності підприємств України / Ж.А. Говоруха // Актуальні проблеми економіки. - 2007. - №8 (74). - С.107-115.

3. Дарміць Р.З. Взаємозв'язок результативності та економічної ефективності в системі менеджменту підприємства / Р.З. Дарміць, Н.О. Вацик. – Електронний ресурс. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/20_12/153_Dar.pdf.

4. Матюшенко І.Ю. Перспективи створення національної інноваційної системи в Україні/ І.Ю. Матюшенко // Електронний ресурс. - Режим доступу: http://iee.org.ua/files/alushta/13-matyushenko-perspektyvy_stv.pdf.

5. Овчаров С.М. Оцінка ефективності інноваційного проекту / С.М. Овчаров // Управління розвитком. – 2012. - №3. – С. 139 - 141.

Л.О. Чорна, д.е.н., С.В. Кудласько, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

Розглянуто новий підхід щодо сутності конкурентоспроможності товарів; розроблено систему управління конкурентоспроможністю товарів; запропоновано методика проведення діагностики конкурентоспроможності товарів на підприємствах торгівлі; розроблено методика формування стратегій управління конкурентоспроможністю товарів на підприємствах торгівлі.

Ключові слова: конкурентоспроможність товарів, управління конкурентоспроможністю товарів, підприємства торгівлі, стратегія управління конкурентоспроможністю товарів, якість товару.

В умовах ринкової економіки, яка характеризується посиленням конкурентної боротьби, мінливістю зовнішнього середовища, підвищенням рівня ризику та невизначеності, виникла об'єктивна необхідність і практична значущість управління конкурентоспроможністю товарів з метою формування та розвитку ефективної товарної політики підприємств.

На сучасному етапі на вітчизняних підприємствах торгівлі наявні проблеми у сфері управління конкурентоспроможністю товарів як: низький рівень інформаційного забезпечення процесу, відсутність чітких цілей та завдань управління конкурентоспроможністю товарів, інтуїтивне проведення діагностики конкурентоспроможності товарів, відсутність уваги до економічної та емоційної цінностей товарів.

Значний внесок у розвиток теоретичного аспекту щодо поняття конкурентоспроможності товару, методики та методології її оцінювання

зробили наступні вчені Л.В.Балабанова, А.В.Войчак, П.С.Зав'ялов, В.Я.Кардані, Ф.Котлер, Б.А.Соловйов, Н.Б.Ткаченко, В.Є.Хруцький та ін.

З урахуванням актуальності вивчення конкурентоспроможності товару її підвищення на основі наявних розробок необхідний та практично важливий новий підхід до управління конкурентоспроможністю товарів як складової управління товарною політикою на основі маркетингу, який дозволить підприємствам задовольняти потреби споживачів на високому рівні, отримувати довгострокові конкурентні переваги та своєчасно адаптуватися до змін маркетингового середовища.

Основною метою статті є розробка рекомендацій щодо вдосконалення системи та процесу управління конкурентоспроможністю товарів на підприємствах торгівлі на основі маркетингу.

З метою ефективного управління товарною політикою підприємствам необхідно використовувати комплексний, системний, стратегічний, програмно-цільовий та процесний підходи. З позиції комплексного та системного підходів нами розроблено комплексну систему управління товарною політикою, яка повинна охоплювати такі системи: систему управління конкурентоспроможністю товарів систему управління парним портфелем, систему управління життєвим циклом товарів, систему управління ринковою атрибутикою товарів, систему управління інноваціями в товарній політиці, систему управління товарними ризиками, систему маркетингового товарного аудиту [2]. Враховуючи вищезазначене, система управління конкурентоспроможністю товарів є однією з найголовніших систем комплексної системи управління товарною політикою.

По-перше, доцільно розглянути сутність конкурентоспроможності товару. Конкурентоспроможність товарів є однією зі складових товарної політики яка являє собою спроможність товару мати переваги на ринку, які сприяють успішному його збуту в умовах конкуренції. Конкурентоспроможний товар підприємства задовольняє потреби споживачів на більш вищому рівні, найбільшою мірою відповідає їх перевагам, ніж товар-конкурент або попередня пропозиція цього підприємства [1].

На нашу думку, в період перебування товару на ринку при діагностиці його конкурентоспроможності доцільно враховувати дві її категорії, тобто категорію потенційної конкурентоспроможності товару та категорію реальної конкурентоспроможності товару. Потенційна конкурентоспроможність товару являє собою спроможність товару залучати нових та утримувати постійних споживачів за рахунок особистих характеристик, більш привабливих для споживачів, ніж у товарів конкурентів.

Основними факторами впливу на потенційну конкурентоспроможність товарів можуть бути технічна досконалість товару, техніко-економічні, ціна товару інновації, ринкова атрибутика товару, життєвий цикл товару. А тому основним критеріями оцінки потенційної конкурентоспроможності товару є споживча цінність товару, ступінь новизни товару, сила марки товару, якість упаковки, стадія життєвого циклу товару.

Як було зазначено, конкурентоспроможний товар має бути корисним для споживача. Ця корисність товару насамперед пов'язана з його якістю, яка є одним з основних критеріїв оцінки потенційної конкурентоспроможності товару [4].

Якість товару – не сукупність властивостей товару, що характеризують його призначення, особливості, корисність і здатність задовольняти конкретну потребу. Такими властивостями товару є технічний рівень і корисність товару для споживача, що розкривається через його функціональну відповідність, діапазон можливостей товару, крім базової функції, ергономічні, естетичні, екологічні властивості а також безпеки, надійності в споживанні та відповідності встановленим нормам, стандартам.

Якість має дві характеристики: рівень та постійність Рівень якості товару – ступінь корисності та спроможності товару виконувати свої функції шляхом задоволення потреб споживачів. Для переважної більшості товарів народного споживання рівень якості товару характеризують такі його споживчі властивості: функціональні, ергономічні, естетичні, надійність, безпека. Такі споживчі властивості характеризують визначені показники. Оцінювання рівня якості проводиться за сукупністю показників споживчих властивостей.

Якість товару можна розглядати з позицій виробника, посередника та споживача.

З позицій виробника серед властивостей якості товару, здатних задовольняти погребі споживачів, крім споживчих, є техніко-технологічні (пов'язані з обслуговуванням обладнання та його станом), ресурсомісткість товару, технологічність товару, показники стандартизації та уніфікації, патентно-правові. матеріальні і пов'язати проведенням вхідного контролю сировини, матеріалів, напівфабрикатів), інформаційні (пов'язані з отриманням, обробкою, передаванням інформації про стан якості товару та мов процесів виробництва), економічні (пов'язані з різноманітними витрати на забезпечення якості товару). З позицій посередника якість товару це не лише сукупність споживчих властивостей. В цьому випадку рівень якості товару характеризують ще і його дефектність, яка може з являтися не тільки в процесі виробництва, а й в процесі транспортування та зберігання товару посередником.

Виробники і посередники мають враховувати насамперед думку споживачів щодо рівня якості товару. Споживачі сприймають якість товару як його цінність. У цьому випадку якість товару переростає в таке поняття як «споживча цінність товару». Інша характеристика якості – це її постійність, сутність якої полягає в забезпеченні та постачанні товарів визначеною рівня якості. У цьому значенні якість розуміють як відсутність відхилень від визначеного її рівня. У цьому випадку має місце таке поняття, як «виконання обіцянок виробника та посередника» стосовно постійного рівня якості товарів однієї одиниці протягом усього її життєвого циклу.

Споживачі сприймають якість товару як його цінність. У цьому випадку якість товару переростає в таке поняття як «споживча цінність товару», яке є наступним критерієм оцінки потенційної конкурентоспроможності товару. Споживча цінність товару являє собою сукупність вигод, яку отримують споживачі в процесі купівлі та експлуатації (споживанні) товару. Цей критерій охоплює такі види цінностей функціональну, економічну та емоційну.

Таким чином, потенційна конкурентоспроможність – це характеристика товару, що відображає його відмінність від товару-конкурента за тими перевагами, які було втілено в ньому під час виробництва.

Актуальність визначення реальної конкурентоспроможності товарів визначається впливом маркетингової діяльності підприємства торгівлі зазначені переваги.

Реальна конкурентоспроможність товару являє собою потенційну конкурентоспроможність товару, яка змінюється під впливом маркетингових зусиль конкретного торговельного підприємства.

Основними факторами, що впливають на реальну конкурентоспроможність товару, є наступні: технічна досконалість товару, техніко-економічні, ціна товару, інновації, ринкова атрибутика товару, життєвий цикл товару, маркетингова діяльність торговельного підприємства.

Таким чином, реальна конкурентоспроможність – це характеристика товару, яка є результатом впливу маркетингової діяльності торговельних підприємств на потенційну конкурентоспроможність товару.

По-друге, розглянемо управлінський характер конкурентоспроможності товарів. Як було зазначено, система управління конкурентоспроможністю товарів є першою системою розробленої комплексної системи управління товарною політикою. У свою чергу, система управління конкурентоспроможністю товарів підприємства повинна охоплювати такі підсистеми: підсистему діагностики споживчої цінності товарів, підсистему управління якістю товарів, підсистему діагностики конкурентоспроможності товарів, підсистему формування стратегій управління конкурентоспроможністю товарів (рис. 1).

Перша підсистема системи управління конкурентоспроможністю товарів – діагностика споживчої цінності товарів – має дослідницький характер, вона передбачає збір найважливішої інформації про ставлення споживачів до основних характеристик товару. Важливість цієї інформації зумовлено посиленням ролі споживачів у процесі виробництва та збуту товарів. З

урахуванням того, що товар розглядають з позицій вигод, які можуть отримати споживачі від його купівлі, експлуатації чи споживання, дослідження споживчої цінності товару дає першочергову інформацію для визначення його конкурентоспроможності, тобто його переваг.

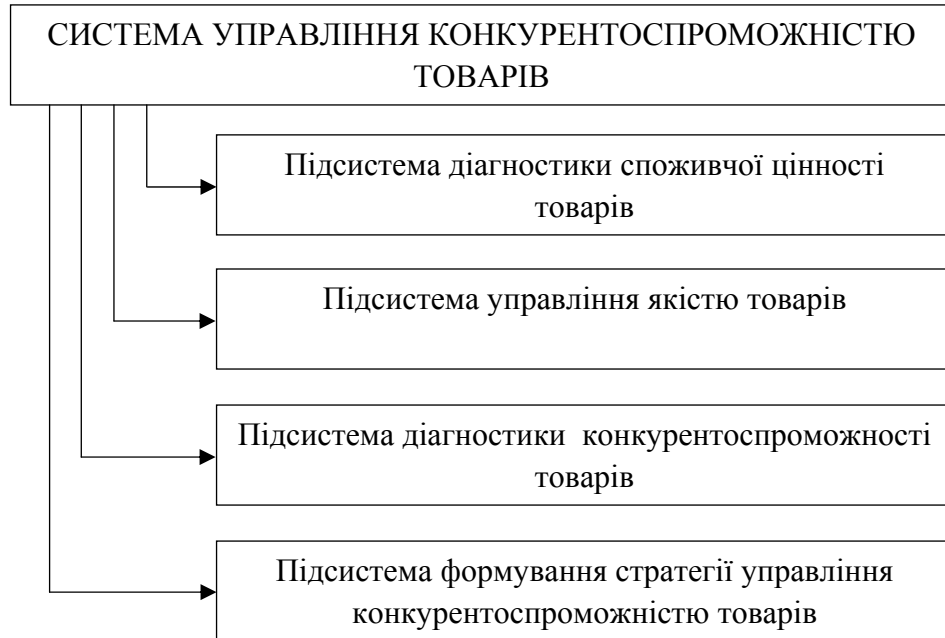


Рис. 1. Блок-схема системи управління конкурентоспроможністю товарів

Наступною підсистемою системи управління конкурентоспроможністю товарів є підсистема управління якістю товарів. Управління якістю товарів на підприємствах торгівлі слід проводити за двома напрямками: управління якістю товарів на стадії реалізації та на стадії їх експлуатації або споживанні.

Процес діагностики конкурентоспроможності товару на підприємствах торгівлі має охоплює декілька етапів: діагностику потенційної конкурентоспроможності товару, діагностику реальної конкурентоспроможності товару, розрахунок характеру впливу маркетингової діяльності підприємства торгівлі щодо перетворення потенційної конкурентоспроможності товару на реальну.

Процес діагностики конкурентоспроможності товару на підприємствах торгівлі має охоплювати такі етапи: діагностика потенційної конкурентоспроможності товару, діагностика реальної конкурентоспроможності товару,

розрахунок характеру впливу маркетингової діяльності торговельного підприємства щодо перетворення потенційної конкурентоспроможності товару на реальну.

Таким чином, можна зробити наступні висновки: потенційна конкурентоспроможність товару являє собою спроможність товару залучати нових та утримувати постійних споживачів за рахунок особистих характеристик, більш привабливих для споживачів, ніж у товарів – конкурентів; реальна конкурентоспроможність товару являє собою потенційну конкурентоспроможність товару, яка змінюється під впливом маркетингових зусиль конкретного торговельного підприємства; система управління конкурентоспроможністю товарів підприємства повинна охоплювати наступні підсистеми: підсистему діагностики споживчої цінності товарів, підсистему управління якістю товарів, підсистему діагностики конкурентоспроможності товарів, підсистему формування стратегій управління конкурентоспроможністю товарів.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку полягають у поглибленні критеріїв оцінки потенційної, реальної конкурентоспроможності для різноманітних видів товарів продовольчої і непродовольчої групи.

Список використаних джерел:

1. Гончарук П.А. Конкурентоспроможність – необхідна умова функціонування підприємства / Гончарук П.А. // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. – 2014. – №. 2. – С. 62-65.
2. Кириченко Л. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємств / Кириченко Л. // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. – №. 1. – С. 62-66.
3. Марченко В.М. Наукове забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Марченко В. М., Євтушенко О. М. //Young Scientist. – 2015. – №1 (16). – С. 15-17.
4. Перський К. Є. Конкурентоспроможність підприємства як економічна категорія / Перський К. Є. //Управління розвитком. – 2014. – №. 13. – С. 75-76.

5. The Global Competitiveness Report 2013 – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www3.weforum.org/docs/GCR2013-14/GCR_Rankings_2013-14.pdf.

УДК 351.84/65.050.2 (045)

Л.О. Чорна, д.е.н.

В.В. Цимбалюк, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІКО-СОЦІАЛЬНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ МІСТА

В статті представлено основні поняття та сутність економіко-соціального механізму розвитку міста. Розглянуті відомі підходи до його побудови та проаналізовано основні компоненти. Одержані висновки є основою для обґрунтованого формування інституцій, виконавчих процесів та зв'язків з громадою в управлінні містом.

Ключові слова: управління містом, соціально-економічний розвиток території, соціально-економічний розвиток громади; стратегія розвитку міста;

Поглиблення процесів глобалізації економіки, загострення екологічних проблем, різноманітні кризові ситуації, інформаційний та технологічний розвиток зумовлюють необхідність розроблення нових механізмів забезпечення сталого функціонування міст. Забезпечення успішного економіко-соціального розвитку міст потребує комплексних дій з оцінки стану їх розвитку, визначення шляхів залучення необхідних ресурсів, розробки заходів зі збереження та модернізації наявного потенціалу, впровадження сучасних інструментів управління.

Викладене вище є підставою необхідності подальшого вдосконалення механізму економіко-соціального розвитку міст України, зокрема міста Вінниця, поглиблення науково-методичних засад з питань функціонування, управління та розвитку міських територій та громад, виявлення основних тенденцій та закономірностей їх розвитку. Особливої уваги заслуговують

розроблені методичні засади комплексної діагностики економіко-соціального розвитку міст та формування пропозицій щодо розвитку механізму управління містом. Не може залишатися поза увагою й опрацювання структурно-логічної схеми розробки та реалізації стратегії подальшого функціонування міста через механізм економіко-соціального розвитку.

Питання економіко-соціального розвитку міст розглядались у наукових роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних учених і практиків. Зокрема, такі наукові проблеми висвітлені у працях О.М. Алімова, С.І. Бандура, І.К. Бистрякова, Ж. Боже-Гарньє, М.П. Бутка, М. Вебера, Б.М. Данилишина, С.І. Дорогунцова, І.М. Жабінець, Т.А. Заяць, Я.В. Ковалю, В.І. Куценка, Г.М. Лаппо, Я.Б. Олійника, В.І. Пили, А.В. Степаненка, Д.М. Стеценка, М.І. Фащевського, М.А. Хвесика, Б.С. Хорева, Л.Г. Чернюк, О.С. Чмир, Ж. Шабо та інших. Питаннями управління міським господарством та вдосконалення методів і форм управління містом займаються В.М. Бабаєв, О.В. Берданова, О.В. Бойко-Бойчук, В.М. Вакуленко, О.І. Васильєва, О.М. Єгоров, М.Х. Корецький, О.Ю. Лебединська, В.І. Ханін, В.П. Удовиченко, Ю.П. Шаров та інші. Однак, незважаючи на активні наукові пошуки у згаданих напрямках, комплексне дослідження науково-методичних засад удосконалення механізму економіко-соціального розвитку міста ще не завершено. Вищезазначені положення зумовили актуальність, наукову і практичну цінність магістерської роботи, її основні цілі та завдання.

Мета дослідження полягає в розробці механізму економіко-соціального розвитку міста.

Сталий розвиток міста сьогоднішні передбачає [1-2]:

– здатність до саморозвитку і прогресу, тобто забезпечення сталого зростання виробництва, створення надійних умов та гарантій для підприємницької діяльності, формування сприятливого клімату для інвестицій і інновацій;

– раціональне використання природних ресурсів і збереження екологічної рівноваги в місті;

- стабільне зростання якості життя всіх мешканців міста;
- підвищення ефективності механізму взаємодії центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з метою узгодження інтересів загальнодержавного і міського розвитку;
- реалізацію державного механізму стимулювання соціально-економічного розвитку міст;
- здійснення переходу до державного стратегічного програмування розвитку міст і взаємоузгоджену розробку стратегій розвитку міст органами місцевого самоврядування та місцевими органами виконавчої влади;
- розмежування функцій і повноважень центральних та місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування;
- упровадження механізму концентрації й оптимізації потоків державних ресурсів, що спрямовуються в міста у вигляді поточного фінансування державних установ, капітальних вкладень головними розпорядниками коштів державного бюджету з метою досягнення їх найбільш ефективного використання при вирішенні проблем міського розвитку;
- оптимізацію мережі та створення умов для підвищення ефективності функціонування спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку в містах;
- посилення ролі місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування в консолідації зусиль щодо створення в містах сприятливого інвестиційного та підприємницького клімату, вирішення проблем зайнятості населення;
- забезпечення подальшого розвитку регіонального співробітництва й участі міст України в регіональних організаціях.

Головними цілями соціальної політики міської влади в рамках упровадження моделі сталого розвитку мають бути:

- забезпечення продуктивної зайнятості населення;
- підвищення рівня доходів населення і його соціального захисту;
- вирішення проблеми погашення заборгованості із заробітної плати і соціальних виплат;

- поліпшення демографічної ситуації;
- зменшення масштабів бідності;
- удосконалення системи надання адресної допомоги найменш забезпеченим верствам населення;
- реформування системи соціального страхування і пенсійного забезпечення;
- реалізація заходів щодо підтримки безробітних;
- підвищення рівня безпеки праці.

Для забезпечення в місті реального самоврядування, що відповідає стратегії сталого розвитку, необхідно впроваджувати нові дієві методи в управлінську діяльність міської влади, її роботу з населенням, підприємствами й організаціями. Це вимагатиме від влади міста посилення комунікації з кожним його мешканцем, компетентності, володіння навиками менеджменту й маркетингу [1].

Сучасна система управління містом повинна задовольняти таким вимогам:

- здійснювати науково обґрунтоване стимулювання й регулювання розвитку міста відповідно до загальнодержавної соціально-економічної політики та ринкових умов господарювання;
- забезпечувати системність, цілісність, збалансованість, внутрішню консолідацію регіонального господарства; формувати гнучкість, адаптивність регіонального господарства й ефективну реалізацію власного специфічного потенціалу;
- оптимізувати комбінацію чинників розширеного суспільного відтворення на різних його стадіях;
- координувати процеси структурної перебудови регіонального господарства;
- сприяти формуванню інноваційної моделі регіональної економіки;
- інтегрувати соціально-економічні інтереси різних категорій регіонального співтовариства на благо розвитку міста;

- стимулювати й підтримувати креативність у всіх сферах життєдіяльності регіонального співтовариства;
- створювати стратегічне бачення розвитку міста та організувати реалізацію стратегічних планів;
- налагоджувати взаємовигідну міжрегіональну співпрацю;
- підвищувати конкурентоспроможність міста й активно запроваджувати в систему світогосподарських зв'язків.

Дослідження передбачає аналіз стратегії розвитку м. Вінниця за визначеними критеріями [3]. Факторами сталого розвитку та соціально-економічними показниками розвитку відносно кожної цільової групи мешканців.

Системний та людино орієнтований підхід розвитку території та громади з врахування екологічних факторів повинен бути підтриманим нормативно-організаційними механізмами, сукупністю програмно-проектних документів, які програмують необхідні зміни у межах реалізації цілей управлінської діяльності органів місцевого самоврядування та державної влади [4]. Узагальнюючим документом має стати Програма сталого розвитку міста, значущість якої визначається процедурою затвердження в органах державної влади.

Механізмом реалізації програм зазвичай є бізнес-плани й інвестиційні проекти, які ініціюються органами управління чи підтримуються ними після проходження відповідних конкурсних процедур.

У програмно-цільовому підході важливе значення має ефективність функціонування й виконання програм. Для виявлення оптимального варіанту програми підходять такі критерії, як мінімум часу реалізації при заданих обмеженнях на ресурси та кінцевих показниках; мінімум витрат на реалізацію при фіксованих кінцевих показниках і часі реалізації; мінімум відхилення кінцевих показників від встановлених нормативів при заданих витратах і часі реалізації.

Стратегічне управління містом повинно виходити з певних принципових положень, що передбачають таке [5]:

- органи управління мають уявлення про те, яких цілей потрібно досягти в майбутньому;
- основні джерела проблем приховані в зовнішньому середовищі;
- ключовою складовою стратегічного управління є стратегічне планування;
- система має здатність своєчасно розпізнавати проблеми, складнощі, загрози; вона має володіти арсеналом засобів для їх вирішення або усунення;
- управлінська реакція на небезпеки й загрози випереджає їх настання;
- потенціал системи управління швидко підлаштовується під можливості, що відкриваються, і нові перспективи.

Розглянуті підходи дозволяють сформулювати концептуальну модель економіко-соціального розвитку міста та алгоритм її деталізації і впровадження для міста Вінниця.

Практичне значення одержаних результатів полягає у впровадженні запропонованого механізму для формування стратегії розвитку міста Вінниця та системи соціально-економічних показників, за якими необхідно здійснювати контроль щодо розвитку міста.

Список використаних джерел:

1. Зінов'єв, Г. Підходи до розробки стратегії сталого розвитку міст України. / Г. Зінов'єв // Економічний часопис - XXI. – 2003. – №6. – С.38-42.
2. Місцевий економічний розвиток міст України (МЕРМ) [Електронний ресурс] / Режим доступу :<http://www.auc.org.ua>. – Назва з екрану.
3. Стратегія розвитку Вінниця-2020 [Електронний ресурс] / Режим доступу:<http://www.vmr.gov.ua>. – Назва з екрану.
4. Балашов, А. М. Особливості муніципального управління з використанням показників сталого розвитку / А. М. Балашов // Економіка & держава. – 2009. – №6. – С.79-82.
5. Батов, Г. Проблемы организации местного самоуправления / Г. Батов // Экономист. – 2008. – №3. – С.80-85.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА: МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ ГРОМАД

УДК 332.146.2(045)

Н.М. Махначова, к.е.н.

Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІНІЦІАТИВ МІСЦЕВИХ ГРОМАД: УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У даній статті проаналізовано джерела фінансування ініціатив місцевих громад, визначено поняття джерел фінансування, ініціатива місцевої громади. Визначено можливості розвитку територіальних громад за допомогою власних та запозичених доходів, а також різних видів міжнародної матеріально-технічної допомоги, зокрема спільного проекту ЄС та ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду», Швейцарсько-українського проекту DESPRO. Підтримка децентралізації в Україні . Проаналізовано зміни до податкового законодавства України щодо децентралізації влади, що стосуються наповнення місцевих бюджетів.

Ключові слова: ініціатива місцевої громади, децентралізація влади, місцевий бюджет.

Постановка проблеми. В сучасних економічно-політичних умовах України (дефіцит Державного Бюджету, проведення антитерористичної операції) надзвичайно важливе значення має спроможність місцевих громад самостійно вирішувати значну частину проблем місцевого значення. Для поглибленого вивчення цього питання в даній статті визначимо джерела, які можуть бути залучені до фінансування ініціатив та життєвих потреб місцевих громад, а також останні зміни в податковому законодавстві у контексті децентралізації та передачі частини загальнодержавних податків до місцевих.

Метою статті є дослідження джерел фінансування ініціатив місцевих громад, українського досвіду та перспектив підсилення спроможності громад у вирішенні питань місцевого значення.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Тематика, пов'язана з дослідженням місцевого розвитку громад, ініціативних груп, проблематика активізації громадян вже знайшла своє відображення у працях таких дослідників як Т.Е. Грінберг, О.М. Лазор, Л.З. Масловська, Ю.М. Петрушенко, А.П. Садовенко, С.В. Штурхецький. Однак, на нашу думку, питання джерел фінансування місцевих ініціатив територіальних громад ще не достатньо вивчені та потребують дослідження.

Виклад основного матеріалу. Місцева ініціатива є формою безпосередньої участі громадян України у місцевому самоврядуванні.

Місцева ініціатива – офіційна письмова пропозиція громадян України з питань, які належать до відання місцевого самоврядування, внесена в порядку, передбаченому законодавством до відповідної ради для розгляду та прийняття відповідного рішення в межах її компетенції.

Предметом місцевої ініціативи можуть бути будь-які питання, віднесені до відання місцевого самоврядування та вирішуються відповідними радами.

Не можуть бути предметом місцевої ініціативи:

- пропозиції, що суперечать Конституції та чинному законодавству України;
- пропозиції, реалізація яких стосується територій поза межами юрисдикції відповідної ради;
- питання щодо призначення або ініціювання місцевого референдуму;
- питання, які згідно чинного законодавства рада вирішує лише за згодою територіальної громади (загальних зборів) села, селища, міста або на підставі результатів місцевого референдуму [1].

Також поняття місцевої ініціативи розкриває чинний Закон України «Про місцеве самоврядування» (1997р.).

З огляду на вищезазначене можемо зробити висновок, що перелік питань, ініційованих громадою, може бути надзвичайно широким, однак успіх самоврядування (як і бажання членів громади щось ініціювати і робити)

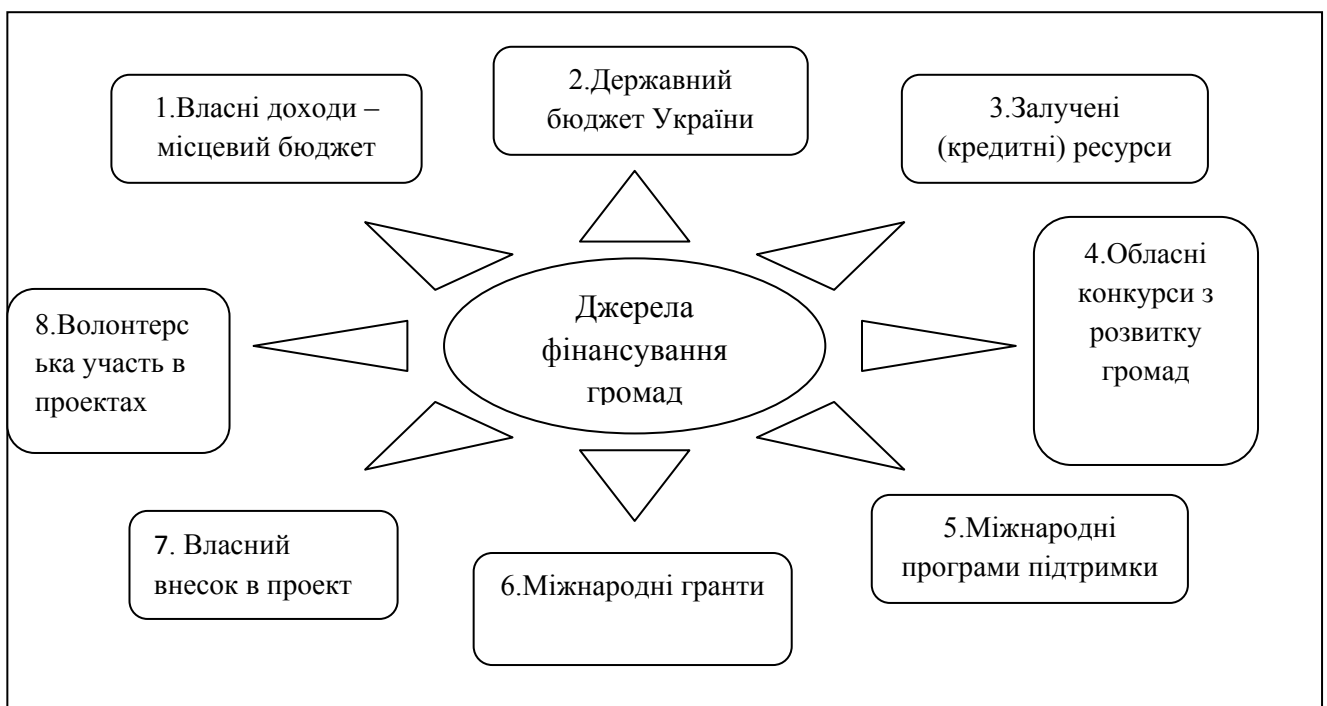
залежить і від економічного забезпечення можливості реалізації місцевих ініціатив. Саме тому аналіз джерел фінансування місцевих ініціатив як ніколи на часі, а тому тема статті є актуальною.

Джерелами фінансування ініціатив місцевих громад, на нашу думку, є функціонуючі чи очікувані канали отримання фінансових коштів, а також список економічних суб'єктів, які можуть надати ці кошти.

Для залучення такого фінансування місцева громада повинна:

- 1) мати у своєму розпорядженні певні джерела коштів;
- 2) повинна визначити оптимальну кількість джерел фінансування.

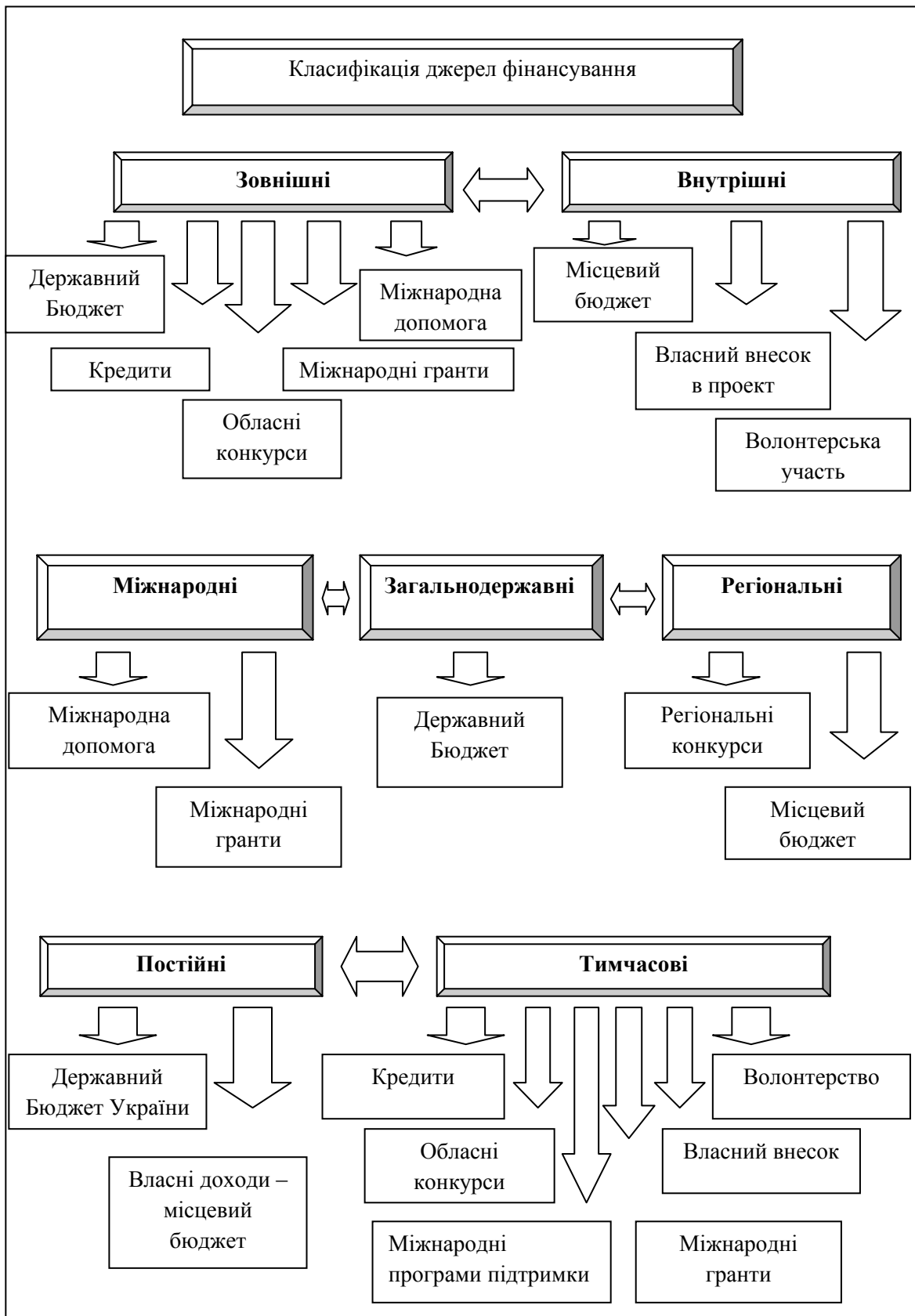
Тому задача нашого дослідження полягає у виокремленні основних видів джерел фінансування для подальшої координації та визначення орієнтирів розвитку місцевої громади, що зображено на рис. 1.



* складено автором.

Рис. 1 Джерела фінансування місцевих ініціатив територіальних громад

Джерела фінансування можна класифікувати за багатьма критеріями, зокрема на зовнішні та внутрішні; міжнародні, загальнодержавні, регіональні; постійні, тимчасові (рис. 2).



* складено автором.

Рис. 2. Класифікація джерел фінансування

Охарактеризуємо названі джерела фінансування більш детально. Першим видом джерел ми визначили власні доходи, а саме доходи місцевих бюджетів, які формуються за рахунок місцевих податків і зборів, неподаткових доходів, надходжень із бюджетів вищого рівня. Співвідношення між цими джерелами залежить від функцій, що покладені на регіональні органи управління, від потенційних можливостей отримання ними місцевих податків, а також від можливостей вищих органів влади надавати фінансову підтримку територіям.

Податки є головним джерелом місцевих бюджетів. Усі податки, що надходять до місцевих бюджетів, поділяють на дві групи: місцеві та надходження із бюджетів вищого рівня. Місцеві податки і збори — обов'язкові платежі, що встановлюються сільськими, селищними, міськими радами згідно законодавства, справляються в межах відповідних адміністративно-територіальних одиниць і зараховуються до їхніх бюджетів. Самостійність місцевих бюджетів гарантується власними та закріпленими за ними на стабільній основі загальнодержавними доходами, а також правом самостійно визначати напрями використання коштів місцевих бюджетів[4].

Для того, щоб проаналізувати вплив Державного Бюджету України на місцеві матеріальні ресурси, дослідимо останні зміни в податковому законодавстві України. Схвалені Верховною Радою України зміни до бюджетного та податкового законодавства кардинально змінили якість фінансового забезпечення територіальних громад:

- обсяг фінансових ресурсів місцевих бюджетів в порівнянні з 2014 роком збільшився на 34,1 млрд. грн. (на 14,7%);

- власні ресурси місцевих бюджетів зросли майже втричі. Органи місцевого самоврядування отримали реальні ресурси для вирішення питань місцевого значення (ЖКГ, благоустрій, місцеві соціально-економічні програми, оновлення інфраструктури);

- збільшились обсяги фінансування галузей "Освіта" (на 13%) та "Охорона здоров'я" (на 12%) в порівнянні з 2014 роком. Посилено відповідальність профільних міністерств за належне фінансування освітньої та медичної галузей.

Їх зобов'язали реформувати систему соціальних стандартів та оновити фінансові нормативи бюджетної забезпеченості. Це перший крок до 100% забезпечення делегованих державою місцевому самоврядуванню повноважень;

- на 22% зменшилась кількість дотаційних місцевих бюджетів (з 96,3% у 2014 році до 74,6% у 2015 році). Нова система вирівнювання дозволяє залишати більшу частину коштів на місцях. Органи місцевого самоврядування стали менше залежати від прийнятих в центрі рішень;

- на 11,5% зросла кількість місцевих бюджетів-донорів (з 3,7% у 2014 році до 15,2% в 2015 році). Запроваджено стимулюючу систему фінансового вирівнювання спроможності територіальних громад. Якщо раніше з місцевих бюджетів-донорів на користь державного бюджету вилучались всі кошти, то тепер тільки 50%;

- 10,2% місцевих бюджетів стали повністю збалансованими. Ці органи місцевого самоврядування зможуть забезпечити своїм громадянам більш якісні послуги в бюджетній сфері. В 2014 році таких бюджетів взагалі не було;

- 3 млрд. грн. передбачено у Державному фонді регіонального розвитку. Ці кошти мають бути спрямовані на створення інфраструктури об'єднаних територіальних громад;

- до категорії місцевих податків переведено плату за землю. Це перший крок до запровадження повсюдності місцевого самоврядування. Оскільки виключно органи місцевого самоврядування встановлюють ставки та пільги по платі за землю, навіть за межами населених пунктів;

- за місцевими бюджетами закріплено 5% акцизу з тютюнових виробів, алкогольних напоїв та нафтопродуктів (орієнтовні надходження 8,1 млрд. грн.). Ці кошти в 2015 році можуть бути спрямовані місцевою владою на комунальне дорожнє господарство;

- закладено механізми стимулювання громад до об'єднання. Об'єднані відповідно до перспективного плану громади отримують дохідну базу та видаткові повноваження як у міст обласного значення тощо.

Запозичені (кредитні) ресурси мають місце в формуванні джерел фінансування місцевих ініціатив, однак мають один суттєвий недолік – вони є поворотними з додатковою відсотковою ставкою.

Ефективним джерелом фінансування є участь в обласних конкурсах соціально-економічного розвитку. Так, наприклад, 78 громад Вінницької області стали переможцями 12 обласного конкурсу проектів розвитку територіальних громад та отримали кошти на реалізацію проекту. Це громади Бершадського, Барського, Вінницького, Чернівецького та інших районів області [2].

На сьогоднішній день, Вінницька обласна державна адміністрація оголосила з 30 квітня 2015 року конкурс з визначення програм (проектів, заходів), розроблених інститутами громадянського суспільства, для виконання (реалізації) яких надаватиметься фінансова підтримка у 2015 році за рахунок коштів обласного бюджету. Прийом заявок триматиме до 01 червня 2015 року включно [3].

Також місцеві громади можуть брати участь в міжнародних конкурсах проектів та мікропроектів розвитку громад і отримувати матеріально-технічну допомогу. Вінниччани успішно приймають участь в зазначених проектах. Це, зокрема, Швейцарсько-український проект DESPRO, який допоможе 11 сільським громадам Вінниччини майже 7 млн грн. Так, на засіданні Регіонального наглядового комітету Швейцарсько-українського проекту «Підтримка децентралізації в Україні DESPRO» у Вінницькій області, були урочисто підписані договори про надання цільової безповоротної допомоги на реалізацію проектів-переможців у спільному конкурсі проектів DESPRO та Вінницької обласної Ради із впровадження/вдосконалення децентралізованої моделі водопостачання на рівні сільських громад Вінницької області [4].

Серед міжнародних проектів підтримки України необхідно виділити Спільний проект Європейського Союзу та Програми розвитку ООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» (MPГ), який з 2008 року активно діє по всій території України. Важливо, що 2.6 мільйони людей у понад 2000 сіл покращили своє життя через реалізацію мікропроектів щодо відновлених

дитячих садків та шкіл (664), медичних пунктів (118), доступу до якісної води (110), охороні довкілля (9), енергозберігаючого вуличного освітлення (706). Понад 2000 місцевих ініціатив було впроваджено, понад 20,000 членів громад та 6,000 місцевих та обласних чиновників пройшли тренінги з фінансового управління та управління проектом.

Процес впровадження першої фази Проекту МРГ у Вінницькій області розпочався в квітні 2008 року. Згодом в Вінницькій області успішно розпочалася друга фаза Проекту в серпні 2011 року. Протягом двох фаз Проекту МРГ усього 61670 чоловіків, жінок та дітей Вінницької області покращили умови свого життя через реалізацію мікропроектів щодо відновлення 38 дитячих садків та шкіл, 9 медичних пунктів, 8 доступу до якісної води, 1 охорони довкілля, 8 енергозберігаючого вуличного освітлення. Дані місцеві ініціативи були успішно реалізовані завдяки об'єднанню зусиль мешканців сіл, місцевої, районної та обласної влади, Проекту МРГ та приватних спонсорів

Третя фаза Проекту МРГ впроваджуватиметься протягом 2014-2018 років із загальним бюджетом 23.8 млн. євро, наданих Європейським Союзом (23 млн. євро) та ПРООН (800,000 євро). Мета Проекту - сприяння сталому соціально-економічному розвитку на місцевому рівні шляхом зміцнення спільного управління та заохочення громадських ініціатив по всій Україні [5].

Хочеться наголосити на важливості двох останніх джерел фінансування місцевих ініціатив, а саме на власному внеску та волонтерській участі в реалізації проекту, адже ці дві форми фінансування дають змогу громадянам скоординувати зусилля, відчуті відповідальність, проявити ініціативу та наполегливість при здійсненні зазначених форм фінансування, а головне – відчуті власну причетність до проекту та до здійснення гарної справи для своєї громади.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Таким чином, ми дослідили можливі джерела фінансування місцевих ініціатив територіальних громад та визначили орієнтири для руху ініціативних груп в бажанні розвивати будь-які

сфери суспільного життя своєї територіальної громади. Подальші розвідки будуть пов'язані з дослідженням конкретних прикладів реалізації місцевих ініціатив територіальних громад Вінницької області.

Список використаних джерел:

1. Проект Закону «Про місцеві ініціативи» (доопрацьований) - Верховна Рада України [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id
2. Офіційний сайт Вінницької обласної Ради [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.vinrada.gov.ua/
3. Офіційний сайт Вінницької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.vin.gov.ua/
4. Швейцарсько-український проект DESPRO. Підтримка децентралізації в Україні [Електронний ресурс] / Режим доступу: despro.org.ua/
5. Спільний проект ЄС та ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.cba.org.ua/.../VN_30_Sept_CBA_III_Launching_Media_Advisory_Final.docx

УДК 330.3(045)

Н.М. Махначова, к. е.н.

І.І. Кифик, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ГРОМАД В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

В статті було розглянуто питання підвищення економічної та соціальної стабільності, фінансової стійкості України за рахунок вирішення завдань, які були б спрямовані на забезпечення сталого розвитку громад. Були наведені приклади успішних реалізованих проектів на просторах України, та визначені позитивні сторони застосування даних проектів.

Ключові слова: *сталий розвиток, місцеве самоврядування, громади, стратегія місцевого розвитку.*

Постановка проблеми. В умовах глобальної економічної нестабільності, дуже важко досягти економічного розвитку держави та її регіонів. Це пов'язано з тим, що потрібно постійно оцінювати суспільству витрати, щоб вони призвели до отримання певного результату, доцільність, їх вплив на стан економіки. Економічний розвиток будь - якої держави характеризується ступенем розвитку місцевих громад. Але в сучасних умовах господарювання становлення органів місцевого самоврядування перебуває під значною загрозою. Причиною цього є нестача власних фінансових ресурсів, що викликана обмеженим складом доходів місцевих бюджетів та недостатньою обґрунтованістю їх розмежування. Тому проблема сталого розвитку є досить актуальною і потребує подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження сталого розвитку громад в умовах нестабільності та невизначеності.

Дослідженню проблемних аспектів сталого розвитку громад в сучасних умовах присвячено чимало наукових праць, зокрема, таких відомих вчених та науковців як В.І. Вернадський, В.М. Геєць, А.І. Доценко, В.В. Корженко, А.П. Павлюк, О.В. Скрипнюк.

У центрі сталого розвитку перебуває людина, яка має право на здорове і повноцінне життя в гармонії з природою. Забезпечення цього вимагає зміни стереотипів цінностей, гуманізації суспільства, активізації соціальної політики і забезпечення соціальних гарантій населенню, посилення ролі об'єднань громадян, ділових і наукових кіл[5, с. 25].

Сталий розвиток - це такий розвиток суспільства, який задовольняє потреби сучасності, не ставлячи під загрозу здатність наступних поколінь задовольняти свої потреби (за матеріалами Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку 1992 року).

Сталий розвиток – це процес гармонізації продуктивних сил , забезпечення задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умов збереження і поетапного відновлення природного середовища, створення можливостей для рівноваги між його потенціалами і потребами людей усіх поколінь[4, с.64].

Сучасний стан сталого розвитку має деякі характеристики, що відрізняють його від інших форм розвитку, які з'явилися протягом останніх десятиліть, такі як класична модель і модель необмеженого розвитку. Серед цих характеристик зацентруємо увагу на таких:

1. Прямий зв'язок з навколишнім середовищем. Людська діяльність та використання ресурсів не можуть перевищувати можливості екосистеми. Перевищення цієї здатності призводить до деградації довкілля. Перебування людства на нашій планеті можливе лише за умови, що всі наші дії не перевищуватимуть можливості екосистеми.

2. Передбачення майбутніх потреб. Сучасні суб'єкти розвитку мають моральний обов'язок зберегти для майбутніх поколінь можливість забезпечити власні потреби з ресурсів навколишнього середовища, яке має наше покоління. Громадянське суспільство має стати дієвим суб'єктом, що контролює цей обов'язок, тому актуалізується потреба підвищення громадянської культури сталого розвитку.

3. Збереження та покращення якості життя. Якість життя означає не лише матеріальний, але й соціальний, моральний, духовний аспекти. Тому якість має включати всі ці аспекти як життя людини та референтних груп (сім'ї, виробничих колективів, різних спільнот), так і суспільств в цілому.

4. Рівні можливості. Всі адміністративні одиниці та соціальні групи в країні повинні мати рівні права, можливості та обов'язки. Особлива увага повинна приділятися бідним та людям з особливими потребами.

5. Принцип обережності. Якщо існує сумнів з приводу екологічного впливу якихось дій чи проектів із розвитку, то вибір, в першу чергу, має бути на користь захисту довкілля.

6. Потреба співвідносити всі дії з впливом на довкілля. Щоб вирішити серйозні проблеми навколишнього природного середовища, необхідно брати до уваги всі їх аспекти [4, с. 16].

Важливим напрямком виведення територіальних громад України з соціально-економічної та екологічної кризи і забезпечення сталого

муніципального розвитку є переймання передового світового досвіду та його адаптація до місцевих особливостей. Пропонуємо зупинитися докладніше на участі територіальних громад в міжнародних програмах розвитку.

«Муніципальна програма врядування та сталого розвитку», що впроваджується Програмою розвитку ООН в Україні з 2004 року (ПРООН/МПВСР), націлена на вирішення місцевих проблем за широкої участі громад. Програма за короткий період часу на практиці показала ефективність запропонованого нею механізму сприяння процесу децентралізації і довела, що можна успішно реалізовувати проекти територіальних громад на місцях у рамках чинного законодавства України, не чекаючи повноцінного проведення урядом ринкових реформ, в т. ч. адміністративної.

З 2007 року в Україні діє Проект ЄС і ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду». Проект фінансується Європейською Комісією та співфінансується і впроваджується Програмою розвитку ООН в Україні за підтримки Уряду України.

На місцевому рівні проект співпрацює з громадами-учасницями (самоврядні організації громад, активісти та безпосередні мешканці громад), місцевими органами влади та місцевим самоврядуванням (сільські, селищні, міські голови та ради, районні ради, районні державні адміністрації). У своїй діяльності з підтримки громад, Програма застосовує ідею спільного управління, згідно з якою участь у плануванні мають брати не менше 80% загальної кількості постійних членів, а впроваджуються ці плани за допомогою функціональних груп даних організацій, знову ж таки підзвітних всім членам організації[3, с. 63].

Проект підтримує ініціативи місцевих громад із покращення умов проживання та базової соціальної інфраструктури, захисту навколишнього середовища, ефективності використання енергоресурсів та послуг місцевого транспорту.

Здобувши досвід спільної роботи, мешканці будинків, охоплених заходами Програми, або громадські організації навчальних закладів надалі вже

розробляють і впроваджують мікропроекти за власні кошти, покладаючи відповідальність за власний добробут на самих себе.

У рамках виконання даного дослідження, було вивчено досвід діяльності міст-партнерів Новоград-Волинський (Житомирська обл.), Вознесенськ (Миколаївська обл.), Івано-Франківськ, Долина (Івано-Франківська обл.) у партнерстві з Програмою. Застосування даного проекту принесли позитивні результати.

Щоб програми і проекти були перспективними і працювали не лише на ініціативі громад, потрібно співпрацювати з профільними міністерствами, такими, як Міністерство житлово-комунального господарства України, Міністерство регіонального розвитку та будівництва України, Міністерство освіти та науки України, Міністерство охорони навколишнього середовища України та ін.

На нашу думку, житлово-комунальне господарство у містах є однією з тих галузей, які перебувають у глибокій кризі через підвищення тарифів, заборгованість населення та виробничих підприємств. Тому в рамках Програми особлива увага приділяється вирішенню комунальних проблем, покращенню умов проживання, енергозбереженню, належному водопостачанню, наданню якісних комунальних послуг, розвитку житлово-комунального господарства в цілому. Робота в даному напрямку здійснюється шляхом залучення місцевих громадян, створення організацій громад, соціального партнерства, розробки і впровадження проектів громад.

Таким чином, можливості Програми щодо розвитку муніципалітетів, в тому числі фінансові, обмежені, тому з метою її підтримки надзвичайно актуальним є співробітництво з профільним міністерством – Міністерством регіонального розвитку та будівництва України. Така співпраця відкриває нові можливості для впровадження інноваційної моделі забезпечення децентралізації та сталого місцевого розвитку.

Концепція сталого розвитку є важливим механізмом зміцнення національного потенціалу з метою ефективного управління та вироблення

адекватної сучасним і майбутнім проблемам економічної, соціальної та екологічної державної політики, що базується на системному підході.

Для України, особливо на даний момент, застосування концепції сталого розвитку є дуже важливим, адже набуває політичної актуальності.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про благоустрій населених пунктів» від 06.09.2005 № 2807-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2807-15>.

2. Закон України «Про громадські об'єднання» від 22.03.2012 № 4572-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4572-17>.

3. Національна парадигма сталого розвитку України / За заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б. Є. Патона. – К. : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.

4. Сталий розвиток суспільства: Запорізький регіональний досвід: монографія [укладачі: Лепський М.А., Дударева І.В.]; за заг. ред. М.А. Лепського. – Запоріжжя: КСК-Альянс, 2015. – 196 с.

5. Сталий розвиток територіальної громади : управлінський аспект: [Моногр.] За ред. Ю.О. Куца, В.В. Мамонової. – Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2008. – 335 с.

УДК 352.08(045)

Н.М. Махначова, к.е.н.

С.В. Кухар, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПОСАДОВОЇ ОСОБИ

МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В КОНТЕКСТІ

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНИХ РЕФОРМ

Дана стаття присвячується проблемам організації діяльності посадової особи місцевого самоврядування та підвищення ефективності роботи посадових осіб

органів місцевого самоврядування. А також наведено роз'яснення основних проблем науково-теоретичного обґрунтування діяльності органів місцевого самоврядування та здійснено розробку науково-прикладних підходів, моделей застосування ними організаційно-функціональних принципів і методів діяльності в сучасних умовах.

Ключові слова: *посадова особа місцевого самоврядування, місцеве самоврядування, державна служба, органи місцевого самоврядування.*

Постановка проблеми. Система місцевого самоврядування в Україні на сьогоднішній день не відповідає потребам та очікуванням суспільства. Робота та функціонування органів місцевого самоврядування на більшій території України не забезпечує підтримку та створення сприятливого життєвого середовища, необхідного для розвитку та реалізації дієздатної громади. Тому у більшості територіальних громад закріплене в Конституції України право «територіальної громади - жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища та міста - самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України» залишається не реалізоване.

В селах та селищах через відсутніх власних можливостей розвитку, необхідність постійної фінансової підтримки, старіння населення значний відтік економічно активної його частини у великі міста чи за межі України, значно погіршує якість надання членам територіальних громад, насамперед сільських та селищних, гарантованих державою якісних соціальних та адміністративних послуг, відповідальність за які несуть органи місцевого самоврядування, на нинішній територіальній та законодавчій основі немає можливості. А системи дотацій вирівнювання, що реалізується через районні бюджети значно гальмує розвиток малих міст та сіл, які на сьогодні є потенційними точками економічного зростання[5, с. 123].

В зв'язку з цими даними особливої значущості набуває питання підвищення ефективності роботи посадових осіб органів місцевого самоврядування. Реальне вирішення цієї проблеми, навіть в умовах стабільної

політичної системи, вимагає, забезпечення чіткого розподілу повноважень між окремими органами влади, структурними підрозділами та працівниками, які в них працюють, а також зростання професіоналізму та компетентності кожного працівника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безумовно, питаннями організації діяльності органів та посадових осіб місцевого самоврядування в Україні сьогодні приділяється значна увага з боку науковців та політиків. Організацію праці посадових осіб місцевого самоврядування та проблеми пов'язані з нею розглядають такі науковці, як М.Баймуратов, О.Батанов, Н.В. Янюк.

Суттєвий внесок у створення та розвиток теоретичних основ та прикладних аспектів організації праці державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування зробили українські вчені в сфері державного управління: Амірбеков К.[4], С. Дубенко, В. Євдокімов, О. Оболенський, В. Олуйко, Л. Пашко, С. Серьогін[5, с. 67].

Куйбіда В.С у своїх працях розглянув організаційно-правові питання територіальної та матеріально-фінансової основи місцевого самоврядування, а також проблеми функціонування його представницьких і виконавчих органів. Запропонував цілісну концепцію удосконалення методів і диверсифікації принципів функціонування самоврядних органів у контексті розвитку системи місцевого самоврядування. А також описав систему конституційно-правових засад місцевого самоврядування України, висвітлено особливості процесу їх становлення, а також теоретичні та практичні аспекти їх реалізації[8].

Певні аспекти удосконалення організації діяльності посадових осіб місцевого самоврядування, правового статусу сільського, селищного, міського голови та депутатів різних рівнів рад висвітлені в працях В. І. Борденюка, Н. В. Камінської[6], В. К. Колпакова, О. В. Петришина Л. М. Зайцева[10] та інших.

Богачов С.В. в своїх працях розглядає організацію робочого місця державного службовця як одну із ефективних складових для створення оптимальних умов праці результативної праці, а раціональне використання

робочого часу, впровадження обґрунтованого режиму праці та відпочинку будуть сприяти підвищенню продуктивності праці державного службовця.[9]

Проте комплексного дослідження інституту посадової особи місцевого самоврядування, її статусу, ролі та місця в системі місцевого самоврядування, висвітлення всіх питань стосовно функцій та повноважень на сьогодні у науковій літературі не існує. Поняття які стосуються посадової особи місцевого самоврядування тісно переплетені з поняттями державного службовця.

Формулювання цілей статті визначити проблеми організації діяльності посадових осіб місцевого самоврядування. Визначити основні шляхи вирішення даних проблем. Охарактеризувати та сформулювати рекомендації щодо удосконалення організації діяльності посадових осіб місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу дослідження. При вирішенні досліджуваних проблем визначається чітка необхідність вивчення та удосконалення теорії та практики сучасної організації державного устрою в цілому і організацію діяльності місцевого самоврядування зокрема що викликано трансформаціями у політичній системі суспільства, проведенням адміністративно-територіальних, регіональних реформ, впровадженням конструктивного соціального партнерства між центром і територіями.

На сьогоднішній день влада на всіх рівнях її прояву та політологи говорять про те, щоб наділити органів та посадових осіб місцевого самоврядування більшими повноваженнями, території повинні бути повноцінними одиницями, які самі можуть вирішувати, як їм потрібно жити і працювати.[4]

На шляху до цього існує ряд проблем які необхідно усунути для реалізації Конституційних принципів роботи посадових осіб місцевого самоврядування.

В Україні на сьогоднішній день місцеве самоврядування існує лише на папері. Це виявляється в способі прийняття бюджету він надто централізований та жорсткий у керуванні фінансовими коштами. Для повноцінного функціонування органів місцевого самоврядування формувати бюджет необхідно знизити. У результаті чого посадові особи місцевого самоврядування

самостійно зможуть спланувати розвиток конкретної території та приймати участь у різних соціальних програмах.

Також важливою проблемою є відсутність стабільної правової бази місцевого самоврядування. На даний час нараховується понад три тисячі нормативно-правових актів, в яких фігурує термін «місцеве самоврядування» і сімсот законів, які регулюють відносини у цій сфері, але данні законодавчі акти нерідко суперечать один одному. Це призводить до неврегульованості багатьох питань місцевого самоврядування та виникнення колізійних ситуацій це породжує проблему вдосконалення і систематизації законодавства. з питань організації діяльності органів та посадових осіб місцевого самоврядування.

На шляху до вирішення даної проблеми положення вітчизняного законодавства про здійснення місцевого самоврядування в Україні як безпосередньо територіальними громадами, так і через органи місцевого самоврядування, тобто шляхом використання інститутів безпосередньої і представницької демократії, погоджується з вимогами Європейської хартії про місцеве самоврядування, адже наявність виборних представницьких органів на місцевому рівні – безумовна організаційна умова реальності й ефективності місцевого самоврядування.

Ще однією із основних проблем діяльності органів місцевого самоврядування є недостатня інформованість громадян про діяльність даних органів та місцевої влади в цілому. На сьогодні про місцеве самоврядування пересічні громадяни згадують лише у крайньому випадку їм важко інколи навіть назвати імена місцевого керівництва. Робота органів та посадових осіб місцевого самоврядування повинна бути відкритою для громадян. Відсутність порозумінь між владою та населенням є також важливою проблемою організації посадових осіб. Відсутність діалогу з населенням влада уперто намагається налагодити. Для налагодження діалогу з населенням на думку європейських фахівців необхідно приділяють увагу не лише поліпшенню графіків прийомів, але і спілкуванню з суспільним організаціям, які працюють на кожній конкретній території і пропонують реальні механізми для вирішення

різних соціальних проблем. Громадські організації які на сьогоднішній день існують на території України не мають такого впливу на суспільства як за кордоном. Наприклад наш сусід Польща на території цієї країни таких організацій дуже багато і вони приймають активну участь в організації роботи місцевого самоврядування.

У процесі різноманітної діяльності органи місцевого самоврядування важливою є функція планування, що дає можливість визначити мету, стратегії, програми розвитку, підвищити ефективність управління соціально-економічними, культурними, екологічними процесами, забезпечити комплексний підхід до вирішення проблем місцевого значення.

Для успішного досягнення цілей і завдань організації діяльності посадових осіб місцевого самоврядування, підвищення ефективності місцевого господарства, раціонального використання фінансових, трудових, природних та інших ресурсів органи місцевого самоврядування наділені певними повноваженнями, які спрямовані на забезпечення комплексного розвитку території громади. Основа реалізації даного напрямку діяльності — раціональне і ефективне планування з цільових завдань. І використанням бюджетних коштів, доходів від муніципальної власності, а також наявних природних ресурсів для потреб жителів. Обов'язковою умовою є комплексний розвиток усіх сфер життєдіяльності місцевого господарства, прогнозування розвитку території й наслідків реалізації місцевих програм.

Основні напрями діяльності посадових осіб місцевого самоврядування в контексті загальних змін в системі державного управління в Україні обумовлюються змінами у правовому просторі, а саме: набуття самостійності органів та посадових осіб місцевого самоврядування в межах їх повноважень; підвищення відповідальності перед територіальною громадою; врахуванням особливостей, визначених статутами територіальних громад. Діяльність посадових осіб місцевого самоврядування має базуватися на специфічних, притаманних лише місцевому самоврядуванню принципах: поєднання місцевих і державних інтересів; захисту інтересів відповідної територіальної громади;

фінансового та матеріально-технічного забезпечення служби за рахунок місцевого бюджету; самостійності кадрової політики в територіальній громаді.

Базовою проблемою у сфері місцевого самоврядування є відсутність цілісної концепції місцевого самоврядування, відсутність єдності у підходах щодо розуміння природи, ролі, місця самоврядності в житті суспільства. Україна прагне напрацювати власну модель місцевої влади, не спотворену впливом антидемократичних традицій, стереотипів радянської доби, екстрапольованих до вітчизняного правового поля, з урахуванням економічних, природно-географічних чинників. Але такі спроби на даний момент не можна вважати вдалими, а сам процес створення такої концепції є дуже повільним, що негативно відбивається на розвиткові місцевого самоврядування.

Державний контроль за діяльністю органів та посадових осіб місцевого самоврядування може здійснюватися лише на підставі, в межах повноважень тау спосіб, що передбачені Конституцією та законами України, і не повинен призводити до втручання органів державної влади чи їх посадових осіб у здійснення органами місцевого самоврядування наданих їм власних повноважень

Це викликає необхідність переосмислення місця й ролі місцевого самоврядування в системі громадянського суспільства. А враховуючи державний курс України на євроінтеграцію, необхідне створення найкращого варіанту моделі організації державної влади, яка б відповідала сучасним європейським стандартам та була спрямована на забезпечення прав, свобод і законних інтересів територіальної громади.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проблема ефективності місцевого самоврядування є однією з найважливіших на сучасному етапі розвитку державності України. Головним чинником якісного управління є чіткій розподіл повноважень та компетенції між всіма органами державної влади як по горизонталі, так і по вертикалі, а також між органами державної влади та органами місцевого самоврядування. Важливим аспектом територіального розвитку є надання широких повноважень органам місцевого

самоврядування під власну відповідальність, що має бути забезпечено відповідним законодавством. Децентралізація владних повноважень (передача частки повноважень органів центральної влади на регіональний та місцевий рівень) є найкращим засобом забезпечення ефективного місцевого самоврядування та якісного надання послуг населенню.

Таким чином, можна зробити висновок, що функції місцевого самоврядування загалом не забезпечені адекватними джерелами фінансування. Доходи, закріплені за місцевими бюджетами, недостатні для виконання покладених на них функцій, а самі вони практично не мають повноважень щодо бюджетів. Як наслідок — основним джерелом надходжень до місцевих бюджетів є загальнодержавні податки і трансферти з державного бюджету. Це обумовлюється домінуванням витрат на забезпечення делегованих повноважень у структурі видатків місцевих бюджетів, а також централізацією фінансових ресурсів у державному бюджеті.

Аналіз досліджуваної проблеми актуалізується необхідністю вдосконалення теорії і практики сучасного державотворення, викликаного трансформаціями у політичній системі суспільства, проведенням адміністративно-територіальних, регіональних реформ, впровадженням конструктивного соціального партнерства між центром і територіями.

Вирішення зазначених питань розвитку та зміцнення системи місцевого самоврядування в Україні допоможе вирішити одну з найважливіших проблем сучасної системи місцевого управління в цілому – служіння народові України, забезпечення його потреб у послугах, ефективного їх надання, забезпечення соціально-економічного розвитку країни та її регіонів.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про державну службу" // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – №52. – Ст.490.
2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні»// Відомості Верховної Ради України. – 1997. - № 24. – ст.170.

3. Закон України Закон України «Про службу в органах місцевого самоврядування» // Відомості Верховної Ради України - 2001. - №33 – ст. 175.

4. Амірбеков К. Місьцеве самоврядування в системі публічної влади. Гарантії прав і проблема відповідальності // Право і життя. 2000. № 30.

5. Державний службовець у взаємовідносинах влади і суспільства [Текст]: автореф. дис. д-ра наук з держ. управління: 25.00.03 / С. Серьогін ; Національна академія держ. управління при Президентіві України. - К.: [б.в.], 2004. - 32 с.

6. Камінська Н.В. Місьцеве самоврядування: теоретико-історичний і порівняльно – правовий аналіз. Навч. посіб. - К: КНТ, 2010. - 232 с

7. Основні напрями співпраці міжнародних організацій з органами державної влади України в забезпеченні права дитини на охорону здоров'я [Електронний ресурс] / М. М. Білинська, К. І. Жилка // Право та державне управління. - 2013. - № 4. - С. 130-133.

8. Організаційно-функціональні принципи і методи діяльності органів місцевого самоврядування : Моногр. / В. С. Куйбіда; Укр. акад. держ. упр. при Президентіві України. - К. : МАУП, 2003. - 568 с. - Бібліогр.: с. 513-567. - укр.

9. Проблемы стратегического развития города: теория и практика: монография / С. В. Богачев, М. В. Мельникова, А. А. Лукьянченко, Б. Т. Клияненко, Л. Г. Червова; Ин-т экон.-прав. исслед. НАН Украины. - Донецк : Вебер, 2009. - 270 с. - Библиогр.: с. 251-269 - рус.

10. Регіональне управління [Текст]: навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів / Л. Зайцева [та ін.]; ред. Л. М. Зайцева ; Українська академія держ. управління при Президентіві України. - Д. : ДФ УАДУ, 2000. - 240 с. - ISBN 966-7800-02-4

11. Теорія та практика державної служби [Текст]: матеріали наук.-практ. конф., 19-20 вересня 2008р., Дніпропетровськ / Головне управління держ. служби України, Дніпропетровський регіональний ін-т держ. управління Національної академії держ. управління при Президентіві України ; голова ред. кол. С. М. Серьогін. - Д. : ДРІДУ НАДУ, 2008. - 255 с.

Н.М. Махначова, к.е.н.

К.П. Харчинська, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ГРОМАДЯНСЬКЕ СУСПІЛЬСТВО ЯК ДЕМОКРАТИЧНА ПЛАТФОРМА
РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД**

*Я єсть народ, якого Правди сила
ніким звойована ще не була.*

*Яка біда мене, яка чума косила! –
а сила знову розцвіла*

Павло Тичина

У статті проведено теоретичне дослідження формування і розвитку інституту громадянського суспільства в Україні. Визначено співвідношення громадянського суспільства та держави в процесі формування спроможних територіальних громад. Проаналізовано законодавство у сфері сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні. Запропоновано бачення громадянського суспільства як демократичної платформи розвитку територіальних громад.

Ключові слова: *громадянське суспільство, територіальна громада, реформа місцевого самоврядування.*

Постановка проблеми. На думку відомого західного соціолога Едуарда Шилза, громадянське суспільство, по-перше, є частиною суспільства відокремленою і незалежною від держави; по-друге, воно забезпечує права індивідів і зокрема, право власності; по-третє, громадянське суспільство є сукупністю багатьох незалежних економічних одиниць, які діють незалежно від держави і конкурують одна з одною.

Під громадянським суспільством розуміють сферу добровільних організацій та неформальних зв'язків, в які вступають індивіди і групи в публічній діяльності. Цю сферу відрізняють, з одного боку, від діяльності влади, з іншої, від сфери ринкової економіки, яка, втім, є економічною основою громадянського суспільства. З цієї причини громадянське суспільство іноді

називають «третім сектором», яке в демократичних країнах є проміжною ланкою між громадянами і державою. Громадянське суспільство – це середовище, в якому громадяни вирішують конкретні проблеми, тут здійснюється представництво їхніх інтересів, ведеться суспільно значуща діяльність, тобто громадянами береться на себе відповідальність за спільне благо.

Підтримка громадянського суспільства є зобов'язанням країн, які вважають себе демократичними. Так, 26-27 червня 2000 року у Варшаві відбулася Урядова зустріч «До спільноти демократій», в якій взяли участь високі посадові особи з 106 країн світу, у тому числі й з України. У підписаній ними декларації представники країн-учасників зобов'язалися «підтримувати цивільне (громадянське) суспільство, включаючи жіночі організації, неурядові організації, трудові та бізнес асоціації, а також незалежні засоби масової інформації в процесі здійснення ними своїх демократичних прав» [1, с. 297].

На нашу думку, повноцінне громадянське суспільство є можливим лише як результат «визрівання» громадянина, поступового формування демократичної політичної і правової культури народу. Як зазначав відомий дослідник громадянського суспільства Е.Геллнер, «Люди є продуктом культури. Вони формуються всередині культури й тому не можуть підійти до неї ззовні, щоб обрати собі підходяще суспільство...» [2, с. 175].

Розглядаючи сучасний стан громадянського суспільства в Україні, необхідно розглядати як рівень розвиненості інститутів громадянського суспільства, так і рівень громадської активності населення країни. Зважаючи на ці критерії, а також політичні процеси, які відбуваються в країні, вважаємо тему статті актуальною.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Варто зазначити, що суспільні відносини у сфері розвитку громадянського суспільства та проблеми розвитку громад є предметом дослідження багатьох інститутів та науковців в юриспруденції, соціології, політології та управлінні. Так, теоретичні та методологічні основи становлення громадянського суспільства в Україні, а

також проблеми розвитку територіальних громад досліджено в працях В.Б. Авер'янова, В.Д. Бакуменка, Н.Т. Гончарук, Ю.П. Сурміна [3] , М.М.Цимбалюка [2], І.А. Чикаренка, Ю.П. Шарова [1].

Метою статті є дослідження інституту громадянського суспільства як демократичної платформи розвитку територіальних громад.

Основні результати досліджень. Якщо узагальнити різні визначення, то можна виокремити основні риси громадянського суспільства. Таке суспільство характеризується:

- наявністю розвиненої мережі різноманітних відносин між рівними, автономними в своїх діях суб'єктами (окремими громадянами та соціальними групами), які здійснюються без посередництва держави;

- існуванням суспільних інститутів (громадських організацій, профспілок, органів місцевого самоврядування, незалежних ЗМІ та ін.), які відображають увесь спектр інтересів громадян та соціальних груп, захищають їх у стосунках з державою;

- усталеною системою цінностей, в основі якої лежать цінності суспільного активізму, моральної і економічної автономії індивіда, сприйняття суспільства як самоцінності.

Можна сказати, що поняття «громадянське суспільство» є ще більш давнім аніж знання про політику. Згадки про громадянське суспільство, роздуми про його значення і призначення виникли ще дві з половиною тисячі літ тому назад. Арістотель не виділяє державу з суспільства. В його вченні, як і в теорії Платона, мають місце тоталітарні тенденції: людина - частина держави, особисті інтереси підпорядковані суспільному благу.

Ніколо Макіавеллі вважав, що вищим втіленням людського духу є держава, а метою, значенням і щастям життя - служіння їй. В одній з своїх робіт Макіавеллі пише про прагнення держави знесилити і підірвати всяку діяльність суспільства, щоб піднятися. Тут очевидно розрізнення автором держави і громадянського суспільства, політичної і цивільної сфер [2, с. 81].

Основоположник лібералізму Джон Локк вперше поставив особу вище за суспільство і державу, а свободу - вище за інші цінності. Активно використовуючи поняття «громадянське суспільство», він проголошує певною мірою піднесення громадянського суспільства над державою. Суспільство виникає до держави і важливіше, довговічніше за неї. Розпад держави не викличе розпаду суспільства, тоді як ніякій державі не встояти у разі руйнування суспільства.

Шарль Луї де Монтеск'є вслід за Локком розділяв суспільство і державу. Громадянське суспільство виникає до держави, яка і виростає з громадянського суспільства, щоб запобігти або нейтралізувати вороже відношення людей один до одного. Жан-Жак Руссо також показує громадянське суспільство як суспільство, що перетворюється в державу, але тільки за допомогою суспільного договору. Він сформулював саме поняття громадянського суспільства.

Принципово новими положеннями збагатив розгляд проблеми громадянського суспільства німецький мислитель Г. Гегель, згідно якому:

- громадянське суспільство є сукупністю індивідів, що задовольняють за допомогою праці свої повсякденні потреби;

- основою громадянського суспільства є приватна власність;

- рушійною силою історичного прогресу є не громадянське суспільство, а держава, яка захищає людину від випадковостей, забезпечує справедливість і реалізує загальність інтересів;

- громадянське суспільство та індивід підпорядковані державі, бо саме воно інтегрує окремих індивідів і їх групи в органічну цілісність;

- небезпека існування всеосяжної держави полягає в тому, що вона поглинає громадянське суспільство і не прагне гарантувати громадянам їх права і свободи.

Історично громадянське суспільство прийшло на зміну традиційному, станово-кастовому, в якому держава практично співпадала з майновими

класами і була відособлена від основної маси населення. Громадянське суспільство по суті своїй буржуазне: його основою є вільний індивід, незалежний від влади і форм колективного життя. Найістотніша передумова його свободи - інститут приватної власності, що формує розвинуту цивільну самосвідомість [2, с. 180].

Відособлення громадянського суспільства від держави відбувалося в процесі ліквідації станової нерівності і роздержавлення суспільних відносин. Початок даному процесу поклав формування представницької держави, виступаючої від імені всього населення.

На думку багатьох сучасних дослідників громадянське суспільство характеризується трьома визначальними особливостями:

- у громадянському суспільстві наявна незліченна кількість асоціацій або, в більш загальному плані, центрів громадської влади;
- центри громадської влади в такому суспільстві є незалежними й опираються контролю з боку держави;
- громадянське суспільство неможливе без почуття громадянської відповідальності, а також без громадської активності.

Ознаки громадянського суспільства у його співвідношенні з державою:

- не існує до держави і поза державою;
- розвивається самостійно без прямого втручання держави;
- складається із суб'єктів – вільних і рівноправних громадян і об'єднань,
- що добровільно сформувалися і знаходяться у відносинах конкуренції і солідарності;
- має певний пріоритет перед державою, проте зацікавлено в добробуті держави і сприяє її розвитку;
- справляє вплив на створення і функціонування державних органів у власних інтересах;
- має право жадати від держави захисту життя, здоров'я, безпеки громадян, не допускаючи її втручання в їх приватні інтереси;

- формує право, що формулюється державою в законах та інших нормативно-правових актах, гарантує і захищає її від порушень.

- розвивається і взаємодіє з державою в межах права [4, с. 25].

У функціонуванні громадянського суспільства роль цивілізованої держави має виражатися в тому, що вона:

- служить формою, яка організує громадянське суспільство і створює умови для його розвитку;

- є відносно самостійною щодо громадянського суспільства і здійснює солідарні публічні інтереси усіх членів суспільства;

- встановлює «правила гри», яких повинні дотримуватися громадяни та їх об'єднання, створює сприятливі умови для їх існування і розвитку;

- не втручається у приватну сферу сім'ї, побуту, культури;

- надає необхідний захист громадянському суспільству;

- виступає знаряддям соціального компромісу громадянського суспільства, пом'якшує соціальні суперечності між різними соціальними групами;

- юридично забезпечує можливості громадянина бути власником, створювати громадські об'єднання, комерційні корпорації, брати активну участь у політичному житті суспільства;

- має межі регулювання відносин у суспільстві, які визначаються Конституцією держави, стандартами в галузі прав і свобод людини, закріпленими в міжнародних актах.

Вважаємо, що має працювати механізм взаємодії громадянського суспільства і держави, який знаходить свій прояв у співпраці через партії, вибори, представницькі органи влади. У країнах Заходу існує ціла система представництва інтересів. Основні її учасники з боку громадянського суспільства – це групи та об'єднання за інтересами, з боку держави – органи виконавчої влади. Окрім згаданих сформувалися специфічні представництва – консультативні комітети і комісії, що існують при міністерствах, відомствах,

уряді, в роботі яких беруть участь групи і об'єднання за інтересами. Такі інститути займаються виробленням рекомендацій і відповідних державних рішень, деякі з них виконують управлінські функції, інші діють на «недержавній» основі [1, с. 300].

Специфіка сучасної ситуації в Україні зводиться до того, що відбувається двоєдиний процес формування і громадянського суспільства, і правової держави, де громадянські права людини підпорядковуються нормам міжнародного права. Це означає:

- виключення будь-якої дискримінації за національно-етнічними, політичними, релігійними, статево-віковими ознаками;

- надійний законодавчий захист особистості й гідності громадянина, недоторканість його житла і майна, свобода вибору проживання, виїзду або в'їзду в країну, таємниця листування і телефонних розмов, свобода слова, преси, інформації;

- людині дано право вільно виявляти свій світогляд та духовні інтереси;

- всебічний захист громадянських прав з боку судових органів і громадських організацій.

Необхідно, щоб будівництво нашого законодавства відбувалося цілеспрямовано, поступово. Законодавство не може створюватись саме собою, у вищих сферах політики, а життя розвиватись саме по собі, в зворотному напрямі. Така ситуація існує лише тоді, коли немає громадянського суспільства. Норми права народжуються не зверху, а в самому громадянському суспільстві. Ці правила і є нормою права як міра волі. Норма права тільки в тому випадку буде діяти, коли є механізм її реалізації. Дуже важливо також, щоб у цьому процесі активно брали участь територіальні громади, брали на себе відповідальність за розвиток і збереження всіх названих прав на своїй територіальній одиниці.

Відомий соціолог Ю.П. Сурмін наголошує, що для успішного проведення реформи, в тому числі реформи місцевого самоврядування, необхідно здійснити чотири речі:

1) створити концепцію реформи – для ознайомлення суспільства та позитивного її сприйняття, бо навіть найкраща реформа не запрацює, якщо суспільство буде чинити супротив;

2) розробити стратегію – цілі, задачі, яким чином це зробити;

3) розробити програму – дії, терміни, виконавці, очікуваний результат по кожному з питань;

4) прийняти закон–легітимізація процесу реформування [3, с. 11].

Також для проведення реформ потрібна інтелектуальна основа (потенціал), тому, можливо, сьогодні українське суспільство ще не готове до реформ, однак високий прояв патріотизму і рішучості, безперечно, показує необхідність радикальних реформ уже зараз. Потрібно активно навчати майбутніх управлінців, залучати їх до обміну досвідом, щоб у нас в країні не відбулась підміна понять, бо на сьогоднішній день у нас свідомий громадянин – це людина у вишиванці (і це добре, але), а не людина, яка знає закони, дотримується їх і готова приймати участь та брати на себе відповідальність в управлінні державою чи окремою територіальною одиницею. Сьогоднішнє професійне зростання, підвищення кваліфікації державних службовців і службовців місцевого самоврядування потребує значної корекції і уваги, бо не відповідає вимогам часу, а проводиться лише формально, тому орієнтири потрібно терміново змінювати, для того аби спроможна територіальна громада утворилася і функціонувала.

Необхідно вирішити питання розмежування власності, повноважень органів та територій відповідних територіальних громад, чітко визначити податкові джерела формування місцевих бюджетів, створити необхідні механізми міжбюджетних відносин між суб'єктами місцевого самоврядування тощо.

При цьому, безумовно, необхідно враховувати той факт, що місцеве самоврядування є важливою функціональною складовою громадянського суспільства. Саме через органи місцевого самоврядування бере початок

реалізація всього того, що відноситься до поняття місцевої (локальної) демократії, а місцева демократія є основою демократії в цілому.

Регулювання окремих складових політики сприяння розвитку громадянського суспільства забезпечено, зокрема, Законами України «Про об'єднання громадян», «Про соціальний діалог в Україні», «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про інформацію», «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності», «Про молодіжні та дитячі громадські організації», «Про органи самоорганізації населення», Указ Президента України Про Стратегію державної політики сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні та першочергові заходи щодо її реалізації, Розпорядження Кабінету Міністрів України Про підписання Угоди про фінансування програми «Підтримка громадянського суспільства в Україні».

Таким чином, основними шляхами побудови громадянського суспільства в Україні як демократичної платформи розвитку громад є:

- підвищення політичної культури населення, створення нових можливостей участі громадян в управлінні державними і суспільними справами;
- формування справжніх інститутів громадянського суспільства як ринкового, так і неринкового характеру (благодійні фонди, споживчі товариства, клуби за інтересами, товариства, асоціації тощо), розвиток різних форм громадського самоврядування і самодіяльності;
- постійне удосконалення контрольних механізмів, тобто механізмів зворотного зв'язку від суспільства до держави;
- виховання нормального природного патріотизму - національного і державного - на основі поваги до національної історико-культурної спадщини;
- зміцнення свободи інформації і гласності, відкритості суспільства на основі активних відносин із зарубіжним світом;
- піднесення рівня суспільної свідомості, подолання явищ соціальної пасивності.
- розбудова громадянського суспільства передбачає роздержавлення суспільних інститутів, зменшення державного впливу на них.

Список використаних джерел:

1. Шаров Ю. П. Європейські стандарти публічного управління: проекція на муніципальний рівень / Ю. П. Шаров, І. А. Чикаренко // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2010. – № 1 (4). – С. 295–304.
2. Цимбалюк М.М. Формування правосвідомості громадян у процесі розбудови громадянського суспільства / М.М.Цимбалюк // Вид-во Нац. універ-ту «Острозька академія». – Острог, 2005. – 262 с.
3. Сурмін Ю.П. Проблеми та напрями змін державного управління в Україні в сучасних умовах / Ю.П. Сурмін // Публічне управління: шляхи розвитку : матеріали наук.-практ. конф. за міжнар. участю. – К. : НАДУ, 2014. – Т.1. – С. 10-13.
4. Carothers Thomas Civil Society // Foreign Policy, № 17. Winter -1999-2000. – 296 p.

УДК 351

О. В. Сідуняк, асистент

О. В. Саламаха, здобувач освітнього ступеня «бакалавр»

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ГУМАНІТАРНА СФЕРА УКРАЇНИ: СУТНІСТЬ, СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ

У статті визначено сутність гуманітарної сфери. Виділено аспекти розвитку гуманітарної сфери та національні пріоритети гуманітарного розвитку України у сучасних умовах.

Ключові слова: *гуманітарна сфера, гуманітарний розвиток, національні пріоритети, державна політика, державне управління.*

Постановка проблеми. Сьогодні, змінами охоплені всі сфери життя українського суспільства, які поступово розвиваються. Однак, успіхи політичних, економічних, соціальних галузей, а також імідж України на міжнародній арені багато в чому залежать від ефективної гуманітарної політики. Держава виконує значну кількість завдань та обов'язків, реалізація

яких сприятиме забезпеченню стабільного розвитку та функціонування гуманітарної сфери. Тому актуальним на сьогодні є питання дослідження всіх можливих тенденцій гуманітарного розвитку суспільства та пошук шляхів розв'язання існуючих на сьогодні проблем.

Питанням гуманітарної сфери та її розвиток розглядали такі науковці як: В. А. Скуратівський, В. П. Трощинський, С. А. Чукут, І. В. Розпутенко, С. О. Москаленко, Ю. Г. Рубан, В. Малиновський та інші.

Метою даної статті є визначення сутності гуманітарної сфери, окреслення аспектів гуманітарного розвитку в політичному, економічному, соціальному та культурному вимірах, аналіз національних пріоритетів гуманітарного розвитку України в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Будь-якій державі, в тому числі демократичній, притаманна орієнтація на виконання певних функцій держави, зокрема, розвиток гуманітарної сфери. Вона полягає насамперед в організаційному й фінансовому забезпеченні розвитку культури, освіти, науки та інших галузей. Реалізується ця функція через державну гуманітарну політику.

Скуратівський В. визначає її як діяльність, спрямовану на одержання, здійснення й утримання влади, передусім державної, то гуманітарну політику у найзагальнішому вигляді можна визначити як використання державної влади в гуманітарній сфері життєдіяльності певного суспільства [1, с. 3].

Гуманітарний розвиток - модель розвитку, орієнтована на максимальне розкриття потенціалу кожної людини і соціуму в цілому, створення гідних умов для реалізації всіх інтелектуальних, культурних, творчих можливостей людини і нації [2].

Розпутенко І. В. стверджує, що розвиток гуманітарної сфери можна розглядати у різних аспектах[3]:

- політичному вимірі, що передбачає досягнення найвищих ступенів свободи особистості й водночас її готовність брати відповідальність за себе, свою родину, місцеву громаду і країну;

- економічному вимірі гуманітарний розвиток означає постійне зростання частки інтелектуального продукту в національному продукті, утвердження інноваційності як домінуючої моделі економічної поведінки;

- соціальному вимірі гуманітарний розвиток означає створення для людини як головного національного ресурсу умов реалізації всіх її можливостей;

- культурному вимірі гуманітарний розвиток означає: забезпечення розвитку творчих здібностей людини, актуалізацію історико-культурної спадщини, забезпечення широкого доступу до надбань культури, збереження культурного різноманіття.

Тобто основним пріоритетом гуманітарного розвитку України має стати формування створення нових умов життя громадян та сприяння ефективному задоволенню індивідуальних духовних потреб суспільства.

Історичний досвід багатьох держав свідчить про те, що жодна з країн світу не вийшла з економічної кризи, не подолавши духовну. Гуманітарна політика незалежної української держави повинна послідовно впроваджувати заходи спрямовані на підтримку та інтенсифікацію гуманітарного розвитку суспільства.

Україна знаходиться на етапі переходу від постіндустріального до інформаційного суспільства, в якому людина, її інтелект стає центральним ресурсом конкурентоспроможності держави. Тому, необхідним внеском з боку громадян у розвиток гуманітарної сфери України є творчість, креативність та інноваційність. Роль держави полягає у створенні простору для творчості, стимулюванні та гарантуванні престижу інтелектуальної праці. Для досягнення результату необхідно поєднати вірність національним традиціям та відкритість до ідей сучасного світу.

Важливо відмітити, що метою гуманітарного розвитку має стати не орієнтація лише на промисловість, а розвиток людського капіталу та особистості, спроможної до нестандартного мислення, створення нової якості життя, нової якості надання послуг суспільству. Адже гуманітарний розвиток –

це досягнення найвищого ступеня свободи особистості й, водночас, її готовність взяти відповідальність за себе, свою родину, громаду і країну, це постійне зростання інтелектуальної складової у національному продукті, утвердження інноваційності як основної моделі економічної поведінки.

На думку Рубан Ю. Г., слід формувати політику, що сприяє розвитку освіти та передбачає професійній реалізації, адресності охорони здоров'я і соціального захисту. Це потребує нової якості життя громадян, створення суспільства знань, підвищення соціальної активності громадян, формування розвиненого громадянського суспільства, культурної та політичної консолідації української нації. Нова якість життя виявляється у створенні умов продуктивної зайнятості кожного члена суспільства та отримання такого доходу, який відповідає значимості цієї праці для суспільства та гарантує гідний рівень життя [4, с. 6 - 7].

Важливою складовою державного управління є належне функціонування та розвиток освіти, науки і культури, завдяки яким реалізується конституційне право кожного громадянина на здобуття певного рівня освіти і залучення до культурних надбань. Тому гуманізація суспільного життя та всебічний розвиток гуманітарної сфери, примноження наукового й інтелектуального потенціалу суспільства належать до найвищих національних пріоритетів усіх високорозвинених країн світу.

У сучасних соціально-економічних реаліях реформування гуманітарної сфери України, коли формується новий тип взаємовідносин держави з організаціями культури, складною проблемою залишається формування принципово нової правової бази для культури, мистецтва, суміжних сфер суспільного життя, що відповідала б сучасним світовим стандартам і враховувала українську специфіку, тому потребує вдосконалення.

На думку Малиновського В., на сучасному етапі державного будівництва діяльність органів виконавчої влади у зазначеній сфері має бути спрямована на піднесення ролі культури в державотворчих процесах, консолідації українського народу, становленні громадянського суспільства з високими

гуманістичними цінностями, утвердженні національної самосвідомості та патріотизму, подоланні негативних явищ у духовній сфері [5, с. 163].

Забезпечення гуманітарного розвитку передбачає формування скоординованих дій у всіх сферах суспільного життя, адекватної переорієнтації соціальних, екологічних та економічних інститутів держави, посилення державного стимулювання зацікавленості громадян, юридичних осіб і соціальних груп у вирішенні завдань всебічного гармонійного розвитку людини. Також, гуманітарний розвиток стає можливим за умови розвитку співробітництва на міжнародному рівні та врахування національних інтересів України.

Успішність розвитку гуманітарної сфери прямо залежить від якомога швидшого прийняття на законодавчому рівні Концепції гуманітарного розвитку України на період до 2020 року. Дана концепція повинна бути інноваційною з точки зору пропонованих рішень і гнучкою під час вибору пріоритетів державної підтримки всіх сфер суспільного життя. За способом реалізації ця концепція має бути схожа на національні пріоритетні програми та проекти розвитку.

Висновки. На сьогодні, жодна з гуманітарних сфер України не вирізняється стабільним розвитком, тому, розробляючи проекти розвитку соціальної гуманітарної політики, слід чітко вивчити наявні ресурси, на яких буде базуватися гуманітарний розвиток суспільства. Піднімати рівень розвитку науки, освіти та культури, а також зберегти та примножити наявні національні надбання стає можливим, за умови розвитку гуманітарної сфери. Не слід забувати про те, що гуманітарна сфера повинна перебувати у безперервному процесі розвитку та вдосконалення, у центрі уваги органів виконавчої влади що займаються розвитком гуманітарної політики повинна бути людина, задоволення її індивідуальних духовних, культурних, освітніх потреб, надання кваліфікованих медичних послуг і забезпечення демократичних прав і свобод.

Україні необхідна нова більш досконала модель суспільного розвитку, в межах якої діяльність відповідних органів буде зосереджена не на вирішенні

численних соціально-культурних проблем, а на реалізації політики стратегічного розвитку гуманітарної сфери та її ефективності, що є характерним для більшості країн Європи.

В контексті європейської інтеграції Україна має вибудувати концепцію гуманітарної політики, орієнтовану на демократичні європейські цінності, здатну адекватно, а головне ефективно реагувати на зміни пов'язані з процесами глобалізації.

Список використаних джерел:

1. Скуратівський В. А. Гуманітарна політика в Україні : навч. посіб. / В. А. Скуратівський, В. П. Трощинський, С. А. Чукут. – К. : Вид-во УАДУ, Міленіум. - 2002. – с. 262.

2. Проект концепції гуманітарного розвитку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua>

3. Розпутенко І. В. Пріоритетні напрями розвитку гуманітарної сфери в Україні в контексті політичного процесу [Електронний ресурс]. / І. В. Розпутенко, С. О. Москаленко // Державне управління: теорія та практика - електрон. наук. фах. вид. – 2012. – № 2. – Режим доступу : <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>

4. Рубан Ю. Г. Концептуальні засади гуманітарного розвитку України: стратегічні пріоритети державної політики. / Ю. Г. Рубан // НІСД, Київ. – 2009. – №3(12). – С. 248

5. Малиновський В. Формування концептуальних засад культурної політики України на сучасному етапі державного будівництва / В. Малиновський // Зб. наук. пр. УАДУ / за заг. ред. В. І. Лугового, В. М. Князева. – К. : Вид-во УАДУ, 2002. – Вип. 1. – С. 156–164.

**ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО,
КОНТРОЛЬНОГО ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА**

УДК336.225.673(045)

Г.В. Даценко, к.е.н.

В.В. Ємець, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**КОНТРОЛЬ ТА АНАЛІЗ ПОДАТКІВ І ПОДАТКОВИХ
ПЛАТЕЖІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Для забезпечення економічного розвитку будь-якої країни нагальним є питання формування досконалої та ефективної системи податкового контролю. Саме його варто розглянути. Україна як асоційований член ЄС, на сьогодні зобов'язана виконувати перелік необхідних умов для удосконалення системи державного управління, в тому числі питання недосконалості податкового контролю. У статті розглянуто податкову систему України, зазначено її недоліки та шляхи їх усунення. Проведено аналіз основних змін в податковому законодавстві та охарактеризовано основні недоліки з ПДВ, податку на прибуток, ПДФО. Зазначено основні відмінності в податковій системі країн ЄС та проведено порівняння з податковою системою України.

Ключові слова: *податковий контроль, податкова система, податки, податкове навантаження.*

У будь-якій країні світу податкова система направлена на виконання державою своїх основних функцій, до яких можна віднести забезпечення гарантій соціально-економічного розвитку життя своїх громадян, в зв'язку з чим, виникає об'єктивна необхідність у її ефективній побудові.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розгляді теоретичних аспектів аналізу та методологічних аспектів контролю динаміки податкових платежів. У будь-якій країні податкова система формується на основі трьох складових

об'єкта, суб'єкта та держави. Саме при взаємодії цих складових країна може ефективно функціонувати за будь-яких умов. Питанням формування ефективної системи податкового контролю вивчали такі науковці як Андрущенко В.А., Єфименко Т.І., Лоїк І.І., Ляшенко Ю.І., Тимошенко А.О., Шевчук А.О. Проте, у зв'язку з постійними змінами це питання потребує нового розгляду.

Результати дослідження. Щоб сформувати ефективну податкову систему в розрізі податкового контролю виникає необхідність у політичній та економічній стабільності. Це дає змогу передбачувати та прогнозувати розвиток економіки підприємствам та планувати свою подальшу господарську діяльність за мінімального ризику.

Будь-яка система країни є механізмом, що формується на основі взаємодії суб'єкта, об'єкта оподаткування та держави. Ідеальна податкова система не існує в жодній з країн. Причину цього є постійна незадоволеність громадян сплатою податків. Проте враховуючи той факт, що 80 % наповненості бюджету припадають саме на податкові надходження питання щодо їх неефективності відпадає зразу. Щоб збудувати дієву систему податкового контролю, необхідно розібратися з таким поняттям як «податки» та «податковий контроль». Перш за все, необхідно розглянути таку економічну категорію, як податки.

Податки – це одна із форм вирівнювання доходів юридичних та фізичних осіб для досягнення економічної рівності та стабільності в суспільстві [2].

Існує чимало визначень категорії. Так, Адам Сміт вважав, що податки це тягар, що накладається державою у формі закону, який передбачає і його розмір, і порядок сплати. Давид Рікардо вважав податки складовою частиною продукту землі та праці країни, котра надходить у розпорядження уряду, тобто вони завжди сплачують або з капіталу, або з доходу країни. Джон Кейнс позначав податки необхідними товариству лише для регулювання економічних відносин. На сьогодні податки є обов'язковими платежами, що стягуються з суб'єктів оподаткування з метою наповнення доходної частини зведеного бюджету держави, котра надалі виконує функції покладені на неї

громадянами. Вони виконують ряд функцій, що направлені на забезпечення пропозицій та усунення недоліків у податковому законодавстві.

Якщо розглянути новоприйняті зміни в податковому законодавстві, то можна сказати, що вони не покращили якість податкової системи оскільки більшість недавніх реформ припадає на населення з мінімальним рівнем доходу, тобто громадян за межею бідності та на середній бізнес. Відповідно до Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей уточнення податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств і податку на додану вартість у разі застосування податкового компромісу» від 25.12.2014р. впливає, що кількість податкових платежів зменшиться з 22 до 9, однак таке твердження є оманливим, оскільки їх кількість зменшиться номінально, а насправді більшість об'єднали в окремі групи. Так рід акцизним податком тепер розуміють сукупність акцизного податку, збору з а першу реєстрацію транспортного засобу, екологічний податок, збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками. На сьогодні ставка акцизу збільшилась в двічі і становить 70,53 грн. за 1 л 100-% спирту та 227,33 грн. за 1 тис. шт. сигарет без фільтра та 285,60 грн. за 1 тис. шт. сигарет з фільтром. Що стосується екологічного податку, то тепер до нього можна віднести збір за спеціальне використання лісових ресурсів та екологічний податок (крім палива), рентна плата об'єднала в собі плату за користування надрами, збір за користування радіочастотним ресурсом України, збір за спеціальне використання води. Податок на нерухоме майно включив в себе і податок на землю, до єдиного податку увійшов фіксований сільськогосподарський податок. Також єдиний податок характеризується зменшенням кількості груп платників з шести до чотирьох [1].

Кількість податків не зменшилась у якісному співвідношенні, оскільки, загальний відсоток залишився таким же, змінилась лише кількість. конкретного. Необхідно розглянути основні види податків в країні: ПДВ, податок на прибуток та ПДФО.

Податок на додану вартість (ПДВ) є одним з найбільших непрямих податків в Україні. Податок на додану вартість в Україні - це непрямий податок, який входить в ціну товару, послуги та сплачується покупцем, але до бюджету його перераховує продавець. На сьогоднішній день ставка ПДВ становить в Україні 20%, в порівнянні з іншими країнами вона є однією з найбільших у світі (табл. 1) [5].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика ПДВ в Україні та ЄС [5]

№ з/п	Країна	Ставка ПДВ протягом років, %	
		2010	2014
1.	Австрія	18	20
2.	Бельгія	17	21
3.	Великобританія	18	20
4.	Німеччина	16	19
5.	Нідерланди	15	21
6.	Україна	20	20

Порівнюючи з країнами ЄС варто зазначити що ПДВ на момент 2010 року в них становило значно менше відсотків ніж в Україні і лише на протязі чотирьох років воно збільшилось приблизно до 20%. При цьому у порівнянні частки податків до ВВП в Україні вони становлять 39%, в ЄС приблизно – 40%.

Основним з недоліків ПДВ в Україні є його єдина ставка, оскільки в країнах ЄС вона є фіксованою по окремим групам товарів за економічною та соціальною значимість. Це дає змогу державі регулювати процес виробництва та споживання товарів, а підприємці зацікавлені виробляти необхідну продукцію. Для України варто перейняти такий досвід, оскільки однакова ставка ПДВ для товарів першої необхідності та товарів-розкоші є не лише несправедливою, а й недоцільною. Не знайдеться виробник, котрий не зацікавиться можливістю отримання великої суми за короткий термін часу, ніж виготовленням товарів для малозабезпечених верств населення. Саме це і позбавляє ПДВ регулятивної функції, яка в основі на нього і покладена.

Важливість цього податку полягає в можливості регулювати соціально-економічну діяльність в країні і забезпечувати гарантії щодо її розвитку. Попри проведені зміни щодо формування та подання декларації з ПДВ, а саме продовжує працювати система електронного прийому документів – СЕА, вона являє собою аналітичний облік ПДВ у розрізі платників податків, завдяки якому формується інформація про всі операції по ПДВ. Для користувачів ця інформація буде видна он-лайн у вигляді електронного особового рахунку платника податків.

Основним недоліком системи є не врахування складності формування та подання фінансової звітності для підприємств.

Податок на прибуток, він є найбільшим прямим податком в Україні. Новоприйняті зміни полягають в тому, що для платників податку на прибуток фінансовий результат буде розраховуватися за стандартами бухгалтерського обліку. Але для підприємств з річним доходом більше 20 млн. грн. фінансовий результат підприємства буде коригуватися на різниці, які збільшують або зменшують об'єкт оподаткування. [10].

При розгляді податку на прибуток в Україні, варто зазначити, що він носить прогресивний характер. В країнах ЄС – регресивний, при перевищенні відповідного рівня доходу ставка податку зменшується. Така свого роду стимуляція дозволяє державі отримувати необхідні кошти та виконувати покладені на неї функціональні обов'язки. Ставки даного податку на сьогодні мають тенденцію до зменшення (табл.2) [2].

Таблиця 2

Рівень податкових ставок в Україні та країнах ЄС [2]

№ з/п	Країна	Ставка податку протягом років, %	
		2010р.	2014р.
1.	Австрія	39	30
2.	Бельгія	39	30
3.	Великобританія	35	33
4.	Німеччина	22,8	36
5.	Нідерланди	35	35
6.	Україна	25	19

При порівнянні податкової ставки податку на прибуток в Україні та країнах ЄС-10, куди входить Литва, Латвія, Естонія, Угорщина, Мальта, Польща і т. д., то практично в усіх країнах рівень корпоративного прибутку оподатковується за меншими ставками ніж в Україні.

Індивідуальні доходи громадян в ЄС оподатковуються на рівні 6-12 % тоді як в Україні цей показник становить 15%. Питання податку з доходів фізичних осіб, на сьогодні, потребує нагального вирішення, оскільки при порівнянні доходів громадян України та країн ЄС впливає неприємна характеристика (рис. 1) [6].



Рис. 1. Порівняльна характеристика заробітної плати в Україні та країнах ЄС [6]

Виходячи з наведених даних варто зазначити, що в Великій Британії податок на дохід мінімальної заробітної плати становить лише 10%, а не як в Україні – 15% та 20%. Порівнюючи показники мінімальної заробітної плати не можливо не зазначити, що в Україні вона значно нижча, а відповідно і рівень життя також [3].

Питання заробітної плати на сьогодні, є важливим, адже при високому рівні інфляції Україні необхідно побудувати правильну політичну стратегію. Також цікавим є факт, що за ставкою 20% будуть оподатковуватися доходи громадян, що перевищують десятикратний розмір мінімальної заробітної плати (понад 12180 грн.), якщо врахувати, що такий рівень заробітної плати в Україні

є незначним, то можна зробити висновок, що дохідність бюджету це не принесе.

Щодо інших країн то розподіл ставок з доходу фізичних осіб є градуїованим, що дає змогу податку виконувати регулюючу функцію. Нажаль в Україні зависока ставка ПДФО призводить до збільшення осіб, що отримують заробітну плату в конвертах, при цьому 5 млн. осіб взагалі працюють неофіційно (11% від усього населення країни) [4].

Позитивним фактом на сьогодні в питанні змін податкового законодавства по ПДФО є надання відповідних привілеїв підприємцям котрі будуть офіційно показувати кількість найманих працівників, хоча останні не отримують значного прибутку, оскільки втратять податкові пільги. Проте, для працівників ці зміни дадуть можливість офіційно працевлаштуватись та бути соціально захищеними.

Зміни в системі ЄСВ на сьогодні виглядають таким чином, що протягом 2015 -2017 років він має зменшитись відповідно в 2015 – на 65%, в 2016 – 2%, в 2017 – 40% від базової ставки, котра в середньому становить 37% від заробітної плати [6].

Висновки. Таким чином, податкова система України носить складний і заплутаний характер. Серед основних недоліків вато виділити, постійно змінюючу нормативну базу, зависокий рівень ставок, упущення податками регулюючої функції, але для подальшого розвитку необхідно сформувати правильний механізм, що буде виконувати покладені на нього функції та виступатиме гарантом соціально-економічної стабільності громадян, саме на цих принципах побудовані податкові системи розвинутих країн світу та країн Європейського Союзу.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України: за станом на 17.01.2015р. / Верховна Рада України [Електрон.ресурс]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page3>.

2. Порівняння податкових систем України та країн ЄС. [Електрон. Ресурс.]
Режим доступу: <http://www.finalearn.com/lifers-1206-1.html/>

3. Мінімальна зарплата: світові стандарти і українські реалії. [Електрон. Ресурс.] Режим доступу:
http://zaxid.net/news/showNews.do?minimalna_zarplata_svitovi_standarti_i_ukrayinski_realiyi&objectId=1231038.

4. «Зарплата в Голландии (2014 год)». [Електрон. Ресурс.] Режим доступу:
<http://www.evrokatalog.eu/law/нидерланды/зарплата-в-голландии-2014-год>.

5. Евронюс. [Електрон. Ресурс.] Режим доступу:
<http://ru.euronews.com/2014/07/03/german-workers-set-for-for-850-euroshour-minimum-wage/>.

6. Податкова реформа 2015 основні зміни. [Електрон. Ресурс.] Режим доступу:
<http://vkurse.ua/ua/business/nalogovaya-reforma-2015-osnovnye-izmeneniya.html?top-rotate>.

7. Про затвердження Порядку проведення органами державної податкової служби зустрічних звірок Постанов Кабінету Міністрів України від 27.12.2010р. № 1232. [Електрон.ресурс]. Режим доступу:
<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1232-2010-п/conv>.

8. Хмільовська К.В. Організаційні засади податкового контролю / К.В. Хмільовська // Фінанси України. – 2013. - № 6. - С. 50-56.

УДК 657.6(045)

О.М. Денисюк, д.е.н.

Л.Ю. Патраманська, асистент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У
СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

В статті обґрунтовано необхідність планування аудиту фінансової звітності, розкрито етапи аудиту у розрізі стартового, переддоговірного, етапу

підготовки до планування, остаточного планування, перевірки та заключного етапу. Розкрито етапи складання плану та програми аудиту фінансової звітності.

Ключові слова: *аудит, організація, планування, план, програма*

За сучасних умов розвитку бізнес-середовища, у зв'язку з активною міжнародною інтеграцією необхідність аудиту як незалежного контролю суттєво зростає, оскільки користувачі фінансової звітності хочуть бути впевненими у її достовірності. Це пояснюється тим, що фінансова звітність є одним з елементів інформаційного забезпечення управління підприємством.

Проблематика аудиту фінансової звітності не є новою, проте на наш погляд, необхідно акцентувати увагу саме на процесі організації аудиту, оскільки даній проблемі приділено недостатньо уваги, хоча успіх аудиторської перевірки більше ніж на половину залежить саме від ефективної його організації та планування.

Питання організації аудиту фінансової звітності неодноразово розглядали в наукових працях вітчизняні вчені: Ковбич Т. М., Костирко Р. О., Кудрицький Б. В., Редько К. О., Янок Д. А. та зарубіжні автори: Данілкова С. А., Кірієнко Н. М., Молодкіна С. А., Голіков В. М. та ін.

Метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування необхідності планування аудиту та розробка рекомендацій щодо вдосконалення організації аудиту фінансової звітності.

Аудит фінансової звітності – це процес, за результатами якого аудитор висловлює думку відносно повноти та достовірності складання фінансової звітності суб'єкта господарювання.

Як і будь-який інший процес, процес аудиту складається із декількох етапів. Технологія реалізації аудиторської перевірки фінансової звітності, передбачає розкриття ключових елементів послідовності аудиторської перевірки. Загальна технологія аудиту фінансової звітності складається з таких

етапів, які наведено на рис 1. Розглянемо детальніше кожен з етапів технології аудиту.

На стартовому етапі аудиту відбувається отримання замовлення, визначення основних побажань замовника, відбувається передня оцінка потенційних ризиків проведення аудиторської перевірки, визначення дотримання принципів професійної компетентності та незалежності для перевірки конкретного підприємства.

Для узгодження умов аудиторської перевірки фінансових звітів рекомендовано використовувати типову угоду або договір. Специфічною особливістю такого договору є наявність обов'язкових елементів, як от мета перевірки, види та форми узагальнюючих результати аудиту документів. В особливих економічних умовах, перед аудитором тепер постають задачі не лише підтвердити звітність, але й оцінити реальний фінансовий стан, запропонувати шляхи підвищення ефективності та рентабельності діяльності. Тобто компетенція аудитора з плином часу повинна лише вдосконалюватись, так як перед ним постають все нові і нові вимоги[1].

Під час переддоговірного етапу відбувається за можливості спілкування з аудитором, що проводив перевірки в минулих роках, ознайомлення з специфічними рисами бізнесу замовника, дослідження організаційної структури підприємства, діючих нормативно-правових та регулятивних інструктивно-методичних положень, що є визначальними в фінансово-господарській діяльності, виявлення на основі дослідження зовнішніх та внутрішніх факторів перспектив та потенційних можливостей функціонування об'єкта перевірки, базуючись на статистичних даних вивчення сучасного стану справ в галузі функціонування досліджуваного підприємства, огляд матеріалів контрольних заходів здійснених в минулих періодах.



Рис. 1 Технологія реалізації процесу аудиторської перевірки фінансової звітності

Враховуючи поширення економічної кризи на теренах України, перед аудитором на початковому етапі постає завдання не лише продіагностувати перспективи продовження діяльності об'єкта контролю, а й виявити основні індикатори кризового стану підприємства. Ці процедури є досить схожими, але їх суть дещо відрізняється. Виявлення індикаторів економічно-фінансової кризи передбачає визначення поточного фінансового стану підприємства, що є наслідком минулих господарських операцій та подій [2, с.74]. В той же час виявлення перспектив безперервності діяльності досліджуваного підприємства є орієнтованим на майбутнє, враховує впливи таких рушійних сил як наявність плану фінансової санації, кількість зацікавлених інвесторів та клієнтів, конкурентні переваги та ін. На цьому етапі аудитор повинен дати відповідь на

такі питання: який розмір чистих активів, прибутку або збитку, кредиторської заборгованості, що потребує погашення в найближчий час, чи були встановлені факти отримання короткотермінових кредитів для реалізації тривалих проектів, чи налагоджено на підприємстві вливання коштів в інвестиції та інновації та багато інших.

Наступним етапом аудиту є підготовчий етап до процесу планування перевірки фінансових звітів. Перед аудитором на цьому етапі постають завдання визначення рівня суттєвості за окремими сегментами та на рівні всієї звітності, розрахунок ризиків контролю, розрахунки обсягів потрібних для аудиторської перевірки ресурсів [3, с.293].

Встановити рівень суттєвості аудитор може самостійно із використанням дедуктивного або індуктивного підходу. В міжнародній практиці пріоритетним є дедуктивний підхід, що означає розрахунок суми максимально допустимої помилки для всіх форм звітності з подальшим розподілом її на окремі статті. При індуктивному підході спочатку встановлюють рівень суттєвості по кожній статті, і лише потім в загальному для всіх фінансових звітів. При цьому рівень суттєвості вимірюють зазвичай у відсотках, залежно від способу визначення, рівня зацікавленості користувачів, компоненти фінансової звітності та ін.[4, с. 217].

Аудитори використовують наступні базові показники для встановлення суттєвості: чиста вартість активів, загальні витрати, виручка від реалізації, власний капітал та ін. Визначений відсоток суттєвості та базовий компонент звітності перебувають у взаємозв'язку, враховуючи його якісне, кількісне значення. Саме цим пояснюється необхідність розгляду виявлених порушень та помилок як в кількісному, так і якісному аспектах. Якісними аспектами виступають неповне висвітлення в обліковій політиці позицій щодо певних операцій, статей, виявлення невідповідності проведених операцій діючим нормативно-правовим вимогам. З кількісної сторони вивчають обсяг існуючих помилок в грошовому вимірі та їх сумарне значення.

На етапі остаточного планування аудитор повинен скласти програму проведення перевірки та розробити стратегію. В табл. 1 показано основні етапи складання плану аудиторської перевірки.

Під час формування плану проведення аудиту фінансової звітності потрібно звертати увагу на кількість та обсяг передбачених процедур, а інакше не встановлення термінів потягне за собою невизначеність терміну контрольних дій, а отже і втрату актуальності результатів аудиту.

Таблиця 1

Етапи складання плану аудиторської перевірки

№ з/п	Етапи	Характеристика етапів
1	Визначення особи, відповідальної за планування внутрішнього аудиту	В структуру аудиторської фірми слід ввести посаду плановика, в обов'язки якого включити допомогу керівнику здійснювати планування аудиторських перевірок
2	Визначення об'єкта перевірки	Відповідно до замовлення визначається об'єкт, який підлягатиме перевірці, наприклад, певний вид звіту
3	Постановка завдань перед аудиторською групою	Видача наказу керівника підприємства, який визначає або конкретизує об'єкт перевірки та є підставою для проведення перевірки
4	Визначення кола осіб, які проводитимуть перевірку	Виходячи з об'єкта перевірки керівник формує аудиторську групу відповідно, враховуючи спеціалізацію підрозділу, що підлягає перевірці та затверджує її відповідним наказом керівника. Будь-які зміни в складі аудиторської групи повинні оформлюватись додатковим наказом
5	Визначення керівника аудиторської групи	Після визначення аудиторської групи керівник призначає керівника такої групи, який відповідатиме за якісне та оперативне здійснення аудиту
6	Визначення ризику та суттєвості	Виходячи з об'єкта дослідження, аудиторській групі слід здійснити попереднє дослідження об'єкта перевірки шляхом тестування системи внутрішнього контролю підрозділу, який підлягає перевірці, та визначити рівень ризику та суттєвості
7	Визначення періоду перевірки	Виходячи з вище зазначених показників, а саме зі складності завдання та запланованого ризику і суттєвості, необхідно визначити термін, за який цю перевірку можливо виконати з мінімальними затратами часу та трудових ресурсів
8	Затвердження плану аудиту	Даний етап полягає в погодженні з керівником та підписанні плану аудиту, відповідно до якого аудиторській групі слід скласти програму внутрішнього аудиту

Оскільки, програма аудиту деталізує план аудиту, то логічно, що відповідальним за складання програми аудиторської перевірки звітності мають

відповідати особи, які відповідали за складання плану. Оскільки, вони ознайомлені з конкретними аудиторськими завданнями, а тому можуть врахувати суттєві аспекти в повному обсязі при приведенні перевірки для досягнення максимального ефекту.

Послідовність розробки програми аудиту фінансової звітності наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Послідовність розробки програми аудиту

Етапи	Характеристика
Визначення ризику і суттєвості	Оцінка системи внутрішнього контролю шляхом анкетування працівників певного підрозділу щодо: <ul style="list-style-type: none"> • здійснення контролю окремих операцій всередині підрозділу особами, старшими за званням; • здійснення контролю роботи обладнання перед початком виробничого процесу; • здійснення контролю якості сировини, призначеної для виробництва; • здійснення контролю збереженості сировини і матеріалів, призначених для процесу виробництва Оцінка системи бухгалтерського обліку шляхом: <ul style="list-style-type: none"> • визначення особи, яка веде облік у виробничому цеху; • аналіз облікової політики на звітний період; • ведення обліку сировини, яка надійшла у виробничий цех; • застосування графіку документообігу між виробничим підрозділом та іншими підрозділами підприємства
Визначення набору процедур	За результатами оцінки СВК та СБО внутрішній аудитор визначає, наскільки він може довіряти даним бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю, що впливатиме на набір та кількість процедур, необхідних для здійснення перевірки, та термін здійснення перевірки
Визначення відповідальних осіб на кожному етапі перевірки	Обсяг процедур, які необхідно виконати, слід розподілити між певними особами, які здатні перевірити їх на такому рівні, щоб аудиторська перевірка мала максимальний ефект. Даний етап дає змогу встановити персональну відповідальність окремого аудитора за перевірку довіреної йому ділянки
Визначення робочих документів аудитора	Кожен з членів аудиторської групи, перевіряючи довірену йому ділянку складає документ, який є підставою для довіри про дійсність проведеної перевірки, а також для висловлення думки щодо перевіреного об'єкта
Визначення терміну проведення перевірки	Враховуючи характер перевірки (термінова або планова) внутрішньому аудиторіві слід об'єктивно оцінити час, за який ця перевірка може бути здійснена

На нашу думку, формування плану та програми аудиту звітності має відбуватись з урахуванням пріоритетів та результатів аудиту минулих періодів, щоб:

а) на основі аудиторських висновків та звітів минулих періодів можна встановити ступінь усунення помилок, виправлень, недоліків у звітному періоді, виконання рекомендацій щодо вдосконалення його діяльності, наведених у тих аудиторських висновках;

б) взявши до уваги пріоритети замовника, аудитор фокусується на найбільш значимих та суттєвих ділянках перевірки, так як вони мають найбільший вплив на результати господарювання.

Завдання, які повинен виконати аудитор при формуванні програми аудиту фінансових звітів передбачають:

- мобілізацію трудових ресурсів;
- підвищення оперативності аудиторської перевірки;
- забезпечення найвищої якості перевірок та її комплексності.

Програма аудиту фінансової звітності має відображати також сукупність робочих документів, які будуть відображати проміжні висновки.

На п'ятому етапі аудитор переходить безпосереднього проведення перевірки, тобто здійснює аудиторські процедури, при цьому переоцінює суттєвість та переглядає ризики, у разі потреби долучає до роботи інших спеціалістів.

На останньому заключному етапі аудиторського дослідження фінансової звітності суб'єктів господарювання необхідно оцінити відповідність, достатність одержаних доказів, оцінити відхилення, зробити загальні висновки щодо якості проведеної перевірки, довести до замовника та обговорити з ним одержані результати, підготувати пропозиції та рекомендації, а також офіційно передати клієнту виконану роботу.

Запропонована технологія аудиту фінансової звітності не є сталою, так як на її реалізацію можуть впливати різноманітні чинники середовища (варіант

підходу до планування, особливості досліджуваного підприємства, структура аудиторської фірми). Наприклад, при аудиті невеликих підприємств одним аудитором, для нього буде доцільним поєднати етапи підготовки та безпосереднього планування. Іншою може бути наступна ситуація: аудит на даному підприємстві проводиться не вперше, особливих змін за рік в його управлінській системі чи виробничому циклі не відбулося, то було б доречним поєднати стартову та переддоговірну стадії. Отже, окреме замовлення на аудит звітності вимагає творчого підходу, індивідуального розгляду.

Як висновок зазначимо, що через значну обмеженість аудиторської перевірки в часовому аспекті значимості набуває процес планування. Цей процес гарантує зменшення витрат часу, підвищує економічну доцільність перевірки, досягнення всіх визначених задач перед аудитором. Застосування аудитором прогресивних технологій реалізації аудиту фінансової звітності забезпечує для підприємств високоякісну перевірку та обґрунтовані висновки.

Список використаних джерел:

1. Петренко Н.І. Методика аудиту фінансової звітності та шляхи її удосконалення [Електронний ресурс] / Н.І. Петренко // Вісник ЖДТУ. – 2012. – №1(51). – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1582/1/21.pdf>.
2. Соханич Ф.Ф. Удосконалення системи аудиторського та суспільного фінансового контролю/ Ф.Ф. Соханич // Формування ринкових відносин в Україні. - 2015. - № 1. - С. 73-76.
3. Матвійчук М.З. Удосконалення аудиту фінансової звітності в умовах невизначеності // Міжнародний науково-виробничий журнал Сталий розвиток економіки. – 2013. – 3 (20). – С. 292-294.
4. Бобрович О.Б. Методичні підходи до оцінювання аудиторського ризику / О.Б. Бобрович // Науковий вісник НЛТУ України. - 2013. - Вип. 23.1. - С. 216-224.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА РІЗНИХ СТАДІЯХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В дослідженні представлено визначення особливостей етапів розвитку підприємства, його життєвих циклів, в межах яких формуються нові умови господарювання і, як наслідок, висувуються нові вимоги до організації процесів управління та розвитку, зокрема за рахунок обліково-аналітичного забезпечення, що зумовлює необхідність зміни підходів до облікової інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

Ключові слова: *життєвий цикл, обліково-аналітичне забезпечення, облікова інформація.*

Постановка проблеми та її зв'язок з актуальними теоретичними або практичними завданнями. Суттєвий вплив на формування системи управління суб'єктами господарювання мають етапи життєвого циклу підприємства. Оскільки кожен цикл можна характеризувати як окремий етап розвитку підприємства, на кожному рівні розвитку мають прийматися свої ефективні управлінські рішення. Саме тому визначення особливостей обліково-аналітичного забезпечення основних етапів розвитку підприємства є необхідним елементом управління.

Основною метою статті є визначення особливостей обліково-аналітичного забезпечення діяльності підприємства в процесі формування його життєвого циклу.

Посилання на сучасні дослідження та публікації. Як показав аналіз, питання розкриття життєвого циклу підприємства розглянуто в багатьох літературних джерелах, зокрема у працях Бланка І. О., Корягіної С. В., Адізеса І., Грейнера Л., Кузьміна О. Є., Співака В. А., Хенді Ч. Разом з тим серед науковців не існує єдиного підходу до формування етапів життєвого циклу підприємства, особливо це стосується їх обліково-аналітичного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. За період свого існування (від створення і до ліквідації) будь-який суб'єкт господарювання проходить певні цикли свого розвитку (життєві цикли).

На думку Бланка І.О., життєвий цикл підприємства становить період часу від початку діяльності підприємства до припинення його існування або оновлення на нових засадах [1].

Корягіна С.В. зазначає, що життєвий цикл підприємства показує циклічність розвитку і проходження певних етапів (стадій), які відображають характер діяльності підприємства [2]. Ми погоджуємось з зазначеним підходом, оскільки вважаємо, що загальна життя та тривалість діяльності підприємства включає декілька життєвих циклів.

При аналізі поглядів на природу життєвого циклу підприємства та критеріїв оцінки кожної окремої фази його діяльності, можна відмітити наступні. Л. Базилевич [3] розглядає модель розвитку підприємства виходячи з шкали якості управління. А. Большаков [4] пропонує оцінювати розвиток підприємства виходячи з ефективності ресурсного забезпечення. Е. Смирнов [5] розробив модель, при якій, основним критерієм виступає показник обсягу продаж. З. Шершньова [6] пропонує оцінювати фази життєвого циклу підприємства використовуючи показники ефективності діяльності підприємства.

Дослідження науковців стосовно кількості етапів і їх назв є різноманітними. В загальному, розглядають від двох до десяти етапів життєвого циклу шляхом подрібнення деяких з основних етапів. Більшість науковців зазначають про існування п'яти етапів життєвого циклу підприємств: зародження, зростання, зрілість, старіння, ліквідація або переродження. Однак існують точки зору, коли кількість життєвих циклів більша або менша.

Так, І. Адізес виділяє такі етапи, як зародження, дитинство, зрілість, розквіт, стабільність, аристократія, рання бюрократія, бюрократія, смерть [7].

Зародження. Цей етап зводиться до того, що засновник підприємства збирає навколо себе людей, які підтримують його ідею, приймають її і погоджуються ризикнути і спробувати втілити її в життя.

Дитинство. На даному етапі підприємство не має ще чіткої структури та системи розподілу повноважень і відповідальності, однак починається процес організації, перехід від ідей до практичних дій.

Стадія швидкого росту. Підприємство починає працювати все продуктивніше, долаючи перші перешкоди. У підприємства до цих пір немає ні чіткої структури, ні порядку субординації, ні прописаних функціональних обов'язків.

Юність. Підприємство змінюється. Виникає потреба у зміні структури підприємства і делегуванні повноважень. Приходять нові працівники, що неминуче веде до конфлікту двох культур: старих кадрів та нових фахівців.

Розквіт. На стадії розквіту підприємство має відносно чітку структуру, прописані функції, системи заохочення і покарання. Нерідко на цій стадії підприємств відкриває кілька дочірніх підприємств, які будуть проходити всі стадії розвитку з самого початку.

Стабілізація. Це перша стадія старіння підприємства, коли воно поступово відходить від політики швидкого розвитку, захоплення нових ринків, тощо. Підприємство не прагне до змін, приділяючи більше значення міжособистісних відносин в колективі, ніж ризикам, пов'язаним з веденням бізнесу.

Аристократизм. Підприємство володіє значними фінансовими коштами, які витрачаються на зміцнення існуючої системи контролю та облаштування власної діяльності. Компанія намагається створювати інноваційні продукти і види діяльності, нові продукти та ідеї, поглинаючи інші підприємства, що перебувають на більш ранніх стадіях розвитку.

Рання бюрократизація. Підприємство поступово занурюється в ряд складних і часом нерозв'язних структурних конфліктів, які намагається вирішити, звільняючи людей, але не змінюючи структуру.

Пізня бюрократизація. Підприємство повністю зосереджується на собі, на внутрішніх проблемах, які неможливо розв'язати, намагаючись дотриматися всі процедури, процеси і розпорядження в надії, що це допоможе у їх вирішенні.

Смерть. Смерть підприємства, орієнтованого на клієнта, відбувається відразу ж після того, як клієнти масово перестають користуватися послугами підприємства. Якщо ж цього не відбувається через те, що підприємство надає монопольний продукт або підтримується державою, то її смерть всього лише може бути відстрочена у часі.

Представлені моделі є загальним відображенням життєвого циклу підприємства і не дають можливості визначити на якому етапі розвитку вона знаходиться в будь – який момент часу. Описана модель, як більшість досліджених, не враховує жодного економічного фактору і може бути використана лише для опису розвитку організації, що знаходиться на одному із етапів. Крім того, як правило, моделі не пропонують критеріїв оцінки поточного стану підприємства, що унеможлиблює обґрунтування рівня розвитку та не визначає причину і наслідок переходу з одного етапу на інший.. Тому на сьогодні актуальним питанням є розробка моделі розвитку та життєвих циклів підприємства, із урахуванням вихідних та поточних даних, формування критеріїв, які надади можливість визначити рівень розвитку підприємства, коли і які управлінські рішення приймати для забезпечення ефективної роботи організації.

Одним з факторів розвитку та життєвих циклів підприємства є його організація обліково-аналітичного забезпечення, що безпосередньо залежить від життєвого циклу та навпаки, оскільки бухгалтерський облік на підприємстві ведеться безперервно з дня реєстрації підприємства до його ліквідації.

Так, на етапі створення підприємства важливим є вибір форми організації бухгалтерського обліку:

1. Введення до штату підприємства посади бухгалтера або створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером;
2. Користування послугами спеціаліста з бухгалтерського обліку, зареєстрованого як підприємець, який здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи;
3. Ведення на договірних засадах бухгалтерського обліку централізованою бухгалтерією або аудиторською фірмою;

4. Самостійне ведення бухгалтерського обліку та складання звітності безпосередньо власником або керівником підприємства [8].

Однак потрібно врахувати, що форми організації бухгалтерського обліку у вигляді послуг спеціаліста з бухгалтерського обліку та самостійного ведення безпосередньо власником можливі лише на етапі становлення підприємства або на підприємствах малого бізнесу.

В процесі переходу на наступні життєві цикли розвитку підприємства виникає потреба в створенні бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером або ведення бухгалтерського обліку аудиторською фірмою, обсяг облікової інформації стрімко зростає і зростають вимоги до неї, оскільки саме виходячи з облікової інформації приймаються ефективні управлінські рішення.

На етапах розвитку та стрімкого зростання доцільним є ведення обліку саме власною бухгалтерською службою, а перевірки діяльності аудиторськими фірмами, однак і цього вже не достатньо, оскільки виникає необхідність створення аналітичної служби, для аналізу результатів та сфер діяльності підприємства.

Крім того, забезпеченню довгострокового, ефективного функціонування і розвитку підприємств та досягненню ними оперативних і стратегічних цілей сприятиме використання у процесі управління системи управлінського обліку та звітності, що також виникає на етапі розвитку підприємства.

Висновки. Отже, вивчення моделі життєвого циклу підприємства та їх обліково-аналітичного забезпечення може слугувати важливим інструментом розвитку та ранньої діагностики фінансових та організаційних проблем, надасть можливість менеджменту вчасно здійснювати тактичні та стратегічні зміни та підвищувати ефективність діяльності підприємства, краще зрозуміти та врахувати суть та характер обліково-аналітичних процесів, зумовлених циклічним розвитком підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2000. – 720 с.

2. Корягіна С. В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства : автореф. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / С.В. Корягіна. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2004. – 21 с.
3. Базилевич Л.А. Автоматизация организационного проектирования / Л.А. Базилевич. – Л.: Машиностроение, 1989. – 179 с.
4. Большаков А. Менеджмент / А. Большаков. – СПб.: Питер, 2000. – 160с.
5. Смирнов Э.А. Основы теории организации / Э.А. Смирнов. – М.: Аудит; ЮНИТИ, 1998. – 375 с.
6. Шершньова З.Є. Стратегічне управління / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 383 с.
7. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.
8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. -[Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

УДК 657.471(045)

І.В. Копчикова, аспірант

Київського національного торговельно-економічного університету

**ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТОВАРНИХ ВТРАТ
ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ**

В статті розглянуто сутність товарних втрат торговельних мереж, їх класифікацію та порядок списання. Досліджено можливість та доцільність впровадження порядку формування резерву на природні втрати, розкрито питання методики та запропоновано шляхи вдосконалення їх облікового відображення.

Ключові слова: *товарні втрати, нормовані, актовані, резерв, торговельна мережа.*

Постановка проблеми. Останнім часом середовище, в якому доводиться функціонувати сучасним підприємницьким структурам, динамічно

трансформується, що висуває нові вимоги до них та викликає появу нових організаційних форм, якими в торговельній діяльності стали торговельні мережі.

Масштабний перехід до торгівлі шляхом самообслуговування є потужним каталізатором зростання проблеми товарних втрат. Звичайно, самообслуговування збільшує товарообіг втричі і на чверть підвищує прибутковість, проте і втрати збільшуються у декілька разів [5, с.21]

Стрімкий розвиток роздрібного бізнесу в Україні, поява нових форм торгівлі змусили всіх професіоналів цієї сфері зіткнутися з одним із самих гострих питань – товарними втратами. Технологія торгівлі в супермаркеті робить цю проблему однією з ключових у визначенні рівня доходу і визначенні фінансової стратегії роздрібного підприємства.

Метою статті є дослідження поняття товарних втрат, зокрема нормованих і актованих, розробка пропозицій щодо запровадження в обліково-управлінську діяльність торговельної мережі порядку формування резерву на природні втрати товарних запасів, і, як наслідок, вдосконалення їх відображення в первинно-звітній площині.

Практика і наукові дослідження показують, що організація сучасної торговельної діяльності підприємств потребує відпрацювання і створення системи економічної безпеки, яка б враховувала ті негативи, що може спричинити кожна з сторін економічних відносин. У вітчизняній науковій літературі питання, пов'язані з дослідженням сутності товарних втрат торговельних підприємств, знайшли відображення в чисельних працях Баканова М.І., Богера І.П., Кузьміна Дм.Л., Ладченка Г.М., Осовської Г.В. та інших. Вивченню умов та чинників, під впливом яких виникають втрати, приділяли увагу Бардаш С.В., Дацюк І.С., Снак М. Оскар.

Виклад основного матеріалу. Разом з тим недостатньо всеохоплююче досліджене питання, котре стосується товарних втрат, в тому числі в торговельних мережах, які поєднують торговельну і виробничу діяльність (мають цехи власного виробництва), належного їх оцінювання та відображення

в обліковій системі. А тому поставлена проблематика потребує її суттєвого аналізу, узагальнення та, як наслідок, вдосконалення.

Ведення господарської діяльності будь-якого підприємства пов'язане з певними ризиками. З об'єктивних причин або через специфіку діяльності практично на кожному підприємстві трапляються нестачі, втрати, псування активів, розкрадання, що зумовлено рядом причин: неуважністю матеріально відповідальних осіб, крадіжками, фізико-хімічними властивостями товарів, розтратами, зловживаннями тощо. Такі втрати відбуваються під час заготівлі, зберігання, технологічної обробки та реалізації товарних запасів, котрі мають здатність переносити як якісні так і кількісні зміни.

В економічній літературі сукупні товарні втрати прийнято поділяти на нормовані та актовані:

а) нормовані втрати — це втрати, які виникають під впливом різнобічних факторів, зокрема: фізико-хімічні властивості товарних запасів, психологія осіб причетних до товарних запасів. Зазначені втрати списуються за нормами, які встановлені по кожному виду товарних запасів у відсотках до товарообороту;

б) актовані втрати (реальні) — це втрати, які виникають, як правило, в наслідок безгосподарності, зокрема: псування товарних запасів, їх нестачі понад норми (списуються згідно акту списання або акту інвентаризації).

Такий поділ товарних втрат необхідний для визначення того, за рахунок яких джерел вони погашатимуться, а також яку методику облікового відображення застосовувати для обліку товарних втрат. При цьому нормовані товарні втрати списуються до складу витрат операційної діяльності, а актовані — за рахунок матеріально-відповідальних осіб (за умови доведення їх вини у понаднормованій втраті товарних запасів). Якщо ж відсутня вина матеріально-відповідальних осіб у понаднормовій втраті товарних запасів, то виявлена втрата відобразатиметься у складі витрат операційної діяльності.

На рисунку 1 представлений поділ товарних втрат торговельних мереж на нормовані і актовані за порядком списання і віднесення їх на економічні показники, а не за видом втрачених характеристик.

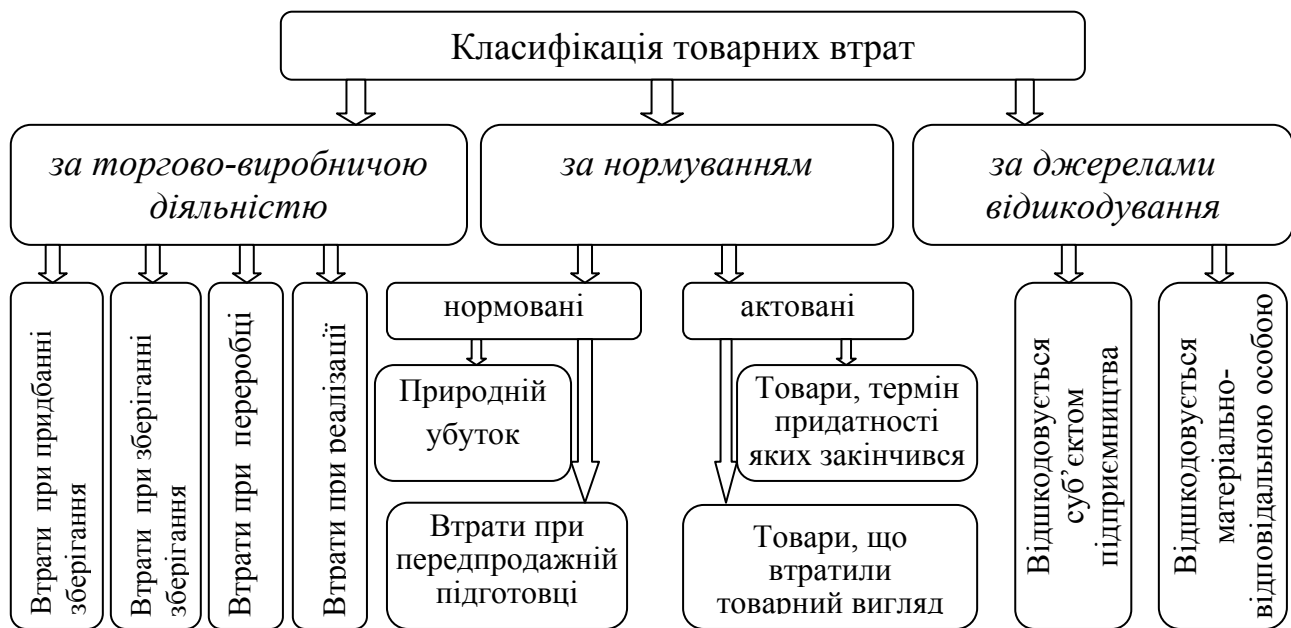


Рис. 1. Класифікація товарних втрат торговельних мереж

Однією із суттєвих складових товарних втрат торговельних мереж є природні втрати та втрати у відділах самообслуговування. Норми природних втрат торговельних мереж визначаються у відповідності до вимог Наказу Міністерства торгівлі СРСР від 02.04.87 № 88 «Про затвердження норм природного убутку продовольчих товарів у торгівлі та інструкцій з їх застосування» [2], які діють і до теперішнього часу. Відповідно до згаданого нормативного акту природні втрати розраховуються у відсотках до їх роздрібного обороту. Затверджені норми природних втрат є граничними і застосовуються тільки у випадку, якщо при прийманні товарів або інвентаризації виявлено їх нестачу.

Розміри списання втрат непродовольчих та продовольчих товарів у магазинах, які використовують таку форму торгівлі як самообслуговування затверджено Наказом Міністерства торгівлі СРСР від 23.03.84 № 75 «Про затвердження диференційованих розмірів списання втрат продовольчих і непродовольчих товарів у магазинах (відділах, секціях) самообслуговування»[3]. Їх застосовують тільки після обліку нестач від природного убутку. Крім того, чинне законодавство не забороняє підприємству самостійно встановлювати норми природного убутку в межах (не більше), затверджених нормативно-правовими актами.

До природних втрат не слід відносити ті втрати, які понесли торговельні мережі у зв'язку з порушенням виробничого процесу, браку, вимог стандартів, технічних умов тощо.

Загальновідомо, що втрати товарних запасів, які виникли у зв'язку з їх придбанням, зберіганням, переробкою чи реалізацією у межах норм природних втрат необхідно включати до складу відповідних витрат того періоду, в якому вони фактично відбулися. Як правило, подібні втрати товарних запасів визначають за допомогою фактичного контролю — під час інвентаризації. Разом з тим, подібні втрати товарних запасів не формуються одноразово, а накопичуються послідовно під час здійснення господарської діяльності у міжінвентаризаційний період. Це пояснюється тим, що торговельні мережі інвентаризацію товарних запасів, не завжди проводять кожного звітного періоду. Тому, з позиції методології бухгалтерського обліку недоречним є застосування способу «прямого списання» втрат товарних запасів, оскільки він неспроможний врівноважити втрати від списання запасів, порушуючи при цьому принцип обачності (зменшуючи витрати періодів у яких не відбувались контрольні заходи, і відповідно штучно збільшуючи витрати в періодах проведення інвентаризацій). Саме тому, пропонується в обліковій політиці торговельних мереж запровадити порядок формування резерву на природні втрати товарних запасів [4, с. 152].

Основне призначення подібного резерву полягатиме у більш рівномірному розподілі витрат від природних втрат товарних запасів, що утворюватимуться в міжінвентаризаційний період. При цьому на витрати звітного періоду списуватиметься прогнозована сума таких втрат шляхом нарахування резерву на природні втрати товарних запасів. Сформована величина резерву на природні втрати товарних запасів повинна відноситись, як зазначалось вище, до складу витрат діяльності. З цією метою пропонується до субрахунку 949 «Інші витрати операційної діяльності» відкрити додатковий аналітичний субрахунок 9491 «Витрати на формування резерву природних втрат товарних запасів».

Для формування резерву на природні втрати товарних запасів пропонується до застосування наступна формула:

$$P_{пв} = Д \times K_{тв} / 100 \%$$

де, $P_{пв}$ — резерв на природні втрати товарних запасів; $Д$ — дохід від реалізації за звітний період; $K_{тв}$ — коефіцієнт товарних втрат.

З метою достовірності визначення величини резерву рекомендується його формувати шляхом обчислення середнього відсотку товарних втрат у відношенні до доходу від реалізації товарів минулого звітного періоду та застосувати до поточного.

Оскільки у вітчизняній обліковій практиці на законодавчому рівні відсутнє питання щодо формування резервів від товарних втрат, то авторами пропонується два шляхи облікового відображення резервування:

а) або у межах активних, балансових рахунків 20 «Виробничі запаси», 26 «Готова продукція», 28 «Товари» відкрити контраktivні субрахунки «Резерв природних втрат товарних запасів», котрі своїм призначенням зменшуватимуть балансову вартість основного інвентарного рахунку;

б) або для цілей внутрішньогосподарського обліку відкрити рахунок 29 «Резерв природних втрат товарних запасів».

Разом з тим, застосування методів резервування товарних втрат не позбавлене додаткових труднощів для облікового персоналу, які проявлятимуться у тому, що з метою врегулювання величини втрат по закінченню кожного звітного періоду необхідно здійснювати коригування резерву, а саме:

- якщо сума сформованого резерву виявиться меншою за фактичні втрати товарних запасів, то необхідно на суму різниці донарахувати резерв, при цьому складатиметься наступне бухгалтерське проведення:

Дт 9491 «Витрати на формування резерву природних втрат товарних запасів»

Кт 29 «Резерв природних втрат запасів»;

- якщо ж сума сформованого резерву виявиться більшою за фактичні втрати товарних запасів, то у цьому випадку зайву суму сформованого резерву

необхідно списати та визнати дохід звітнього періоду, при цьому склавши наступний запис:

Дт 29 «Резерв природних втрат запасів»

Кт 716 «Відшкодування раніше списаних активів».

Висновки. Виходячи із проведеного дослідження авторами пропонується наступне:

1. Забезпечити ефективну систему управління товарними втратами, забезпечуючи їх оптимальний розмір.

2. Посилити відповідальність осіб, причетних до роботи із товарними запасами.

3. З метою збалансування величини операційних витрат торговельних мереж, які виникають внаслідок списання природних втрат запровадити резервування на природні втрати товарних запасів.

4. З метою гармонійного відображення резерву на природні втрати запровадити рахунок чи субрахунки для його обліку.

Список використаних джерел:

1. Лозинський В.Т. Товарні втрати як чинник розвитку застосування методів активізації продажу / В.Т. Лозинський // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 1(18). – С. 321–323.

2. Про затвердження норм природного убутку продовольчих товарів в торгівлі та інструкції по їх застосуванню : Наказ Міністерства торгівлі СРСР від 02.04.87 р. № 88 (Додаток 2. Інструкція із застосування норм природного убутку продовольчих товарів у роздрібній мережі державної і кооперативної торгівлі). - <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0088400-87>

3. Про затвердження диференційованих розмірів списання втрат продовольчих і непродовольчих товарів у магазинах (відділах, секціях) самообслуговування : Наказ Міністерства торгівлі СРСР від 23.03.1984 р. № 75 // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0075400-84>

4. Ткаченко Н.М. Товарні втрати в закладах ресторанного бізнесу: обліково-правовий аспект / Н.М. Ткаченко, А.Л. Цюцук // Наукові праці НУХТ. – 2011. - № 40. – С. 150-155.

5. Чумарин И. Г. Предотвращение потерь в розничной торговле. Проверенные способы / И.Г. Чумарин – СПб.: Питер, 2007. — 192 с.

УДК 657:336.145

Н.В. Коцераба, к.е.н.

В.В. Клованич, здобувач ОКР «спеціаліст»

Вінницький торговельно–економічний інститут КНТЕУ

**МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО
КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА**

У статті досліджено методика здійснення внутрішньогосподарського контролю в системі управління діяльністю сільськогосподарського підприємства. Висвітлено підхід до формування системи контролю, її елементів, об'єктів та методів, що забезпечує зворотний зв'язок між суб'єктом та об'єктом управління задля оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень.

Ключові слова: внутрішньогосподарський контроль, сільськогосподарські підприємства, система контролю, методи контролю, зворотній зв'язок.

Актуальним і проблематичним для сільськогосподарських підприємств є запровадження ефективного внутрішньогосподарського контролю. В товариствах з обмеженою відповідальністю, акціонерних товариствах та сільськогосподарських виробничих кооперативах законодавством передбачено створення ревізійних комісій, що здійснюють внутрішньогосподарський контроль за господарською діяльністю, а в інших аграрних підприємствах вони не передбачені. Тому, пошук нових форм і методів контролю для сільськогосподарських підприємств є назрілим і надзвичайно актуальним питанням.

Значний вклад у становлення та розвиток контролю в Україні зробили відомі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: Білуха М.Т., [1, с.325, 2, с.45, 3, с.215], Виговська Н.Г. [5, с. 92], Дмитренко І. [6, с.56], Калюга Є.В. [7, с.33, 8., с.26], Кузик Н.П. [9, с. 184], Рибалко Л.В. [10, с. 86].

Відзначаючи цінність результатів досліджень названих авторів та досягнення сучасної контрольно-ревізійної думки, слід зауважити, що має місце коло суттєвих теоретико-методичних питань, які не набули належного висвітлення і потребують більш докладного дослідження. Ними є визначення місця контролю в системі управління сільськогосподарськими підприємствами, запровадження аудиту, як важливої форми внутрішнього і зовнішнього контролю, особливості контролю за використанням земельних і майнових паїв в реформованих сільськогосподарських підприємствах.

Важливість зазначених проблем та необхідність їх теоретичного дослідження й практичного обґрунтування з врахуванням змін в розвитку економічних відносин зумовили актуальність дослідження.

Метою статті є обґрунтування теоретичних положень і розробка пропозицій, спрямованих на вдосконалення методики внутрішньогосподарського контролю в аграрному секторі економіки України.

У працях багатьох вчених зустрічається поняття системи внутрішньогосподарського контролю. У теорії управління під поняттям "система" (від грецького *systema* – ціле, що складається із частин) розуміють сукупність елементів, які знаходяться у взаємозв'язку один із одним та утворюють певну цілісність, єдність. Для того, щоб окреме явище можна було визначити як систему, воно повинно відповідати двом вимогам:

1. відповідати властивостям системи;
2. складатися з окремих взаємопов'язаних елементів, які утворюють єдине ціле (структурність системи).

При розгляді другої вимоги щодо визначення системи – її структурності, слід виходити з того, що теорія управління структурними елементами будь-якої системи називає вхід, процесор, вихід, управління за допомогою зворотного зв'язку і обмеження. Тому, необхідно визначити такі елементи внутрішньогосподарського контролю, які б відповідали названим параметрам. Лише в цьому випадку внутрішньогосподарський контроль можна буде впевнено називати системою.

Інший підхід до наукового обґрунтування складових системи контролю має сучасний дослідник фінансового контролю В.В. Бурцев. [4, с.37], який пропонує елементами системи контролю розглядати теоретичну базу (поняття, мета, завдання, принципи, вимоги, види та ін.), нормативну базу, методичне забезпечення, організаційні структури (суб'єкти контролю), науково-дослідницьке та фінансове забезпечення, інформаційно-комунікативну інфраструктуру в їх взаємозв'язку. Однак, такий підхід свідчить про поєднання кількох різних принципів побудови системи, що робить її надто громіздкою.

Про відповідність внутрішньогосподарського контролю наведеним властивостям свідчать дані табл. 1.

Таблиця 1

**Характеристика системних властивостей
внутрішньогосподарського контролю**

№ з/п	Системні властивості	Характеристика властивостей
1.	Детермінованість	Внутрішньогосподарський контроль є закономірною та логічною діяльністю, що зумовлено потребою в ефективному управлінні підприємством.
2.	Динамічність	Наявність активних процесів, явищ і рухомих зв'язків, що зумовлено активними діями суб'єктів внутрішньогосподарського контролю через застосування методів і процедур. Внутрішньогосподарський контроль має здатність до розвитку й удосконалення в умовах зміни та розвитку зовнішніх чинників.
3.	Цілісність	Внутрішньогосподарський контроль є окремою функцією управління, тому виступає цілісним явищем із визначеною метою, завданнями та принципами функціонування.
4.	Стійкість	Внутрішньогосподарський контроль є сталим явищем при незмінних (слабо змінних) зовнішніх чинниках.
5.	Стохастичність	Внутрішньогосподарський контроль може мати імовірнісний характер за умов дії непередбачуваних збурювальних зовнішніх факторів.
6.	Автономність	Внутрішньогосподарський контроль функціонує за власними, притаманними лише йому, закономірностями та принципами.
7.	Адаптованість	Внутрішньогосподарський контроль має здатність пристосовуватися до нестабільних умов зовнішнього середовища шляхом відповідних змін і розвитку його складових елементів.
8.	Синергійність	Функціонування окремих елементів внутрішньогосподарського контролю у результаті взаємодії та цілісності призводить до виникнення додаткового (об'єднаного) ефекту порівняно з їх відокремленою дією.

В англо-американській економічній літературі та Міжнародних стандартах аудиту внутрішньогосподарський (внутрішній) контроль трактується як система, що складається з трьох елементів: середовище контролю; облікова система; контрольні процедури (табл. 2).

Таблиця 2

**Елементи системи внутрішньогосподарського контролю
(за Міжнародними стандартами аудиту)**

Середовище контролю	Облікова система	Контрольні процедури
<p>Елементи середовища контролю</p> <ul style="list-style-type: none"> • філософія адміністрації та стиль управління; • організаційна структура; • аудиторський комітет; • розподіл повноважень і відповідальності; • контрольні методи адміністрації; • внутрішньогосподарський аудит; • кадрова політика; • зовнішній вплив 	<p>Поставлені цілі</p> <ul style="list-style-type: none"> • наявність господарських операцій і їх законність; • повнота; • арифметична точність; • класифікація за рахунками; • дозвіл; • своєчасність; • підготовка звітності 	<p>Категорії контрольних процедур</p> <ul style="list-style-type: none"> • адекватний розподіл обов'язків; • система санкціонування; • документування та системні облікові записи; • контроль активів і облікових записів; • незалежні контрольні процедури

У практиці країн Західної Європи спостережна рада компанії створює Комітет з питань аудиту, що певною мірою нагадує ревізійну комісію, але має дещо іншу структуру .

У децентралізованих компаніях Японії створюється багаторівнева система управлінського контролю, коли служби контролю пронизують усю діяльність підприємства – від виробничих підрозділів до вищого керівництва.

Зарубіжні вчені й економісти-практики розвинутих країн розглядають питання функціонування системи внутрішньогосподарського контролю з позиції аудиту. Тому, про внутрішньогосподарський контроль йдеться з погляду його особливостей, які мають бути враховані зовнішніми аудиторами. Крім того, у багатьох зарубіжних підприємствах функції планування, обліку, контролю і аналізу настільки тісно інтегровані, що утворюють єдину систему

контролінгу, яка забезпечує вироблення альтернативних підходів при здійсненні оперативного та стратегічного управління в процесі досягнення кінцевої мети та результатів діяльності підприємства.

Для вітчизняних підприємств характерною є структура системи внутрішньогосподарського контролю, яка включає дві складові: контролюючу та підконтрольну. До першої входять суб'єкти контролю та контрольні дії, до другої – об'єкти контролю. Оскільки діяльність суб'єктів внутрішньогосподарського контролю направлена безпосередньо на його об'єкти, виникає потреба у додатковому елементі контролю, через який і здійснюватиметься цей вплив. Таким елементом і є контрольні дії. У свою чергу, контрольні дії у більшості випадків визначаються методами, які використовують суб'єкти контролю. А зважаючи на те, що процедура контролю заключається у співставленні фактичних і бажаних показників, виникає необхідність у забезпеченні процесу контролю відповідними інформаційними даними. Крім того, вихідним елементом системи внутрішньогосподарського контролю є також інформаційні дані, отримані в процесі здійснення контролю. У зв'язку з цим, вважаємо за доцільне виділити такі основні елементи системи внутрішньогосподарського контролю: об'єкти, суб'єкти, методи та інформаційне середовище (рис. 1).

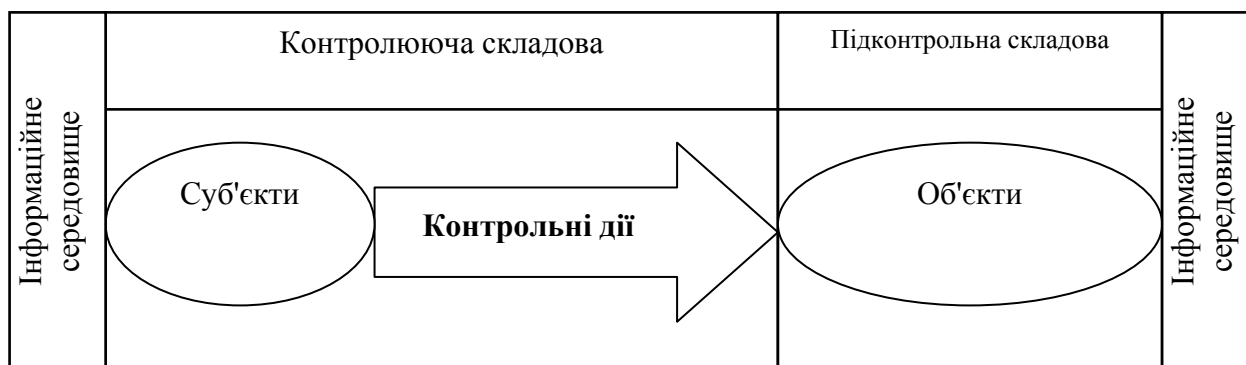


Рис. 1. Елементи системи внутрішньогосподарського контролю

Усі названі елементи цілком узгоджуються з класичною структурою системи. Так, об'єкти, суб'єкти, методи входять до складу процесора системи

внутрішньогосподарського контролю, а інформаційне забезпечення формує її вхід і вихід: вхід системи формується за рахунок фактичних (результативних) та планових, нормативних чи інших бажаних показників; вихід системи представлений інформаційними даними, що отримані у процесі здійснення самої процедури контролю.

Функцію зворотного зв'язку в системі внутрішньогосподарського контролю виконують елементи системи управління, зокрема ті, що спрямовані на коригування рішень, а також господарська діяльність підприємства. Обмеженням системи внутрішньогосподарського контролю є її мета, яка полягає в інформаційному забезпеченні та перевірці управлінських рішень щодо наявності чи попередження помилок, відхилень і усунення їх причин.

Зупинимось більш детально на характеристиці основних елементів системи внутрішньогосподарського контролю.

Об'єктом внутрішньогосподарського контролю є все те, що контролюється. Об'єктами контролю виступають всі явища та процеси господарського життя підприємства. Зважаючи на тісну інтеграцію функцій обліку та контролю, повністю відокремити їх об'єкти є неможливим. Тому, об'єкти внутрішньогосподарського контролю доцільно класифікувати за двома групами (рис. 2):

1. об'єкти бухгалтерського внутрішньогосподарського контролю;
2. об'єкти внутрішньогосподарського контролю як функції управління.

До першої групи відносяться необоротні активи (основні засоби, нематеріальні активи, капітальні інвестиції), запаси (сировина, матеріали, готова продукція), кошти, розрахунки, власний капітал і забезпечення зобов'язань, довгострокові та поточні зобов'язання, доходи, витрати й результати діяльності тощо. Крім того, об'єктами бухгалтерського контролю є норми та нормативи витрат, первинна та зведена документація, звітність господарюючого суб'єкта. Об'єктами внутрішньогосподарського контролю, як

функції управління, можуть бути окремі складові та процеси господарської діяльності підприємства: виробничі та технологічні процеси, умови праці та техніка безпеки, організація управління. Оскільки такі об'єкти контролю максимально наближені до місць виникнення витрат, то, як вважають деякі науковці, їх доцільно називати центрами витрат.

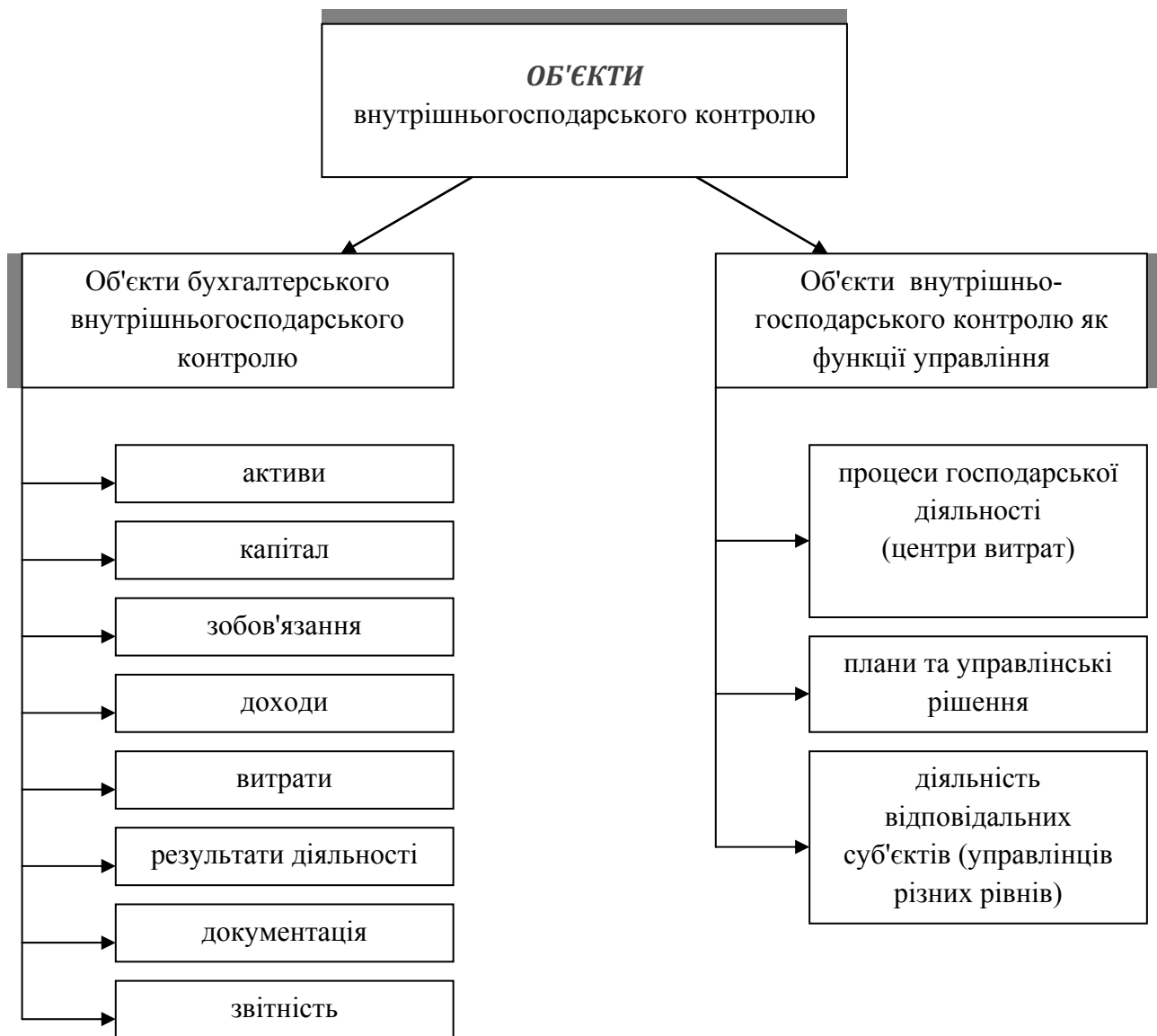


Рис. 2. **Об'єкти внутрішньогосподарського контролю**

До другої групи об'єктів слід також віднести плани, накази, управлінські рішення. Слід підкреслити, що в ході здійснення внутрішньогосподарського контролю його об'єктами виступають не скільки виробничі ресурси, активи,

стільки дії осіб, відповідальних за забезпечення схоронності та ефективного використання цих засобів, раціональне використання трудових ресурсів. Тому, до об'єктів внутрішньогосподарського контролю належить і діяльність осіб, відповідальних за виконання управлінських рішень на різних рівнях системи управління.

Суб'єктами внутрішньогосподарського контролю, з огляду на запропоновану раніше класифікацію, виступають керівництво підприємства, керівники структурних підрозділів, головні спеціалісти, спеціалісти обліково-економічного персоналу, інвентаризаційна комісія та спеціальні підрозділи контролю (спостережна рада, ревізійна комісія). По суті, це своєрідні "центри відповідальності", тобто окремі підрозділи підприємства з їх відповідальними особами, що забезпечують контроль за витратами ресурсів або виробничим процесом і мають право й можливість приймати відповідні рішення та є відповідальними за ефективність функціонування підприємства.

Оскільки діяльність суб'єктів внутрішньогосподарського контролю направлена безпосередньо на його об'єкти, виникає потреба у додатковому елементі контролю, через який і здійснюватиметься цей вплив. Таким елементом є методи внутрішньогосподарського контролю.

Дійсно, в основі досліджень складних систем, до яких належить і внутрішньогосподарський контроль, лежить діалектичний метод. В межах діалектичного розвиваються загальнонаукові та специфічні методи окремих систем. Так, дедуктивний метод широко використовують під час загальної оцінки системи внутрішньогосподарського контролю, в той час як індуктивний дає можливість зосереджувати всю увагу на окремих об'єктах. За допомогою методу абстрагування об'єкт досліджується як відокремлена частина системи контролю без врахування взаємозв'язків між ними. Метод моделювання дозволяє побудувати оптимальну модель системи внутрішньогосподарського контролю та запровадити її елементи на підприємстві. Застосовують й інші загальнонаукові методи.

У працях багатьох дослідників із питань методології контролю знаходимо класифікацію прийомів документального та фактичного контролю. До них більшість авторів відносять документальну перевірку за формою і змістом, інвентаризацію, спостереження, обстеження, тестування, контрольні заміри та ін. Також виділяють хронологічну та систематичну, суцільну та вибірккову перевірки.

Разом із тим, включення наведених прийомів до групи специфічних методів внутрішньогосподарського контролю є некоректним, оскільки вони використовуються й у практиці інших сфер контрольної діяльності, зокрема державного, відомчого контролю, аудиту, а також аналізу.

З метою вдосконалення теоретико-методологічних аспектів розвитку внутрішньогосподарського контролю, а також більш раціонального застосування методів і прийомів його здійснення у практичній роботі, наведемо їх узагальнену класифікацію (рис. 3).

Система внутрішньогосподарського контролю є свого роду комунікаційною мережею, за допомогою якої управляють діяльністю підприємства в поточний період і яка забезпечує основу для здійснення правильних дій і рішень у майбутньому. Тому однією з основних її складових є інформаційне середовище. Інформаційне середовище як елемент системи внутрішньогосподарського контролю полягає у формуванні її входу та виходу. При цьому вхід системи формується за рахунок фактичних (результативних) та планових, нормативних чи інших бажаних показників. Вихід системи представлений інформаційними даними, що отримані у процесі здійснення самої процедури контролю.

При цьому інформація як на вході, так і на виході контролю повинна відповідати таким критеріям якості: доступність, доречність, достовірність.

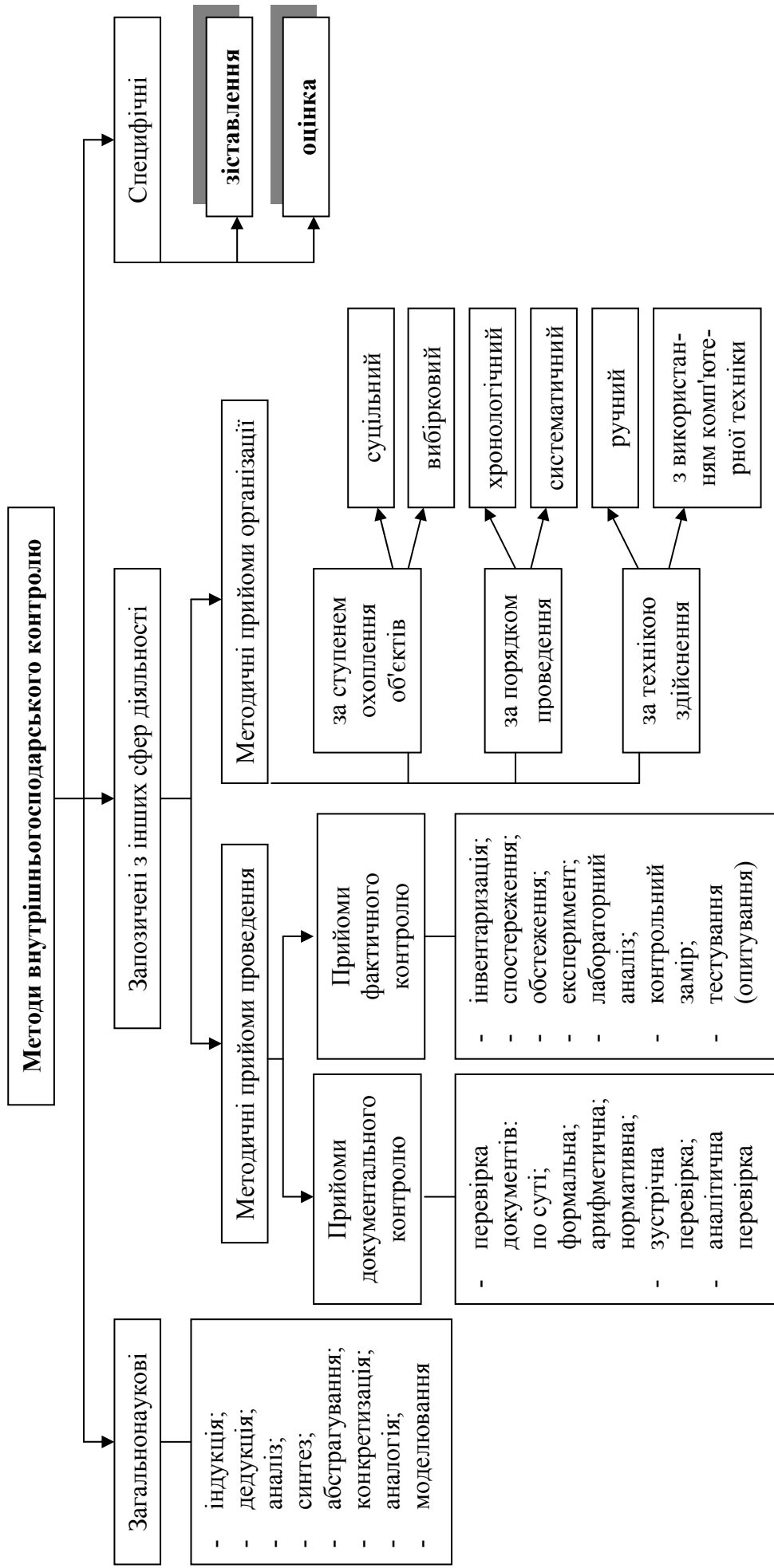


Рис. 3. Класифікація методів і прийомів внутрішньогосподарського контролю

Разом з тим, внутрішньогосподарський контроль сам є системою, для якої вхід – це фактичні показники, вихід – заплановані, а процесором є сукупність послідовних дій, за допомогою яких і приводяться у відповідність фактичні та планові показники (рис. 4).



Рис. 4. Внутрішньогосподарський контроль як підсистема управління

Отже, внутрішньогосподарський контроль поряд із тим, що він є функцією управління, засобом зворотного зв'язку та складовою процесу розробки, прийняття, реалізації управлінських рішень, має ще один сутнісний аспект: виступаючи елементом системи управління, він є водночас самостійною системою з її основними складовими, до яких відносяться суб'єкти, об'єкти, методи та інформаційне середовище.

У своїй цілісності система внутрішньогосподарського контролю забезпечує зворотний зв'язок між суб'єктом та об'єктом управління щодо оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень. Найвагомим результатом зворотного зв'язку є надання суб'єкту управління об'єктивної, неупередженої, логічно виваженої інформації щодо реалізації прийнятих управлінських рішень і їх ефективності на рівні окремих структурних підрозділів системи.

На підставі проведених досліджень можна стверджувати, що внутрішньогосподарський контроль покликаний допомагати керівництву сільськогосподарських підприємств реалізувати тактичні та стратегічні цілі ефективного господарювання шляхом інформаційного забезпечення та безпосередньої участі в процесі управління.

Врахування визначених нами сутності, мети, завдань, принципів, функцій та елементів системи внутрішньогосподарського контролю має важливе значення для подальшого вивчення практичних аспектів контрольної діяльності в аграрних підприємствах та розробки пропозицій щодо удосконалення організаційних і методологічних засад функціонування внутрішньогосподарського контролю.

Список використаних джерел:

1. Білуха М.Т. Курс аудиту: підруч. / М.Т. Білуха. – К.: Вища школа; Знання, 1998.– 574 с.
2. Білуха М.Т. Стандарти державного фінансового контролю / М.Т. Білуха // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 11. – С. 45-48.
3. Білуха М.Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту: підруч. / М.Т. Білуха. – К.: Вища школа, 2004. – 364 с.

4. Бурцев В.В. О системе государственного, аудиторского и внутреннего финансового контроля организаций / В.В. Бурцев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2000. - № 7. – С. 37-40.
5. Виговська Н.Г. Класифікація суб'єктів фінансового контролю / Н.Г. Виговська // Регіональні перспективи. – 2003. - № 2-3. – С. 92-94.
6. Дмитренко І. Моделювання типів господарських порушень як основа розробки методик внутрішнього контролю / І. Дмитренко, М. Борисенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. - № 10. – С. 56-58.
7. Калюга Є.В. Проблеми організації внутрішньогосподарського контролю за місцями виникнення витрат та центрами відповідальності / Є.В. Калюга // Вісник податкової служби України. - 2011. - № 17. – С. 33-38.
8. Калюга Є.В. Система внутрішньогосподарського контролю та удосконалення її ефективності на підприємствах / Є.В. Калюга // Вісник податкової служби України. – 2001. - № 33. – С. 26-31.
9. Кузик Н.П. Внутрішньогосподарський бухгалтерський контроль: проблеми та шляхи удосконалення / Н.П. Кузик // Науковий вісник НАУ. – 2012. – Випуск 66. – С. 184-187.
10. Рибалко Л.В. Управлінський аспект системи внутрішньогосподарського контролю аграрних підприємств / Л.В. Рибалко // Вісник Харківського національного аграрного університету. – Харків, 2007. - № 6. – С. 86-90.

УДК 657.155:65

Н.В. Коцеруба, к.е.н.

Л.М. Красносільська, здобувач ОКР «спеціаліст»

Вінницький торговельно–економічний інститут КНТЕУ

**ПРИБУТОК, ПРИБУТКОВІСТЬ ТА БЕЗЗБИТКОВІСТЬ
ПІДПРИЄМСТВА, ЇХ ІСТОРИЧНИЙ ГЕНЕЗИС**

У статті досліджено мету діяльності виробничого підприємства, категоріальний апарат прибутку, прибутковості та беззбиткової діяльності,

підходи до їх тлумачення. Висвітлено класифікацію та порядок формування прибутку.

Ключові слова: *прибуток, прибутковість, беззбитковість, обсяг реалізації, точка беззбитковості, маржинальний дохід.*

Метою діяльності виробничого підприємства є отримання прибутку або, принаймні, беззбиткове функціонування. Саме за цієї умови воно може навіть в умовах фінансово-економічної кризи уникнути банкрутства і забезпечувати основу для нормального розвитку.

Поява поняття прибутку безпосередньо пов'язана з появою категорій доходи і витрати виробництва. Характеризуючи перевищення доходів над витратами, прибуток виражає мету підприємницької діяльності і є головним абсолютним показником її ефекту (результату). Поряд з абсолютними показниками ефекту виробничої, науково-дослідницької і комерційної діяльності підприємства використовують також відносні показники ступеню його результативності – показники рентабельності, назва яких є похідною від терміну «рента». Вони розраховуються виходячи зі співставлення об'єму прибутку з відповідними витратами ресурсів виробництва, тому їх логічно називати показниками прибутковості.

Серед відомих науковців, предметом дослідження яких були проблеми прибутковості та беззбиткової діяльності суб'єктів господарювання, можна назвати таких учених минулого та сьогодення, як І.О. Бланк, А.О. Васіна, В.В. Вітлінський, І.В. Волошин, Д.Е. Івахник, В.Е. Керимов, В.В. Ковальов, С.В. Мочерний, О.О. Орлов, С.Ф. Покропивний, Ю.С. Цал-Цалко, М.Г. Чумаченко та ін.

Однак, деякі моменти, пов'язані з визначенням точок беззбитковості та їх взаємним розташуванням, використанням методів бухгалтерського та управлінського аналізу прибутку в практиці роботи економічних служб, залишилися дискусійними й потребують подальшого дослідження.

Перш ніж розглядати проблеми аналізу і управління прибутковістю промислового підприємства, треба надати чітке визначення основним поняттям та термінам, що застосовуються в процесі дослідження результатів діяльності суб'єкта господарювання.

Абсолютний фінансовий результат (ΦP) господарської діяльності будь-якого підприємства вимірюється різницею між його валовими доходами ($BД$) та валовими витратами ($BВ$) за певний період часу, зазвичай за рік:

$$\Phi P = BД - BВ. \quad (1)$$

Якщо ця різниця позитивна ($\Phi P > 0$), то говорять про наявність прибутку в суб'єкта господарювання, при цьому діяльність підприємства оцінюється як прибуткова ($BД > BВ$).

Збитковість господарської діяльності означає негативне значення різниці між валовими доходами та витратами підприємства ($\Phi P < 0$), коли воно втрачає вкладені кошти і не компенсує свої витрати в грошовій формі ($BД < BВ$).

Межею між зонами прибутковості і збитковості діяльності підприємства виступає точка беззбитковості X_0 – такий обсяг реалізації продукції (робіт, послуг), при якому різниця між валовими доходами та валовими витратами промислового підприємства дорівнює нулю ($\Phi P = 0$), як це показано на рис. 1.

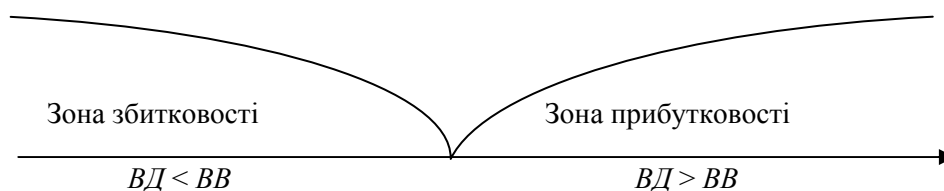


Рис. 1. Зони збитковості, прибутковості та точка беззбитковості, що залежать від обсягу реалізації продукції (робіт, послуг)

У точці беззбитковості валові доходи та валові витрати співпадають ($BД = BВ$) і прибуток (збиток) підприємства дорівнює нулю. Вона відіграє провідну

роль у цій схемі, оскільки знайшовши точку беззбитковості X_0 тим, чи іншим способом для окремого виду продукції (роботи, послуги, підприємства, групи підприємств), і визначивши фактори, що впливають на її величину, можна здійснювати оперативне управління прибутком (збитками) суб'єкта господарювання.

Зона беззбитковості визначається як множина всіх точок зони прибутковості разом з точкою X_0 . Вона характеризує такий обсяг реалізації продукції (робіт, послуг), який забезпечує наявність прибутку, що зазвичай відповідає поступальному розвитку виробництва і означає наступне: валові доходи підприємства не менше його валових витрат ($ВД \geq ВВ$).

Прибуток підприємства є перевищенням доходів від його діяльності над сумою видатків і є важливішим джерелом його нагромаджень. Фіскальна частина виручки від реалізації продукції підприємств (податок на додану вартість і акцизний збір) централізовано надходить у розпорядження держави, формуючи дохідну частину державного бюджету.

Використання того чи іншого показника прибутку для оцінки роботи підприємства значною мірою залежить від цілей аналізу, його користувачів і замовників. Так, для визначення беззбиткового об'єму продажів і зони безпечності підприємства застосовують маржинальний прибуток; для оцінки рівня дохідності виробництва окремих видів продукції – прибуток від реалізації цих товарів до оподаткування; для оцінки доходності сукупного капіталу – загальна сума прибутку від усіх видів звичайної діяльності до оподаткування; для оцінки рентабельності власного капіталу – чистий прибуток; для оцінки стійкості росту підприємства – капіталізований прибуток, тощо.

Це стосується, перш за все, поняття маржинального прибутку (в деяких джерелах – маржинального доходу), під яким розуміють різницю між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) і змінними витратами підприємства (або суму прибутку від реалізації і постійних витрат).

Отже, прибуток у класичному розумінні являє собою різницю між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) і витратами на її виробництво, тобто її собівартістю. Класифікація прибутку подана на рис. 2.

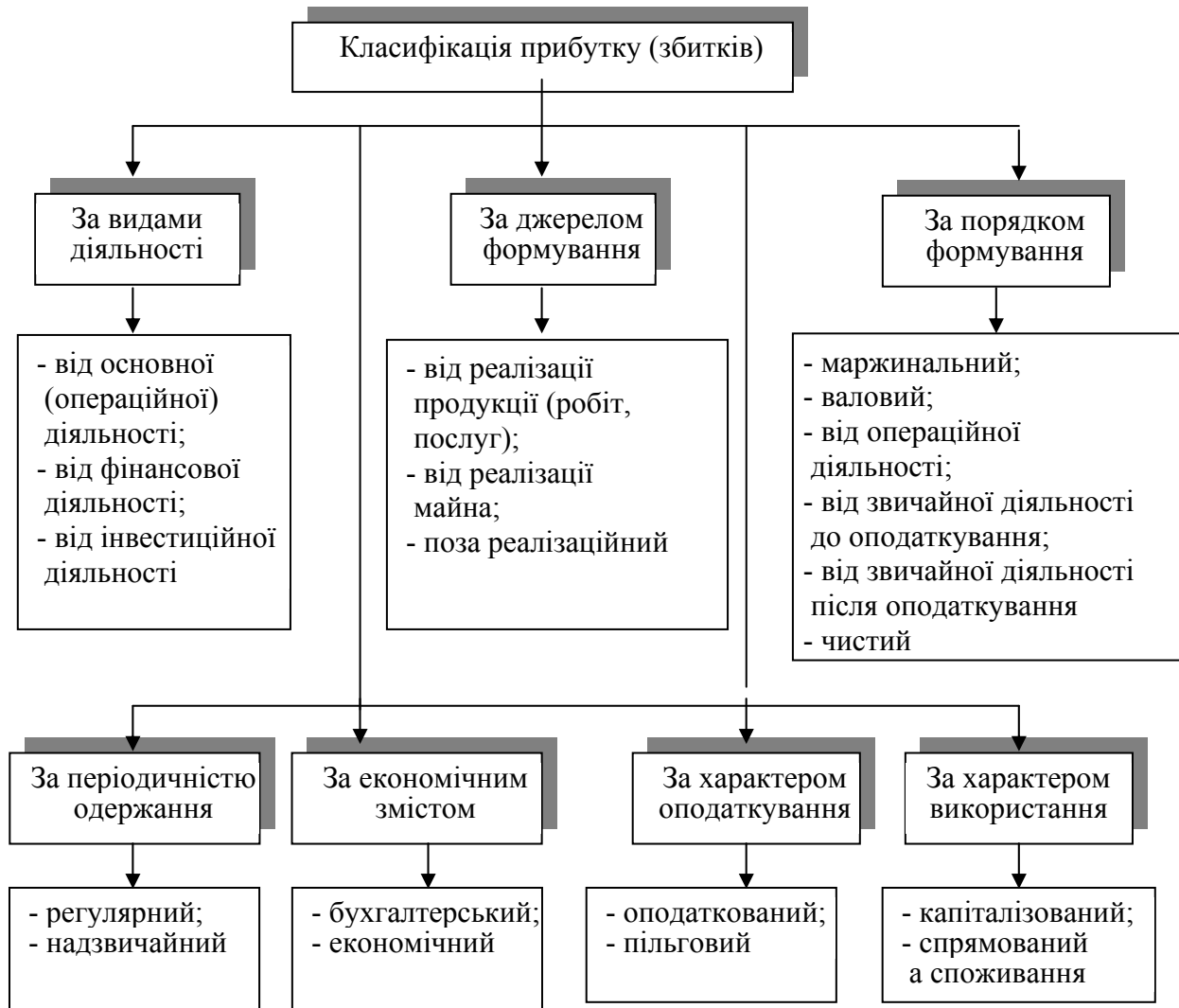


Рис 2. Класифікація прибутку підприємства

Поняття прибутку, прибутковості, збитковості, беззбитковості, визначення їхніх джерел, факторів й методів управління (зокрема, підвищення прибутку) завжди приваблювали увагу вчених-економістів усіх часів і народів, починаючи з науковців XVII століття і закінчуючи сучасними дослідниками цих економічних явищ [1, с.123], [2, 43], [3, с.530], [4, с. 345], [5, с. 12], [6, с. 465], [7, с. 136].

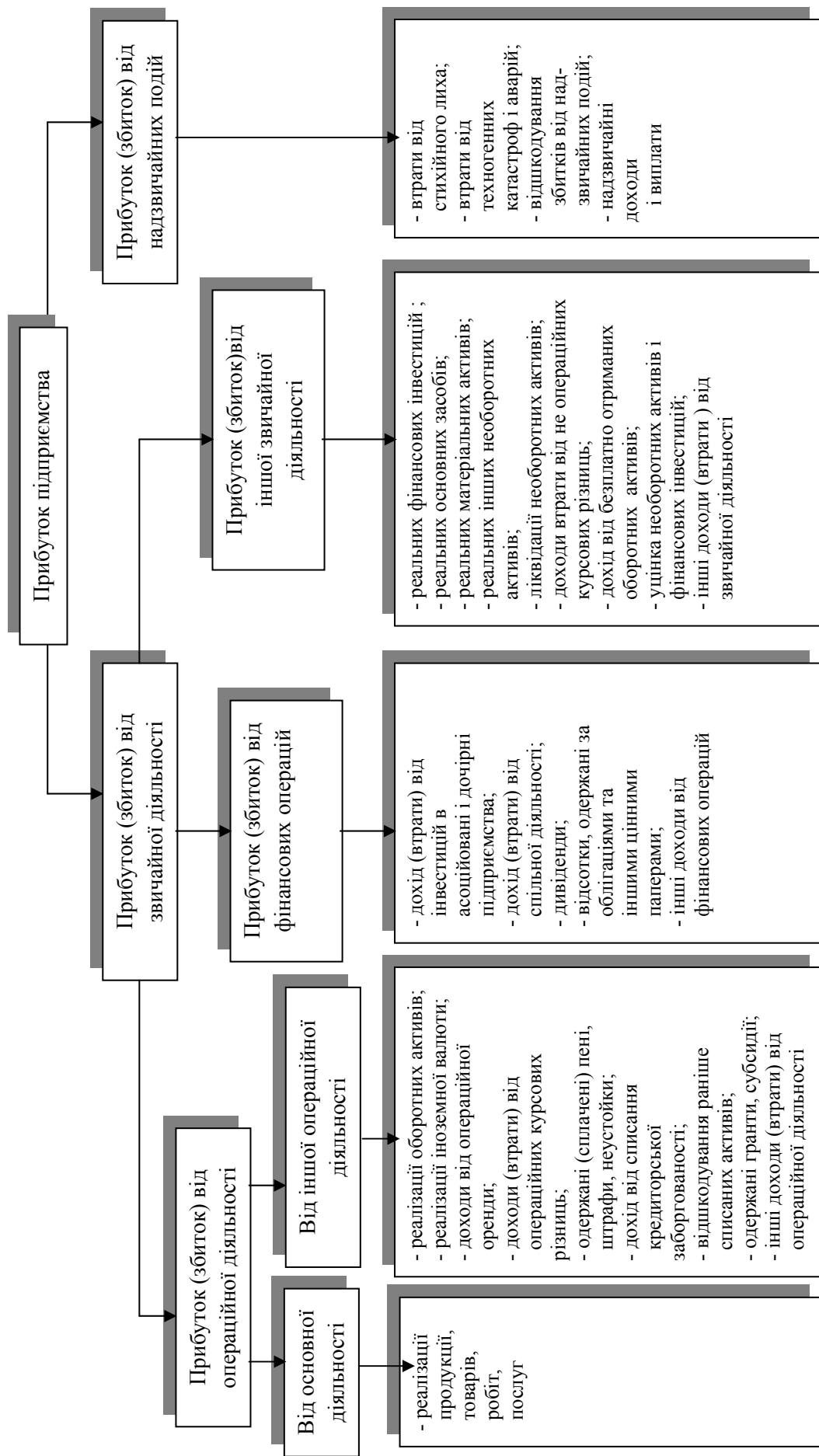


Рис. 3. Порядок формування прибутку підприємства в Україні

Видатні представники меркантилізму вважали, що прибуток виникає в сфері обігу, наприклад, в зовнішній торгівлі як результат нееквівалентного обміну товарів. На думку фізіократів, які виражали інтереси великого капіталістичного фермерства та прийшли на зміну меркантилістам, прибуток формується не в сфері обігу, а в сфері виробництва.

Певний крок уперед у розробці теорії прибутку внесли представники класичної політичної економії В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо. Вони довели, що вартість (і відповідно прибуток) створюється не лише в землеробстві, але й в інших галузях матеріального виробництва і, визначали прибуток як частину продукту праці робітників, заклавши фундамент трудової теорії вартості.

В середині XIX сторіччя Н. Сеніор висунув теорію виникнення прибутку, яка полягала в тому, що підприємці жертвують своїм добробутом заради виробництва й нагромадження, утримуються в повсякденному житті від використання коштів на особисте споживання, проявляють бережливість і таке інше. Вклавши свій капітал у виробництво, вони ризикують, очікуючи відповідний ефект від інвестицій. Винагородою за утримання в особистому житті й ризик у підприємницькій діяльності і є прибуток. І хоча Сеніор намагався економічні явища пояснити психологічними мотивами, позитивною ідеєю його підходу була ув'язка категорії прибутку з ризиками підприємницької діяльності, яку поділяє більшість сучасних економістів.

Важливий внесок у розробку теорії прибутку зробили представники прагматичної політичної економії, які фокусували свої дослідження на питаннях факторів отримання прибутку. Наприклад, Ж.Б. Сей стверджував, що в процесі виробництва беруть участь три головні фактори: праця, капітал і земля, які є самостійними джерелами доходів, – відповідно, заробітної плати, прибутку й ренти. Виходячи з цього, прибуток було проголошено винагородою підприємцям за «продуктивну послугу», так само, як заробітна плата є винагородою за працю робітників.

Аналогічні ідеї містила теорія трудового доходу підприємців, яку заснував англійський економіст Дж. Міль, і яку поділяли такі відомі вчені XIX століття, як Мак-Куллох, А. Маршалл та ін.

Багато західних економістів, послідовників теорії трьох факторів виробництва Сея, вважали, що як і інші фактори виробництва, цей ресурс обмежений: не кожен здатний організувати бізнес і обґрунтовано ризикувати при прийнятті управлінських рішень. Отже, як і інші фактори, ця діяльність заслуговує винагороди за свій внесок у виробництво товарів і послуг.

Критикуючи теорію факторів виробництва, К. Маркс висунув положення про те, що нову, збільшену вартість створює лише жива праця. При цьому він показав, що капітал і земля через ріст продуктивності праці сприяють створенню більшої вартості. Прибуток – це результат дії багатьох факторів сфери виробництва, розподілу і обігу. В умовах вільної конкуренції при незмінній нормі додаткової вартості норма прибутку може знижуватись або підвищуватись залежно від органічної будови капіталу, швидкості його обороту та економії на постійному капіталі.

Маркс і його послідовники вважали, що прибуток – це перетворена форма додаткової вартості. А додаткова вартість є неоплачена праця найманих робітників. Отже, по-перше, прибуток – це категорія виробництва, а не сфери обігу, і тим більше не психологічна. І, по-друге, привласнення його підприємцями здійснюється не на основі того, що вони беруть певну участь у виробництві (як їхня заробітна плата) і не тому, що вони утримуються від споживання, а тому, що вони є власниками засобів виробництва. Робітники ж засобів виробництва не мають і тому змушені продавати свою здатність до праці (робочу силу), яка і є джерелом прибутку. Останній привласнюється підприємцями безоплатно [4, с. 43].

Робітник своєю працею створює вартість більшу, ніж коштує його робоча сила. Саме заради цієї різниці капіталіст і розвиває свою бурхливу діяльність. На поверхні економічних явищ присвоєння чужої праці набуває латентного характеру, тобто приховується, затушовується, і прибуток виступає як породження руху всього авансованого капіталу, як результат витрат виробництва [10, с. 410].

Таким чином, у марксистському трактуванні прибуток є результат експлуатації праці капіталом, а відношення «капіталіст – найманий робітник» складає основу всього буржуазного суспільства.

Найбільш суттєвий внесок в розробку теорії прибутку, який до сьогодення відчувається в сучасній економічній науці, внесли видатні представники чотирьох основних шкіл маржиналізму: австрійської – К. Менгер, Ф. Візер, О. Бем-Баверк; англійської (кембриджської) – В.С. Джевонс, А. Маршалл, Ф. Еджворт; американської – Дж.Б. Кларк; лозаннської – Л. Вальрас, В. Парето [1], [2].

Трудова теорія вартості трансформувалася в їхніх дослідженнях у теорію граничної корисності. В економічну науку було введено поняття «альтернативні витрати», яке заклало основи розуміння прибутку не тільки в бухгалтерському, а і в економічному сенсі. Ідея альтернативних витрат полягає в тому, що виробляючи (купуючи) певний продукт, підприємець (споживач) повинен урахувати цінність усіх альтернативних шляхів застосування матеріальних або грошових ресурсів, від яких необхідно відмовитися в разі їх використання обраним шляхом. Витрати на виробництво цього продукту, а також відповідний прибуток залежать від альтернативних можливостей, якими нехтують унаслідок його виробництва.

Таким чином, вперше була обґрунтована теза про необхідність максимізації економічного прибутку в умовах обмеженості матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, якими володіє підприємство в особі своїх власників.

Сучасна економічна теорія, сприйнявши ці висновки, пропонує таке формулювання: продуктивність капіталу визначається шляхом виокремлення від продукту виробництва всіх альтернативних витрат, а одержаний залишок тяжіє до рівня річної норми відсотка. Отже, характерна для класичної школи категорія «прибуток на капітал» замінюється в маржиналістів терміном «відсоток на капітал».

Прагнучи поєднати теорію граничної корисності з теорією витрат виробництва, представники маржиналізму почали застосовувати граничні характеристики не тільки для характеристики попиту та споживання, а й для аналізу пропозиції та виробництва. Було впроваджено поняття граничних витрат – витрат на виробництво одної додаткової одиниці певного товару, які ототожнювалися з мінімальною ціною (ціною пропозиції). У граничних витратах теоретики кембриджської школи бачили суму доходів, які розподіляються між власниками окремих факторів виробництва, а саме: заробітної плати, відсотка на грошовий капітал і підприємницького доходу. При цьому останній поділявся на дві частини: перша розглядалась як компенсація витрат праці підприємця з управління, а друга – як плата за ризик, пов'язаний з невизначеністю ринку.

В колишньому соціалістичному суспільстві в умовах централізованого управління економікою не існувало справжніх ринкових відносин, тому відповідним було й ставлення до категорії прибутку. Панувала думка, що його отримання можна забезпечити шляхом коригування цін і тарифів. Оскільки ціна фактично вважалась адміністративним нормативом, то прибуток розглядався як результат нормування. До початку 60-х років ХХ століття в офіційній економічній науці соціалізму була широко розповсюдженою концепція, згідно з якою в ціну достатньо закласти рентабельність як відношення прибутку до собівартості на рівні 4-5 %. Вона втілювалась в процесі ціноутворення на практиці. В ході адміністративної реформи середини 60-х років, спрямованої на укріплення госпрозрахунку, в централізовану ціну почали закладати рентабельність до 15 %.

В умовах сучасної ринкової економіки, до якої приєдналась і економіка незалежної України, прибуток і рентабельність виступають головними орієнтирами і водночас показниками стану виробництва, критеріями його ефекту і ефективності. Рентабельність продукції показує ефективність її виробництва, а рентабельність підприємства – ступінь раціональності використання всього капіталу. Такий підхід до тлумачення прибутку дозволяє

розглядати його не тільки як надлишок над витратами, а і як приріст авансованої вартості, тобто характеризувати процес створення нової вартості.

Сучасний стан теорії прибутку базується в основному на ідеях економістів XIX й початку XX століття з урахуванням нових умов. Тут можна виділити чотири основні концепції:

1. Теорія «продуктивності капіталу» має досить широке розповсюдження серед західних учених. Проте якихось кардинальних змін у порівнянні з положеннями, що були висунуті в XIX столітті, в неї не внесено. Вона лише доповнилася новими «факторами виробництва»: технічним прогресом, наукою і державою.

2. Відповідно до «психологічних» теорій прибуток начебто створюється дією психологічних факторів або часом, який сам по собі породжує прибуток. Так, на думку П. Самуельсона, прибуток значною мірою зумовлений ризиком і невпевненістю підприємців у майбутніх доходах. Він вважає, що підприємці, які поміщають свої капітали у виробництво нових товарів, розробку природних ресурсів або ті, які відкривають нові ринки збуту товарів, не впевнені в прибутковому прикладанні капіталу, а тому повинні отримувати прибуток як компенсацію за ризик і невпевненість у майбутніх прибутках [8, с.488].

3. Багато сучасних економістів (наприклад, Р. Харрод, Е. Сайке) трактують прибуток як трудовий дохід, тобто різновид заробітної плати. Вони вказують, що прибуток люди заробляють службою, особистою старанністю, інтелектуальною діяльністю, мужністю. На їх думку, доход підприємця повністю відповідає його праці, тій послугі, яку він надає суспільству, керуючи підприємством.

4. Представники теорії прибутку як «монопольного доходу» (наприклад, Е. Чемберлін) ототожнюють монополію взагалі з монополією інноваційною, і на цій підставі монопольний прибуток ототожнюється з будь-яким додатковим доходом, що отримується в результаті застосування науково-технічних досягнень. На цій підставі навіть простий товаровиробник або дрібний підприємець проголошуються монополістами, якщо вони виступають на ринку

з новими для покупця товарами. Поза монополістичних умов, на думку представників цих теорій, прибутку не існує, а є лише доходи підприємців як винагорода за їхню підприємницьку діяльність або як результат «продуктивності капіталу».

Окрім модернізації старих ідей економісти другої половини ХХ століття висунули ряд нових теорій прибутку. Досить поширена серед них концепція революції в доходах. До найбільш відомих прихильників цієї концепції належать Дж. Гелбрейт, А. Берлі, Г. Мінс, К. Боулдінг, Е. Хансен, С. Кузнець. Вони намагаються довести, що з розвитком корпоративної власності підприємці відходять від керівництва підприємством, передаючи управління найманим менеджерам. Тому, змінюється й мета підприємництва, виникають його нові цілі. Рушійним мотивом виробництва стає не прибуток сам по собі, а задоволення потреб усього суспільства, захист і турбота про акціонерів, зростання фірми, максимізація продажів тощо. В результаті прибуток як економічна категорія зникає і відбувається вирівнювання доходів різних соціальних верств населення. Всі отримують справедливі доходи відповідно до участі кожного у виробництві.

Отже, сучасна економічна думка розглядає прибуток як дохід від використання усіх факторів виробництва – праці, землі і капіталу. Але й у такому розумінні немає єдності і чіткості. Одні вчені розглядають прибуток як плату за послуги підприємницької діяльності, другі – як плату за новаторство і талант у керуванні фірмою, треті – як плата за ризик і т.д. Усі ці підходи й визначення досить розпливчасті і скоріше виражають винагороду підприємцю за його вміння з'єднувати фактори виробництва та ефективно їх використовувати. При цьому дохід у вигляді відсотка і ренти, який одержують власники, що передають право розпорядження своїм капіталом іншим особам і самі в економічній діяльності не приймають участі (так званий нетрудовий дохід), теж розглядається як плата за ризик.

Разом з тим, усі вказані фактори мають свою, досить істотну, специфіку. Деякі з них не мають кількісної одиниці виміру, а отже, неможливо точно

визначити їх вплив на величину прибутку. Наприклад, важко оцінити ступень ризику: відомо лише те, що співвідношення «прибуток/ризик» величина постійна. Крім того, прибуток як винагорода за підприємницьку діяльність не може виникнути в ситуації повної економічної рівноваги.

Прагнення отримати прибуток змушує підприємця шукати і застосовувати різні технічні й організаційні нововведення. За допомогою цих інновацій створюються можливості для одержання прибутку, оскільки, застосувавши нововведення, підприємець стає, принаймні тимчасово, свого роду монополістом, порушуючи економічну рівновагу, за якої прибуток неможливий [10, с.222].

Таким чином, сучасна теорія прибутку щодо його джерел і сутності вказує на три головні види доходів. Прибуток може розглядатися як:

- винагорода за ризик, тобто невизначеність майбутніх результатів;
- винагорода за інновації;
- результат наявних монополістичних елементів в ринковій структурі.

Отже, теоретична сторона прибутку, прибутковості, беззбитковості, збитковості є доволі складною, часто суперечливою і неоднозначною. Вона має власний історичний генезис, що відображає поступову зміну наукових поглядів на сутність, джерела і фактори прибутку. Вона також має свої специфічні риси, які відрізняють її від тих розділів економічної теорії, які трактують інші доходи суспільства: заробітну плату, відсоток за користування капіталом, ренту та інші. Розвиток економічної науки розширює аналіз природи прибутку, поглиблюючи розуміння його суті.

Список використаних джерел:

1. Австрийская школа в политической экономии / Менгер К., Бем-Баверк Е., Визер Ф.; пер. с нем. В. С. Автономова. – М. : Экономика, 1992. – 238 с.
2. Виникнення і розвиток маржиналізму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://books.efaculty.kiev.ua/isekvc/1/t11/>
3. Економічна теорія : макро- і мікроекономіка : [підруч. / [за ред. З. Ватаманюка, С. Панчишина]. – К. : Альтернативи, 2001. – 606 с.

4. Маркс К. Капитал. Т. 3 : Соч. [2-е изд.] Т. 25. Ч. 1 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М., 1961. – 545 с.

5. Маршалл А. Принцип политической экономии. / А. Маршалл; [пер. с англ. Р. И. Столпера; общ. ред. С. М. Никитина]. – М. : Прогресс, 1984. – Т. 3. – 352 с. Нестеренко О. П. Історія економічних вчень : курс лекцій / Нестеренко О. П. – [3-тє вид., стереотип]. – К. : МАУП, 2002. – 128 с.

6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Смит А. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с.

7. Kaletsky M. Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy 1933 – 1970 (1971). – P. 136-162.

8. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон, В. Нордхаус; пер. с англ. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2000. – 688 с.

9. Янковий В. О. Прогнозування зони беззбитковості інвестицій у хлібопекарську промисловість за допомогою виробничої функції / В. О. Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. – Одеса, 2014. – № 22. – С. 410-414.

10. Янковий В. О. Антикризове управління підприємством на основі аналізу беззбитковості / В. О. Янковий, В. В. Куперман // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. – Одеса, 2012. – № 36. – С. 222-228.

УДК 657.478 (045)

І.Г. Крупельницька, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ПРОБЛЕМА ЕФЕКТИВНОГО ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ, ПОВ'ЯЗАНИХ З
ПРИДБАННЯМ ТА ЗБЕРІГАННЯМ ЗАПАСІВ**

Розглянуто підходи в аналізі формування витрат пов'язаних з придбанням та зберіганням запасів, що сприяє ефективному використанню матеріалів, обладнання, робочої сили.

Ключові слова: *запаси, виробничі запаси, витрати, економічні показники.*

Для забезпечення господарської діяльності підприємствами всіх форм власності та галузей економіки використовуються товарно-виробничі запаси, які є найбільш значною і важливою частиною активів підприємства. Вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємства різних галузей економіки. Товарно-виробничі запаси є складовою частиною групи матеріальних ресурсів, які формують виробничі ресурси. Таким чином метою статті являється вивчення принципів, відповідно яким базою діючої системи управління на підприємстві має бути раціонально організований облік витрат, які виникають внаслідок використання матеріалів, обладнання, робочої сили тощо і постійно супроводжують його фінансово-господарський процес.

Проте для підприємства залишається актуальною сьогодні проблема оперативно провести відповідний аналіз і дати оцінку понесених витрат, пов'язаних з придбанням та зберіганням запасів, оскільки чинні стандарти бухгалтерського обліку не передбачають формування інформації окремих і сумарних складників цих витрат. Для отримання такої інформації потрібно виконувати додаткові розрахунки, тому керівництво підприємства часто нехтує проведенням їх оцінки та аналізу. Крім того, підприємства для зменшення ризику втрат матеріальних запасів проводять їх страхування, в тому числі й надлишкових запасів. Це свідчить про те, що і при збереженні матеріальних запасів підприємство може понести витрати, яких можна запобігти.

Облік витрат, пов'язаних з придбанням та зберіганням запасів, разом з вартістю самих запасів на окремому синтетичному рахунку 20 „Виробничі запаси” класу 2 „Запаси”, не дає змоги оперативно встановити й проаналізувати співвідношення понесених витрат до самої вартості придбаних запасів [1, с. 102]. Необхідність накопичення такої інформації підтверджується тим, що на практиці може виникнути ситуація, коли витрати, пов'язані з придбанням та зберіганням запасів, перевищують вартість самих запасів у кілька разів, а

відсутність такої інформації унеможливорює прийняти правильне рішення, а саме: закуповувати цей вид запасів, організувати його виробництво на своєму чи суміжному підприємстві або шукати відповідний йому замітник. Отож має місце пропозиція щодо накопичення витрат на придбання та зберігання запасів на окремому синтетичному рахунку 93 „Витрати на збут” 931 „Витрати на придбання запасів”, а 932 „Витрати на зберігання запасів”. Оскільки цей вид витрат є частиною сумарних витрат підприємства, то досягнення їх економії може відіграти помітну роль у процесі зменшення ціни готової продукції, товарів для продажу або вартості наданих послуг виходячи з того, що діяльність самого підприємства безпосередньо залежить від ринкових цін, попиту та пропозиції на цей вид продукції, товарів або послуг, з врахуванням понесе них витрат на їх виготовлення, а також покриттям цих витрат грошовими коштами від їх реалізації з отриманням очікуваного доходу [2, с. 502].

При цьому підприємство повинно постійно передбачати граничну величину цих витрат, оскільки передусім інвестору необхідно знати очікувані вигоди від вкладених коштів. Також слід враховувати, що в разі помилково прийнятих рішень підприємство не спроможне покрити свої видатки і тоді виникає ситуація, коли понесені витрати лягають на кошти, надані інвестором, внаслідок чого інвестори зазначають не передбачуваних збитків.

На підприємстві накопичення інформації сумарних витрат проводять відповідно до П(С)БО 16 „Витрати” та прийнятої облікової політики, в яких визначено момент їх визнання, склад цих витрат і розкриття інформації про них з урахуванням того, що склад собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємства на відміну від витрат визначають за П(С)БО 9 „Запаси”. Проте в стандартах не передбачено накопичення інформації про витрати з придбання та зберігання запасів.

Підприємству для досягнення економії з відповідним зниженням собівартості необхідно раціонально організувати облік усіх видів витрат з

відповідним накопиченням цієї інформації на рахунках класів 8 „Витрати за елементами” та 9 „Витрати діяльності”, які передбачені Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 09.12.11 р. № 1591, оскільки основним завданням, яке стоїть перед бухгалтером-аналітиком, є вмiле застосування цієї інформації у вирішенні постійних і не передбачуваних проблем, що виникають у процесі звичайної діяльності [3, с. 56].

Зокрема, потрібно також зазначити, що на практиці приділяється незначна увага питанню збору, опрацюванню та аналізу інформації про витрати, пов’язані з придбанням і зберіганням запасів. Проте нові умови господарювання спонукають підприємство до пошуку ефективної організації процесу постачання з урахуванням зменшення витрат на придбання та зберігання запасів з використанням усіх можливих заходів для скорочення, обмеження або повного усунення певного виду цих витрат. Тому виділення в бухгалтерському обліку на окремому рахунку інформації про витрати на придбання та зберігання запасів додатково дає змогу в пошуку нових шляхів для досягнення економії цих витрат у результаті застосування принципів розширеного аналізу й оцінки ефективності їх формування на підприємстві.

Так, методологічні принципи формування витрат на підприємстві доступно висвітлено автором навчального посібника „Витрати підприємства” Ю. Цал-Цалко, в якому також здійснено розширений аналіз і дано оцінку ефективності формування цих витрат [4, 5 с. 62, 78]. Застосовуючи такі принципи, наведену систему економічних показників можна доповнити економічними показниками для проведення аналізу та оцінки ефективності формування понесених витрат з придбання і зберігання запасів з використанням інформації про ці витрати, що обліковуються на субрахунку 931 „Витрати на зберігання запасів” рахунку 93 „Витрати на збут” класу 9 „Витрати діяльності” (табл. 1).

**Економічні показники аналізу й оцінки ефективності формування витрат,
пов'язаних з придбанням та зберіганням запасів**

№ п/п	Методи розрахунку показника	Показник і його економічний зміст
1	$Kn.v. = \frac{Д}{Vn.z.},$ де <i>Д</i> - чистий дохід підприємства; <i>Vn.z.</i> - витрати на придбання та зберігання запасів	Коефіцієнт покриття витрат на придбання та зберігання запасів, який показує, скільки чистого доходу формує 1 грн. витрат на придбання і зберігання запасів.
2	$Ko.v = \frac{Vn.l}{Д}$	Коефіцієнт окупності витрат на придбання та зберігання запасів, який показує, які витрати на придбання та зберігання запасів несе підприємство, щоб одержати 1 грн. чистого доходу.
3	$Kv.m = \frac{Vn.z}{Ov},$ де <i>Ov</i> – операційні витрати	Коефіцієнт витратомісткості постачальницької діяльності підприємства, який показує частку витрат на придбання і зберігання запасів в операційних витратах.
4	$Kk = \frac{Ov - Vn.z}{Vn.z}$	Коефіцієнт координації у співвідношенні операційних витрат і витрат на придбання та зберігання запасів, який показує, скільки операційних витрат формує 1 грн. витрат на придбання та зберігання запасів.
5	$Kk.v = \frac{Vn.z}{Ov - Vn.z}$	Коефіцієнт координації витрат на придбання та зберігання запасів у співвідношенні в операційних витратах, який визначає рівень співвідношення витрат на придбання та зберігання запасів на 1 грн. операційних витрат.
6	$Kv.v = \frac{Vn.z}{ВП},$ де <i>ВП</i> – валова продукція	Коефіцієнт валової віддачі витрат на придбання та зберігання запасів, який показує, які витрати на придбання та зберігання запасів несе підприємство, щоб одержати валової продукції на 1 грн.
7	$Ke = \frac{ВП}{Vn.z}$	Коефіцієнт ефективності витрат на придбання та зберігання запасів, який показує, скільки валової продукції створює 1 грн. витрат.
8	$Kn = \frac{П}{Vn.z},$ де <i>П</i> - чистий прибуток	Коефіцієнт покриття витрат на придбання та зберігання запасів, який показує скільки чистого прибутку створює 1 грн. витрат на придбання та зберігання запасів.
9	$Ko \frac{Vn.z}{П}$	Коефіцієнт окупності витрат на придбання та зберігання запасів, який показує, які витрати на придбання та зберігання запасів несе підприємство, щоб одержати 1 грн. чистого прибутку.
10	$Kn.v.n = \frac{Пв}{Vn.z},$ де <i>Пв</i> – валовий прибуток (збиток)	Коефіцієнт покриття витрат на придбання та зберігання, який показує, скільки валового прибутку (збитку) створює 1 грн. витрат на придбання та зберігання запасів.

№ п/п	Методи розрахунку показника	Показник і його економічний зміст
11	$K_{o.v.n} = \frac{Bn.z}{Пв}$	Коефіцієнт окупності витрат на придбання та зберігання запасів, який визначає, які витрати на придбання та зберігання запасів несе підприємство, щоб одержати 1 грн. валового прибутку.
12	$K_{вм.с} = \frac{Bn.z}{C}$, де C – собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг)	Коефіцієнт витратомісткості постачальницької діяльності в собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг), який показує частку витрат на придбання та зберігання запасів у собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг).
13	$K_n = \frac{C}{Bn.z}$	Коефіцієнт навантаження витрат на придбання та зберігання запасів, який визначає рівень навантаження собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) на 1 грн. витрат на придбання та зберігання запасів.

Для підтвердження застосування запропонованих показників на практиці використаємо інформацію (нормативну і фактичну) Звіту про фінансові результати (ф. №2) за 2 кв. і 3 кв. року, отриманої в ПАТ „Хмільниксільмаш”. Показники валової продукції і витрат на придбання та зберігання запасів візьмемо з даних бухгалтерського обліку (табл. 2 і 3).

Таблиця 2

Довідка про фінансові результати

ПАТ „Хмільниксільмаш” в 2 кв. і 3 кв. року (умовний приклад)

Фінансові результати	2 кв. року			3 кв. року		
	норматив	фактично	відхилення	норматив	фактично	відхилення
Чистий прибуток (збиток) (ф. №2 рядок 220 або 225)	249,3	234,6	-14,7	259,8	271,7	-11,9
Витрати на придбання запасів (субрахунок 931)	534,6	555,6	21,0	588,1	571,1	-17,0
Собівартість реалізованої продукції (ф. №2 рядок 040)	1748,6	1769,6	21,0	2210,9	2193,9	-17,0
Операційні витрати (ф. №2 сума рядків 040+070+080+090)	2875,9	2896,9	21,0	3507,3	3490,3	-17,0
Валова продукція (розрахунково)	3405,1	3405,1	0	4086,1	4086,1	0

Фінансові результати	2 кв. року			3 кв. року		
	норматив	фактично	відхилення	норматив	фактично	відхилення
Валовий прибуток (збиток)(ф. №2 рядок 170 або 175)	356,1	335,1	-21,0	371,1	388,1	17,0
Чистий дохід (виручка) (ф. №2 рядок 035)	3232,0	3232,0	-	3878,4	3878,4	-

Таблиця 3

Аналіз і оцінка витрат на придбання та зберігання запасів

ПАТ „Хмільниксільмаш” у 2 кв. і 3 кв. року

№ п/п	Показник	2 кв. року			3 кв. року		
		норматив	фактично	відхилення	норматив	фактично	відхилення
1	Коефіцієнт покриття витрат на придбання та зберігання запасів Кп.в)	6,05	5,82	-0,23	6,59	6,79	-0,20
2	Коефіцієнт окупності витрат на придбання та зберігання запасів Ко.в)	0,16	0,17	0,10	0,15	0,15	0
3	Коефіцієнт витрато-місткості постачальницької діяльності підприємства (Квм)	0,19	0,19	0	0,17	0,16	-0,01
4	Коефіцієнт координації у співвідношенні операцій-них витрат і витрат на придбання та зберігання запасів (Кк)	4,38	4,21	-0,17	4,96	5,11	0,15
5	Коефіцієнт координації витрат на придбання та зберігання запасів у спів- відношенні в операційних витратах (Кк.в)	0,23	0,24	0,01	0,20	0,20	0
6	Коефіцієнт валової віддачі витрат на придбання та зберігання запасів Кв.в)	0,16	0,16	0	0,14	0,14	0
7	Коефіцієнт ефективності витрат на придбання та зберігання запасів (Ке)	6,37	6,13	-0,24	6,95	7,15	0,20
8	Коефіцієнт покриття витрат на придбання та зберігання запасів (Кп)	0,47	0,42	-0,25	0,44	0,48	0,04
9	Коефіцієнт окупності витрат на придбання та зберігання запасів (Ко)	2,14	2,37	0,23	2,26	2,10	-0,16
10	Коефіцієнт покриття витрат на придбання та зберігання (Кп.в.п)	0,67	0,60	-0,07	0,63	0,68	0,05
11	Коефіцієнт окупності витрат на придбання та зберігання запасів (Ко.в.п)	1,50	1,66	0,16	1,58	1,47	-0,11
12	Коефіцієнт витратомісткості постачальницької діяльності в собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) (Квм.с)	0,31	0,31	0	0,27	0,26	-0,01
13	Коефіцієнт навантаження витрат на придбання та зберігання запасів (Кн)	3,27	3,18	-0,09	3,76	3,84	0,08

Інформація, отримана внаслідок застосування економічних показників при проведенні аналізу та оцінки ефективності формування витрат на придбання та зберігання запасів, дає змогу бухгалтеру-аналітику порівняти планові та фактичні витрати на кінець облікового місяця, визначити сумарні та окремі відхилення, проаналізувати причини виникнення цих відхилень з метою встановлення характеру їх чинників з одночасним підтвердженням кожного відхилення поточними документами для проведення аналізу з погляду правильності прийнятого рішення про зміну витрат.

Внаслідок запропонованих змін щодо ефективного формування витрат пов'язаних з придбанням та зберіганням запасів, підприємству можна забезпечити залучення додаткових коштів, оперативне опрацювання отриманої інформації, що сприятиме в окресленні проблем, мети та організації процедур ефективного управління забезпеченням і запасами, а також в прийнятті раціональних рішень щодо витрат, пов'язаних з придбанням і забезпеченням цих запасів.

Опрацювання інформації понесених витрат з придбання та зберігання запасів, зокрема, проведена оцінка ефективності формування цих витрат, дає можливість приділити більше уваги цим витратам, і здійснювати їх контроль, оскільки саме контроль є одним з елементів з економічного управління підприємством і сприяє регулюванню економічних величин відносно заданої нормативної та /або планової вартості.

Результати проведеного аналізу показників оцінки ефективності формування витрат із придбання та зберігання запасів можуть бути використані у практичній діяльності підприємствами, які ведуть такий облік і здійснюють оцінку та контроль ефективності використання матеріалів, обладнання, робочої сили та інших витрат.

Список використаних джерел:

1. Аналіз вигід і витрат: Практ. посібник / Секретаріат Ради Скарбниці Канади; пер. з англ. С.Соколик; наук. ред. пер. О.Кілієвич. – К., 2000. – 175 с.
2. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / Пер. з англ.; за ред. С.Ф.Голова. – К., 2000. – 1272 с.

3. Грачова Р. Доходи, витрати та фінансові результати // Нова бухгалтерія. Бібліотека „Дебету-Кредету”. – 2002. – 130 с.

4. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: навч. Посібник. – К., 2012. – 360 с.

5. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навч. Посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К., 2012. – 360 с.

УДК 378.147+ 371.315

І.Ф. Лобачева, к.пед.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У НАВЧАЛЬНИЙ
ПРОЦЕС ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИЩОЇ ОСВІТИ
УКРАЇНИ**

Розглянуто методологічні аспекти інтерактивного навчання при підготовці майбутніх фахівців економічної сфери.

Ключові слова: професійна підготовка, навчальний процес, інноваційні методи навчання, ігрові заняття.

У сучасних умовах реформування вищої школи основним завданням української освітньої політики є збагачення інтелектуального та наукового потенціалу, а також удосконалення й підвищення якості освітнього рівня підготовки висококваліфікованих фахівців у всіх галузях діяльності, тому числі й у економіці. Для реалізації такого завдання необхідне використання інноваційних технологій навчання. Інноваційне навчання – навчальна діяльність, яка ґрунтується на оригінальних методиках розвитку різноманітних форм мислення, творчих здібностей, високих соціально-адаптаційних можливостей особистості. Зокрема, при застосуванні різних форм і методів інтерактивного навчання у здобувачів вищої освіти з'являється можливість розкрити глибше свої здібності [1].

Питання підвищення рівня підготовки випускників вищої школи, у тому числі й економічної, шляхом впровадження у навчальний процес інноваційних технологій особливо актуальне на сучасному етапі розвитку суспільства.

Проблемі навчання спеціалістів у ВНЗ присвячено багато досліджень. Зокрема, теоретико-методологічні питання підготовки спеціалістів висвітлено в працях В. Бикова, І. Беха, Л. Даниленко, Р. Гуревича, І. Зязюна, М. Кадемії, К. Макагон, Н. Ничкало, Є. Полат, Г. Селевко, С. Сисоєвої та інших вчених. Впровадженню методів активного навчання присвячені праці П. Щербаня, В. Рибальського, О. Вербицького та ін. Питання розробки, проблеми використання ігрових методів навчання в професійній підготовці висвітлені в працях Л. Дудко, І. Носаченко, О. Набоки, Н. Шапілової та ін. Але наявні дослідження стосуються переважно загальних механізмів формування умінь і навичок безвідносно до конкретних навчальних предметів і, отже, без урахування специфіки майбутньої професійної діяльності.

Підготовка майбутнього фахівця до виконання ним посадових обов'язків є складною і багатогранною. Її успіх буде залежати від того, якою мірою скоординовані зусилля фахової підготовки. Ґрунтовні знання здобувачів вищої освіти, їхні власні переконання і, значною мірою, ціннісні орієнтації здобуваються під час професійного навчання. Вивчення досвіду організації професійного навчання свідчить про його недостатню ефективність, що негативно позначається на якості підготовки спеціалістів. У сучасних умовах завданням професійної освіти є підготовка кваліфікованих спеціалістів, які володітимуть не тільки теоретичними знаннями, але й глибокими професійними вміннями. Головна мета підготовки фахівців – формування в майбутніх спеціалістів фундаментальних теоретичних знань і практичних умінь та навичок, а також умінь діловитості, підприємливості, економічного мислення. І.Л. Холковська та Ю. Холковський підкреслюють: «...професійне становлення передбачає інтелектуальну та емоційну гнучкість, сприйнятливність до нового та інтуїтивну готовність до нього. Це неможливе без значного запасу загальнотеоретичних (загальноосвітніх) та спеціальних знань, без широкого наукового світогляду, прилучення до загальнолюдських та національних духовних цінностей, що повинен забезпечити вищий навчальний заклад» [2]

Обмежена кількість випускників з високим рівнем економічної та професійної підготовки пояснюється, перш за все, недостатнім впровадженням у навчальний процес новітніх технологій, форм і методів активного навчання. Ігрові форми й методи підготовки фахівців економічної сфери дозволяють оптимально враховувати вимоги обраної спеціальності, створювати ситуації, беручи участь в яких, здобувачі вищої освіти оволодівають мистецтвом швидко й ефективно вирішувати управлінські завдання, розвивати аналітичне мислення в галузі економіки. Використання інноваційних методів забезпечує включення здобувачів вищої освіти у спеціально створені ситуації, що передбачають не одне, а цілий ряд професійних рішень.

Сучасна дидактика нечасто звертається до застосування гри в навчальному процесі вищих закладів освіти. Перепоною є недостатня теоретична й методична розробка проблеми, вивчення цих питань лише в рамках психології раннього дитинства і дошкільної педагогіки. В чому ж сутність гри як одного з основних видів діяльності людини?

А.В. Петровський і Л.Б. Ітельсон зазначають, що метою гри є сама «діяльність, а не ті практичні результати, які досягаються за її допомогою» [3, с. 119]. Учені схильні вважати, що гра слугує формою життєдіяльності, бо вона пов'язана з функціональним задоволенням. Її спонукою є потреба в активності, а джерелом – наслідування й досвід. Щоб визначитися з основними психологічними механізмами гри, звернемося до праці О.М. Леонтьєва [4]. Основна відмінність гри від інших видів діяльності в тому, що мотив ігрової дії полягає не в результаті дії, а в самому процесі. О.М. Леонтьєв наводить такий приклад: у хлопчика, що грається кубиками, мотив гри полягає не в тому, щоб будувати. Іншими словами, мотивація – у змісті самої дії. Дослідник зазначає: «Не виграти, а грати – така загальна формула мотивації гри. Тому в іграх дорослих, якщо внутрішнім мотивом гри стає не стільки грати, скільки вигравати, гра, власне, перестає бути грою» [4, с. 486].

На нашу думку, це положення дуже важливе і воно мовби підсвічує необхідність поєднання гри й навчання.

Гра має велике значення для соціалізації і творчого розвитку особистості, тому що є способом групового діалогічного дослідження, існуючої дійсності в контексті особистісних інтересів. Актуальність досліджень застосування ігрових форм навчання підтверджується тим, що більш як 30 країн світу ще у 1984 році об'єдналися в асоціацію МАН «ВАКРА». Мета її – дати можливість обмінюватись інформацією і досвідом досліджень та застосування методів активного навчання в навчальних процесах шкіл, ВНЗ, курсів перепідготовки й підготовки спеціалістів для всіх галузей виробництва, економіки, науки тощо.

При застосуванні ігрових форм під час організації навчального процесу велике значення має комплексний підхід, який вимагає від викладача сконцентрувати всі зусилля на формуванні й розвитку у здобувачів вищої освіти позитивного ставлення до навчання, гуманних взаємин між ними. Для досягнення цієї мети ігрові форми навчання необхідно застосовувати комплексно. В організації комплексного підходу до ігрових форм навчання важливий етап – вибір такого матеріалу (теми), в якому поєднуються елементи знань з певним характером стосунків викладача та здобувачів вищої освіти. Для засвоєння матеріалу за допомогою узагальнення й систематизації знань пізнавальна діяльність здобувачів вищої освіти має бути спрямована спеціальною сукупністю ігор та навчальними завданнями проблемного та непроблемного змісту. Ця сукупність повинна відображати мету гри у формі заняття узагальнення й систематизації знань.

Успіх гри залежить від того, наскільки вона відповідає можливостям здобувачів вищої освіти, їхнім соціально-психологічним, професійним та іншим особливостям. Сценарій гри має передбачати її перебіг і результативність. Велике значення належить заздалегідь визначеним правилам, які керують поведінкою учасників гри. Вони є також критерієм оцінки роботи кожного учасника й результату гри в цілому.

Організація гри.

Перед проведенням ігрових занять слід провести підготовчу роботу, від організації якої значною мірою залежить ефективність всієї гри. Її здійснюють протягом 8-10 днів. Перш за все треба вибрати тему заняття.

Вибір теми ігрового заняття залежить від рівня загальної підготовки здобувачів вищої освіти, знань теоретичного матеріалу. За думкою відомих розробників ділових ігор, щоб почувати тему в грі, необхідно виділяти «дотематичну» і «посттематичну» фази. Дотематична фаза містить ряд умов, що забезпечують вимоги, які висуває гра: побудови міжпредметної основи, обґрунтування проблеми (задачі) для конструювання гри, забезпечення рівня підготовленості здобувачів вищої освіти до проведення гри.

Проведенню ігрових занять має передувати вивчення теоретичного матеріалу, засвоєння здобувачами вищої освіти основних понять і термінів, які можуть трапитися. Крім, того, необхідно провести підготовчу організаційну і методичну роботу не лише викладачеві (тому що йому слід попередньо все «програти»), але й здобувачам вищої освіти. І чим активніше останні будуть залучені до підготовки гри, тим успішніше вона буде проведена. Між інструктивним та ігровим заняттям повинен пройти тиждень, щоб здобувачі вищої освіти могли самостійно опрацювати матеріал і підготуватись до гри. Для виконання всіх передбачених грою завдань навчання і виховання здобувачів вищої освіти створюється сценарій її проведення.

Під час розробки сценаріїв ігрових занять слід подбати, щоб при формуванні мети й ознайомленні з умовою завдань виникала проблемна ситуація. В ході навчальної гри у здобувача вищої освіти виникає мотив, суть якого полягає в тому, щоб успішно виконати взяту на себе роль, а передусім означає успішно відтворити діяльність, до якої ця роль його зобов'язує. Якщо здобувач вищої освіти в імітованій ситуації займає яку-небудь посаду, то він використовує всі можливості вирішення проблеми: порадиться зі співробітником, візьме консультацію в керівника гри – викладача або арбітра.

Розробляючи сценарії ігрових занять, викладач встановлює склад ігрових груп відповідно до імітованої ситуації та чисельності здобувачів вищої освіти у навчальній групі, складає посадові інструкції, визначає функціональні обов'язки. Викладач заздалегідь проводить інструктаж, розробляє завдання для колективної діяльності згідно з індивідуальними здібностями учасників. При

цьому йому необхідно передбачити більш легкі варіанти гри для слабких здобувачів вищої освіти, щоб штучно створити стан упевненості в собі, у своїх можливостях.

Розподіл ролей у грі є дуже важливим методичним та організуючим моментом. Його найліпше проводити за 8-10 днів до початку гри, адже студент засвоює свою роль поступово: спочатку це лише поверхове сприймання, потім більш глибоке вивчення предмета і, нарешті, “входження у роль”. При розподілі ролей необхідно врахувати побажання групи, реальні можливості здобувачів вищої освіти із погляду їхньої загальної підготовки; викладачеві треба знати неформальних лідерів групи з тим, аби призначити їх на ключові посади (головного бухгалтера). Авторитарне керівництво спричиняється до апатії та пасивності, угодовства, навіть ігнорування роботи.

Кожний учасник гри має одержати роль із функціями та обов’язками, що відповідають рівню освіти й кваліфікації фахівця середньої ланки. З урахуванням специфіки підготовки групу доцільно розбити на невеличкі групи, в яких учасники діють одночасно. В такій ситуації роль кожного учасника більш активна, він напружено працює протягом усього заняття, підвищується ефективність гри. Ігрові форми навчання дозволяють включити кожного здобувача вищої освіти – її учасника – в такі ситуації, які враховують динамізм, зміну педагогічних дій, їх нестабільність, що вимагає від людини постійного вибору, потреби в самотворенні, самозміні, самобудуванні.

“У ході ділової гри, – стверджує Б. Ф. Ломов, – відбувається становлення професійної самосвідомості, яке визначається механізмом спілкування, завдяки обміну думками, взаємними оцінками, почуттями” [5, с. 115 - 130]. У процесі гри нові відносини, що складаються в людини в новій для неї групі, трансформують її уявлення про саму себе та інших людей. Прийняття суб’єктом нової ролі актуалізує в нього нові відносини з іншими. За твердженням В.С. Собкіна та А.Г. Шмельова, у ході гри перебудова “Я – образу” в групі відбувається відповідно до змісту ролі, що відводиться її виконавцеві, інтенсивність якої зумовлена рівнями ототожнення “Я” і “ролі”.

Саме на цьому ототожненні базується ефективність гри як засобу впливу на особистість здобувача вищої освіти.

Моделлю процесів рольової ідентифікації в навчальній групі виступає імітаційно-ігрова ситуація, в якій проявляється розрізнення ролей. Здобувач вищої освіти, виконуючи завдання-роль, має стати на позицію іншого й оцінити себе, свої вчинки з точки зору інших. Механізм прийняття й виконання ролі є процесом самопізнання власних здібностей. Виконуючи роль-завдання, він засвоює модельний тип поведінки, що очікується від нього в запропонованій ситуації. Оцінюючи себе і свої дії з точки зору інших, майбутній фахівець отримує досвід, інтеграція і розвиток якого формують його професійну самосвідомість.

Досліджуючи проблему підвищення рівня професійної підготовки, ми переконалися, що ігрові заняття забезпечують заплановані результати, якщо здобувачі вищої освіти постають носіями конкретних ролей; імітаційно-ігрові ситуації створюють реальну обстановку, зміст будується на конкретному практичному матеріалі, який відображає зміст професійної діяльності, забезпечуючи поєднання навчання економічного аналізу з професійним становленням майбутніх спеціалістів. Виконання конкретних ролей зобов'язує здобувачів вищої освіти аналізувати й ухвалювати професійно значущі рішення, що підвищує рівень їх професійної компетентності.

Зазначимо, що найбільш відомими та важливими ігровими методами є навчальна ділова гра, розігрування ролей, ігрове проектування, аналіз ситуацій та інші. Ми не ставили своїм завданням їх аналіз та характеристику, ці питання глибоко розроблені в психолого-педагогічних дослідженнях, – а тому зупинимося лише на тих ігрових формах занять, які були нами застосовані в процесі виконання дослідження. Зразком неімітаційних ігрових занять, які використовувалися в процесі підвищення рівня професійної підготовки здобувачів вищої освіти, є “мозковий штурм”. Цей метод сприяє розвитку творчих здібностей здобувачів вищої освіти, здатності абстрагуватися від об'єктивних умов та існуючих обмежень, формує вміння зосередитися на

певних об'єктах тощо. Використання цього методу передбачає пошуки найкращого вирішення проблеми, що винесена для вивчення.

Ефективність проведення “мозкового штурму” відбувається за умови: зацікавленість усіх учасників у досягненні результату; дотримання правил проведення “мозкового штурму”.

Основні принципи “мозкового штурму”: прагнути до найбільшої кількості ідей; можна висловлювати будь-яку думку; стимулювати будь-яку ініціативу.

Правила «мозкового штурму»: заохочуються оригінальні ідеї, а також узагальнення ідей; на етапі генерації заборонена критика ідей; усі учасники «мозкового штурму» незалежні один від одного.

Мозковий штурм

“Рентабельна робота виробничих підприємств у сучасних умовах господарювання”

Метод був застосований під час вивчення теми “Параметральний аналіз результатів виробничої діяльності”.

Мета гри:

1. Виявити якомога більше чинників, які впливають на випуск та реалізацію продукції.
2. Запропонувати якомога більше заходів, спрямованих на покращання діяльності виробничих підприємств.
3. Формувати вміння здобувачів вищої освіти висловлювати та обґрунтовувати свої ідеї.
4. Формувати вміння розв’язувати завдання виробничого змісту, формулювати висновки з виробничої точки зору.
5. Набуття досвіду у вирішенні завдань підприємства щодо скорочення витрат, підвищення рентабельності.
6. Розвиток таких загальнонавчальних умінь і навичок, як пам’ять, увага.

“Мозковий штурм” складається з етапів:

Перший етап – усі учасники поділяються на кілька груп по 4-5 осіб, кожна з яких представляє собою бухгалтерію виробничого підприємства. Викладач

пояснює правила “мозкового штурму” здобувачам вищої освіти. Формулюється проблема та завдання, які необхідно вирішити. Кожен з учасників висловлює до запропонованої теми будь-які думки. При цьому всі намагаються спонукати один одного до вільних асоціацій ідей.

Другий етап – “мозковий штурм” поставленої проблеми: “Як покращити діяльність виробничого підприємства у сучасних умовах господарювання?” Кожна група пропонує свої ідеї-рішення. Всі думки фіксуються на дошці так, щоб записи бачили всі учасники, що може стимулювати подальшу генерацію ідей. За один раз можна висловлювати тільки одну думку. Всі здобувачі вищої освіти групи мають висловлювати свої пропозиції з приводу вирішення проблеми, що розглядається. Викладач психологічно підтримує перші ідеї, контролює дотримання правил. При цьому відбувається первісне нагромадження найбільш очевидних ідей.

Третій етап – обговорення ідей та відбір найкращих, які містять найбільш раціональні рішення, відповідають вимогам повноти виконання умов задачі. Найкращим способом оцінювання висловлених ідей є голосування всіх учасників із попередньою загальною дискусією.

Четвертий етап – підрахування результатів роботи груп. Викладач підраховує кількість голосів, відданих за кожен ідею. Після цього проводиться ранжування результатів: здобувачі вищої освіти обирають 2-3 ідеї, які отримали найбільшу кількість голосів і являють собою найбільш ефективні напрями діяльності заготівельних організацій у сучасних умовах господарювання. Ці ідеї обговорюються всіма учасниками і після обговорення приймається рішення про їх впровадження. І, нарешті, відбувається розбір гри, оцінюються дії кожної групи й окремих гравців. При цьому можуть бути використані критерії: дотримання правил гри, стиль поведінки, дотримання регламенту. В кінці викладач відзначає кращих гравців.

Застосування даного методу можливе на занятті з теми “Параметральний аналіз результатів виробничої діяльності”, оскільки здобувачі вищої освіти мають опорні знання після вивчення відповідних тем із предметів “Статистика”, “Економіка підприємства”, “Бухгалтерський облік”. Доцільність

використання методу “мозкового штурму” на даному занятті пояснюється тим, що, по-перше, здобувачі вищої освіти можуть працювати в досить високому темпі, по-друге, вони вже мають навички творчого осмислення інформації.

Отже, ігрові форми й методи підготовки фахівців економічної сфери дозволяють оптимально враховувати вимоги обраної спеціальності, створювати ситуації, беручи участь в яких, здобувачі вищої освіти оволодівають мистецтвом швидко й ефективно вирішувати управлінські завдання, розвивати аналітичне мислення в галузі економіки. Використання інноваційних методів забезпечує включення здобувачів вищої освіти у спеціально створені ситуації, що передбачають не одне, а цілий ряд професійних рішень.

Список використаних джерел:

1. Андрущенко В. Високі педагогічні технології /В. Андрущенко, В. Олексенко //Вища освіта в Україні. – 2007. - №2. – С. 70-76.
2. Холковська І.Л. Проблеми професійного становлення майбутніх фахівців /І.Л. Холковська, Ю.Р. Холковський //Шляхи та проблеми входження освіти України в світовий освітянський простір. – 2010. – №3(13).- С. 127-131.
3. Ительсон Л.Б. Деятельность //Л.Б. Ительсон, А.В. Петровський //Общая психология: учеб. пособие для студ. пед. ин-тов. – 3-е изд., перероб., и доп. – М., 2011, - С. 93-126.
4. Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики /А.Н. Леонтьев. – М.: Ника-Центр, 2007. – 584с.
5. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии /Б.Ф. Ломов. – М.: Наука, 2010. – С. 115 – 130.

УДК657:658.27(045)

Л.А. Майстер, асистент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ПОНЯТТЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА: ШЛЯХИ ЇХ НАДХОДЖЕННЯ ТА ВИБУТТЯ

Розглянуто економічну сутність основних засобів, визначено їх значення у діяльності підприємства, досліджено основні шляхи надходження та вибуття

основних засобів на підприємстві. Визначено особливості нарахування амортизації основних засобів згідно нормативних матеріалів.

Ключові слова: *основні засоби, надходження, вибуття, облік.*

Постановка проблеми та її зв'язок з актуальними теоретичними та практичними завданнями. Метою діяльності виробничих підприємств є виготовлення продукції, її реалізація та отримання прибутку. Здійснення основних господарських процесів, зокрема, виробництва є неможливим без наявності активів, як оборотних, так і необоротних. Підприємство має бути забезпеченим засобами та предметами праці: будівлями та спорудами, обладнанням, устаткуванням, сировиною, матеріалами.

Стратегічні можливості діяльності підприємства, масштаби та напрями розвитку підприємства, здатність бути конкурентоспроможним по відношенню до інших виробників на ринку продукції та товарів великою мірою визначають основні засоби, якими володіє підприємство.

Тому, облік надходження та вибуття основних засобів на підприємстві займає одне із провідних місць. Зазначене вище підтверджує актуальність теми дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є всебічне дослідження процесу ведення обліку основних засобів: оцінки з різних шляхів надходження на підприємство та їх вибуття.

Посилання на сучасні дослідження та публікації. У дослідженнях питань надходження та вибуття основних засобів зробили вагомий внесок такі відомі вітчизняні вчені, як: В.В.Адамчук, М.Т.Білуха, Ф.Ф.Бутинець, Л.В.Гуцаленко, Н.Л.Жук, В.В.Ковальов, П.С.Безруких, П.П.Новиченко, Е.П.Козлова, Н.В.Чебанова та інші.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою умовою діяльності суб'єкта функціонування є наявність основних засобів. Їх ефективне використання зумовлює необхідність впровадження на підприємстві науково обґрунтованої системи ведення фінансового обліку, де визначальну роль займає оцінка основних засобів при їх надходженні та вибутті, при формуванні якої

слід дотримуватись принципів, зокрема, об'єктивності у процесі складання фінансової звітності підприємства.

У ході наукового дослідження встановлено, що не існує єдиного визначення поняття «основні засоби». Економічна сутність основних засобів вченими та практиками трактується по-різному (табл. 1).

Таблиця 1

Наукові підходи щодо трактування сутності «основні засоби»

Борисов А.Б. [2]	Основні засоби – це засоби праці виробничого та невиробничого призначення. Характерною особливістю ОЗ, є участь в процесі виробництва тривалий час, в перебігу багатьох циклів, при збереженні основних властивостей і первинної форми, при цьому поступове зношування і їх вартість переносяться на продукцію, що виготовляється
Сухарський В.С.	Основні засоби (основні фонди) – це засоби праці виробничого і невиробничого призначення (будівлі, споруди, машини, передавальні пристрої, інвентар і т.п.), що беруть участь у процесі виробництва в продовж багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і поступово (в міру зношення) переносять свою вартість на вироблену продукцію
Хом'як Р.Л. [10]	Основні засоби - це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)
П(С)БО 7 «Основні засоби» [6]	Основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою їх використання у процесі виробництва, постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше як один рік (або операційний цикл, якщо він триває більше одного року)
МСБО 16 «Основні засоби» [4]	Основні засоби – це матеріальні активи, які утримуються підприємством для використання у виробництві або постачанні товарів та наданні послуг, для оренди іншим або для адміністративних цілей; будуть використовуватися, як очікується, протягом більше, ніж одного періоду

Сучасні автори здебільшого використовують визначення основних засобів, яке зазначене в П(С)БО 7 «Основні засоби» та Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку основних засобів, відповідно до яких основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою їх використання у

процесі виробництва, постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше як один рік (або операційний цикл, якщо він триває більше одного року) [6].

Об'єктом основних засобів є такі групи: 1) Основні засоби: земельні ділянки, капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом, будівлі, споруди та передавальні пристрої, машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилад та інвентар (меблі), тварини, багаторічні насадження, інші основні засоби; 2) Інші необоротні матеріальні активи: бібліотечні фонди, малоцінні необоротні матеріальні активи, тимчасові споруди, природні ресурси, інвентарна тара, предмети прокату, інші необоротні матеріальні активи.

Як визначено у ПСБО 7 «Основні засоби», існують види оцінки основних засобів, зокрема, представлені на рис. 1.



Рис. 1. Оцінка вартості основних засобів [6]

Первісна вартість об'єкта основного засобу формується із фактичної собівартості необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених, витрачених для придбання (створення) необоротних активів.

Переоцінена вартість – вартість необоротних активів після їх переоцінки.

Залишкова вартість – різниця між первісною вартістю (переоціненою) і сумою зносу основних засобів.

Справедлива вартість – це ринкова вартість, визначена шляхом експертної оцінки, яку визначають професійні оцінювачі.

Ліквідаційна вартість – сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх використання за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією).

Відповідно Плану рахунків підприємств та організації для обліку основних засобів передбачені рахунки: 10 «Основні засоби» і 13 «Знос необоротних активів». Рахунок 11 «Інші необоротні активи», сальдо якого разом з сальдо рахунка 10 «Основні засоби», відображаються в балансі загальною сумою за статтею «Основні засоби».

Бухгалтерський облік основних засобів, що використовуються у виробничій діяльності підприємств, за сумою витрат, пов'язаних із виготовленням, придбанням, доставкою, спорудженням, встановленням, страхуванням під час транспортування, державною реєстрацією, реконструкцією, модернізацією основних засобів, ведеться на рахунку 10 «Основні засоби» із застосуванням субрахунків (рахунків другого порядку).

Об'єктом обліку основних засобів є закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього або конструктивно відокремлений предмет, що призначений для виконання самостійних функцій, або ж відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів, що представляють собою єдине ціле і спільно виконують певну роботу [6].

Шляхами надходження основних засобів, інших необоротних матеріальних активів на підприємство є: їх придбання, створення власними силами або безоплатного отримання.

Для капіталізації витрат, пов'язаних із придбанням або створенням різних видів основних засобів, використовуються відповідні субрахунки рахунку 15

«Капітальні інвестиції»: 151 «Капітальне будівництво», 152 «Придбання (виготовлення) основних засобів», 153 «Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів», 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів», 155 «Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів».

Капітальні інвестиції – це переважно кошти, що спрямовуються на придбання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів, а також на їх реконструкцію і модернізацію, що призводять до збільшення первісно очікуваних майбутніх економічних вигод. Кінцевою метою капітальних інвестицій є розширене суспільне виробництво.

За формами відтворення основних засобів розрізняють капітальні інвестиції:

- на нове будівництво;
- на реконструкцію і технічне переозброєння діючих підприємств;
- на розширення діючих підприємств;
- на модернізацію устаткування.

У процесі функціонування основні засоби переносять свою вартість на виготовлення готової продукції, що відображається в бухгалтерському обліку як нарахування амортизації і включення її у витрати виробництва. В результаті реалізації продукції перенесена частина вартості основних засобів накопичується в грошовій формі. За рахунок цих коштів на підприємствах здійснюється відновлення основних засобів і часткове їх розширення. На розширення основних засобів використовується також і частина одержаного на підприємстві прибутку, а також деякі інші джерела (прибуток від реалізації основних засобів, цільове фінансування).

Розрізняють два види зносу основних засобів - фізичний та моральний.

Фізичний знос – це поступова втрата основними фондами своєї первісної споживної вартості, яка обумовлена не тільки їх функціонуванням, а й їх бездіяльністю (руйнування від зовнішнього, атмосферного впливу, корозії). Внаслідок фізичного зносу основних фондів знижується продуктивність, збільшуються експлуатаційні витрати, змінюється режим роботи тощо.

Моральний знос, як правило, настає раніше фізичного зносу, тобто основні фонди, які ще можуть бути використані, економічно вже не ефективні. Моральний знос – це зменшення вартості основних фондів під впливом підвищення продуктивності праці в галузях, що виробляють засоби праці, а також у результаті створення нових, більш продуктивних і економічно вигідних машин та устаткування, ніж ті, що перебувають в експлуатації.

Таким чином, моральний знос виявляється у двох формах. Перша полягає у втраті цінності старих засобів у результаті зниження вартості їх відтворення, друга - як наслідок втрата цінності старих основних фондів через створення нових, більш ефективних. Моральному зносу другої форми підлягає в основному активна частина основних фондів.

Із викладеного вище випливає, що об'єктом амортизації є всі основні засоби, окрім землі. Нарахування амортизації здійснюється протягом терміну корисного використання (експлуатації) об'єкта, що встановлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), і припиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації [1].

Згідно до П(С)БО 7 «Основні засоби», амортизація – це систематичний розподіл вартості необоротних активів, що амортизуються, протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [6].

Залежно від джерела надходження основних засобів на підприємство складові та порядок визначення первісної вартості мають свої особливості. Перелік витрат, які включаються до первісної вартості основних засобів, наведено в П(С)БО 7 «Основні засоби» (рис. 2.).

У свою чергу, ліквідаційна вартість – це сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації) за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією).

Строк корисного використання (експлуатації) – очікуваний період часу, протягом якого необоротні активи будуть використовуватися підприємством

або з їх використанням буде виготовлено (виконано) очікуваний підприємством обсяг продукції (робіт, послуг).

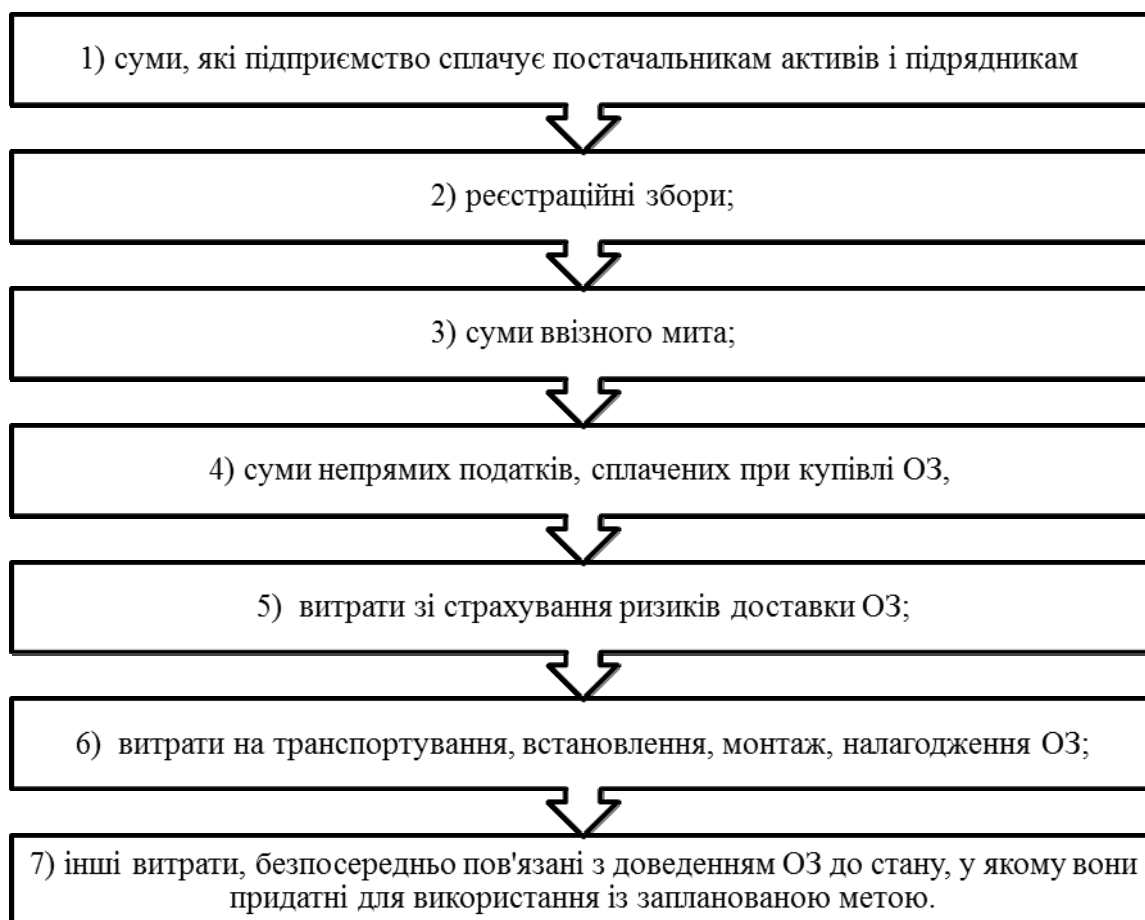


Рис 2. Формування первісної вартості об'єкта основних засобів [6]

При визначенні строку корисного використання (експлуатації) слід враховувати:

- ✓ очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;
- ✓ очікуваний фізичний і моральний знос;
- ✓ правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори, наприклад, закінчення терміну оренди цього активу.

Амортизація основних засобів нараховується відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» за такими методами:

1. Прямолінійний метод – метод, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів.

2. Метод зменшення залишкової вартості (відсотковий), за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації.

3. Метод прискореного зменшення залишкової вартості – метод за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється виходячи із терміну корисного використання об'єкта і подвоюється.

4. Кумулятивний метод – метод за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта.

5. Виробничий метод, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації

Відповідно до П(С)БО 7, нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання. Нарухування амортизації припиняється починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття об'єкта основних засобів [6].

Особливістю нарахування амортизації на безоплатно одержані необоротні активи підприємством є одночасне визнання доходу від безоплатно одержаних активів у сумі, пропорційній сумі амортизації таких активів.

Стосовно вибуття основних засобів, слід зазначити, що більшість науковців трактують як списання основних засобів внаслідок продажу, ліквідації, надзвичайних ситуацій та інших причин.

Загородній А.Г., Вознюк В.Л. розглядають вибуття основних засобів як списання основних засобів за їх балансовою вартістю у разі їх повної зношеності, знищення внаслідок стихійного лиха чи аварії, безоплатної передачі іншим підприємствам, реалізації на сторону, недостачі під час проведення інвентаризації тощо [7].

У свою чергу під «списанням основних засобів», розуміється віднесення товарних та грошових цінностей підприємства до збитків з вилученням їх із балансу, зняття з балансового обліку. Списанню в бухгалтерському обліку підлягають повністю зношені засоби виробництва, основні засоби, що вийшли із строю та безнадійні борги.

Згідно П(С)БО 7 об'єкт основних засобів вилучається з активів та списується з балансу у разі його вибуття внаслідок продажу, безоплатної передачі, невідповідності критеріям визнання активом [6].

Фінансовий результат від вибуття основних засобів, незалежно від причини вибуття, визначається за правилом: вирахування з доходу від вибуття основних засобів їх залишкової вартості, непрямих податків і видатків, що пов'язані з вибуттям.

Шляхи вибуття визначені положенням стисло. В літературі виділяють декілька шляхів вибуття основних засобів (рис. 3).

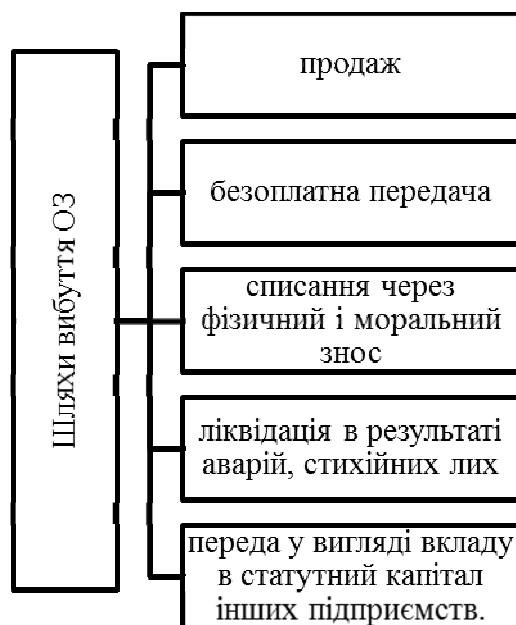


Рис. 3. Шляхи вибуття основних засобів [6]

Висновки. Таким чином, проведене дослідження надає підстави стверджувати, що основні засоби становлять вагому частину матеріально-технічної бази підприємства, а процес придбання засобів виробництва є важливою передумовою для здійснення основної діяльності підприємства, адже складають вагому частину з тих фондів, які є в наявності.

Список використаних джерел:

1. Бондар М.І. Амортизація основних засобів: облік та оподаткування / Бондар М.І., Бабіч В.В. // Вісник ЖДТУ Серія: Економічні науки. – 2011. – № 1 (55). – С. 31 –34.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2009. – 895 с.
3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 30.09.2003 р. № 561 // Нормативно-правове забезпечення бухгалтерського обліку в Україні. - К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. - 636 с. – С. 483-495.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua/document/92427/МСБО-16.pdf.
5. Пиріжок Є. С. Поняття «основні засоби» та канали їх вибуття на підприємстві / Є.С. Пиріжок, Н.Т. Кулікова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – Вип. 2(20). – С. 397-405.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 (зі змінами і доповненнями) // Нормативно-правове забезпечення бухгалтерського обліку в Україні. - К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. - 636 с. – С. 70-81.
7. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік [текст]: навч. посіб./ І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 688 с.
8. Семйон В. С. Оцінка основних засобів в українській та угорській обліковій практиці.// Вісник ВХНУ, –2010 –№4– с.96-100.
9. Хомяк Р. Л. Бухгалтерський облік в Україні: [навч. посібник] / За ред. Р.Л. Хом'яка, В.І. Лемішевського. – [6-е вид., доп. і перероб.]. – Львів: Національний університет “Львівська політехніка”, “Інтелект-Захід”, 2007. – 1200 с.

НОВАЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ У 2015 Р.

Матеріали статті розкривають актуальні питання податкового реформування в Україні 2015р., з характеристикою причин та результатів змін. Узагальнено основні аспекти податкових змін в Україні та їх результатів.

Ключові слова: *податкова реформа, податок на прибуток, фінансовий результат, податкові різниці.*

Постановка проблеми. Податкова система та податкова політика України мають великий вплив на економічне зростання країни, а також забезпечення добробуту населення. Держава прагне мобілізувати якомога більшу суму коштів для виконання своїх функцій, платник податків – зменшити своє податкове навантаження. Окрім цього, надмірне податкове навантаження стримує активність платників податків, уповільнює зростання валового внутрішнього продукту та виступає однією з причин виникнення таких кризових явищ у суспільстві як соціальна напруженість та загальне зубожіння населення. Щоб вирішити ці проблеми, потрібно поглиблювати знання про оподаткування, особливості податкової системи в Україні, а також шукати напрямки удосконалення оподаткування України. Це зумовлює актуальність даного дослідження та його мету: з'ясування змін податкового законодавства в рамках оподаткування прибутку підприємств за чинного ПК України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання, присвячені проблемі оподаткування прибутку підприємств, входять у коло інтересів багатьох учених. Зокрема, їм присвячено публікації М. П. Кучерявенка, Ф. Ф. Бутинця, Д. В. Вінницького, С. Ф. Голови, Л. В. Городянської, Ю. О. Крохіної, Л. Г. Ловінської, І. О. Луніної, Н. М. Ткаченка, Д. Г. Черника та інших [1,2,3]. Проте зміни, внесені в ПК України стосовно цієї проблематики, потребують ще раз звернути увагу на зазначене, проаналізувати нововведення

щодо їх позитивного й негативного впливу на податкові правовідносини, що складаються у сфері оподаткування податку на прибуток підприємств, тобто питання оподаткування податку на прибуток підприємств вимагає досконалішого вивчення.

Результати дослідження. З 01.01.2015 року вступає в силу Закон України від 28.12.2014 р. № 71-VIII [4] присвячений податковій реформі. Ним, зокрема, викладено в новій редакції правила обкладення податком на прибуток. За результатами діяльності за 2015 рік, податок на прибуток визначатимемо повному. Базова ставка податку на прибуток, як і в 2014 році, так і після змін, лишається 18% (п. 136.1 ПКУ). Скасовано ставку 5% для суб'єктів ІТ-індустрії (п. 10 підрозділу 4 р. XX ПКУ). За підсумками 2014 року, вони застосовують іще ставку 5%.

Звітуватимуть платники податку на прибуток, як і раніше, за підсумками року та разом із декларацією подаватимуть і фінзвітність. Однак подовжено строк такого звітування — декларацію за 2015 рік треба буде подати до 1 червня 2016 року.

У п. 133.1.1 ПКУ прописали, що платниками податку на прибуток із числа резидентів є суб'єкти господарювання — юридичні особи, що провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами. Не будуть платниками податку на прибуток бюджетні установи та громадські об'єднання, політичні партії, релігійні, благодійні організації, пенсійні фонди, метою яких не можуть бути одержання та розподіл прибутку серед засновників, членів органів управління, інших пов'язаних із ними осіб, а також серед працівників таких організацій. Реєстр таких вестиме ДФСУ, і лише при внесенні їх до такого Реєстру неприбуткових установ та організацій вони не вважатимуться платниками податку на прибуток. Порядок реєстрації затверджуватиме ДФСУ.

Окрім того, не є платниками податку на прибуток суб'єкти, що обрали спрощену систему оподаткування.

Важлива деталь — відокремлені підрозділи юросіб не згадані як окремі платники податку на прибуток. Тож платником буде юрособа (головне підприємство разом із філіями).

Із 2015 року переходимо на зовсім інші правила розрахунку податку на прибуток. Податок на прибуток обчислюватимемо виходячи із бухгалтерського фінрезультату (за П(С)БО чи МСФЗ), відкоригованого на різниці, передбачені ПКУ. Різниці, які коригуватимуть фінрезультат, — це амортизаційні різниці, різниці, які виникають при формуванні резервів (забезпечень), різниці, які виникають під час здійснення фінансових операцій (рис. 1). Такі різниці коригуватимуть бухгалтерський фінрезультат як у бік зменшення, так і в бік збільшення бази.

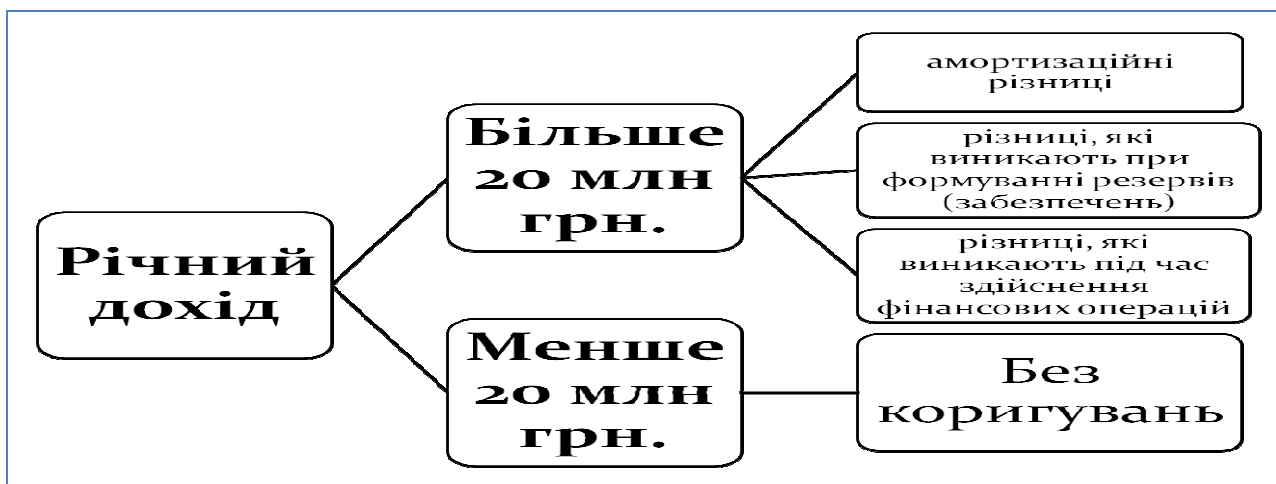


Рис. 1. Види різниць, які коригують фінансовий результат

Без коригувань (як у бік збільшення, так і в бік зменшення) можна буде визначати прибуток до оподаткування, якщо річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухобліку, за останній річний звітний (податковий) період не перевищує 20 млн грн. При цьому прийняти таке рішення платник може лише раз упродовж безперервної сукупності років, у яких дохід не перевищує 20 млн грн. Про прийняте рішення треба зазначити в декларації, що подається за перший рік у такій безперервній сукупності років [1]. У подальші роки така сукупність коригувань фінансового результату також не застосовується (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років). Як тільки дохід за податковий рік становитиме понад 20 млн грн, доведеться, починаючи із такого року, при визначенні об'єкта оподаткування застосовувати коригування.

Розгляньмо загальну схему коригувань у розрізі амортизаційних різниць.

Так, згідно з п. 138.3 ПКУ, розрахунок амортизації основних засобів або нематеріальних активів здійснюється відповідно до НП(С)БО або МСФЗ із урахуванням викладених далі правил.

Перше. Із метою оподаткування підлягають амортизації основні засоби [5], якими, як і раніше, є матеріальні активи, що призначаються для використання в господарській діяльності платника податку, вартість котрих перевищує 2500 грн і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких із дати введення в експлуатацію становить більш ніж рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) (пп. 14.1.138 ПКУ).

Друге. Не підлягають амортизації та проводяться за рахунок відповідних джерел фінансування (пп. 138.3.2 ПКУ) витрати на придбання/самостійне виготовлення та ремонт, а також на реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих основних засобів (основні засоби, які не використовуються в господарській діяльності платника податку).

Третє. Як і до 01.01.2015 р., так і після змін, під час амортизації слід застосовувати мінімально допустимі строки амортизації основних засобів та інших необоротних активів, що наведені в пп. 138.3.3 ПКУ. Ці строки лишилися без змін, як і перелік самих груп основних засобів та інших необоротних активів (вони ідентичні групам, наведеним у п. 5 П(С)БО 7 «Основні засоби»). Водночас, якщо строки корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів у бухгалтерському обліку:

- менше, ніж мінімально допустимі строки амортизації основних засобів та інших необоротних активів, визначені пп. 138.3.3 ПКУ, то для розрахунку амортизації використовуються строки, установлені п. 138.3 ПКУ;
- дорівнюють або є більшими, ніж ті, що встановлені п. 138.3 ПКУ, то для розрахунку амортизації використовуються строки корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів, установлені в бухобліку.

Четверте. Під час амортизації нематеріальних активів також слід пам'ятати про допустимі строки їх амортизації, що наведені в пп. 138.3.4 ПКУ. Вони також лишилися незмінними порівняно зі своїми попередниками. Але якщо відповідно до правостановлюючого документа строк дії права користування нематеріального активу не встановлено, такий строк корисного використання визначає підприємство самостійно, але він не може становити менше 2 та більше 10 років.

П'яте. При розрахунку амортизації з метою оподаткування застосовуються методи, передбачені НП(С)БО, крім «виробничого» методу.

Шосте. При розрахунку амортизації основних засобів і нематеріальних активів за новими правилами (тобто за п. 138.3 ПКУ), їх балансову вартість станом на 1 січня 2015 року слід визначати як балансову вартість таких активів, що визначена станом на 31 грудня 2014 року відповідно до ст.ст. 144–146 та 148 р. III ПКУ в старій редакції (що діяла до 1 січня 2015 року). Такі правила диктує п. 11 підрозділу 4 р. XX ПКУ. Тобто переносяться дані з податкового обліку.

Скасовано більшість пільг із податку на прибуток, які були в старій ст. 154 ПКУ. Канули в лету й ті пільги, що були передбачені окремим суб'єктам за перехідними правилами підрозділу 4 р. XX ПКУ.

Фактично звільнення від оподаткування залишено тільки для підприємств та організацій, що засновані громадськими організаціями інвалідів (п. 142.1 ПКУ). А також до кінця 2016 року залишено ставку податку 0% для тих, хто перебуває на так званих податкових канікулах (п. 16 підрозділу 4 р. XX ПКУ).

Беручи до уваги кардинально нову методику визначення податку на прибуток у 2015 році, законотворець вирішив звільнити платників від відповідальності за наслідками діяльності у 2015 році (п. 31 підрозділу 10 р. XX ПКУ) за:

- порушення порядку обчислення податку на прибуток (ст. 123 ПКУ, пп. 129.1.2 ПКУ);

- правильністю заповнення податкових декларацій із податку на прибуток (ст. 163¹ Кодексу України про адміністративні правопорушення);
- повнотою сплати податку на прибуток (п. 126.1 ПКУ).

Необхідно звернути увагу на те, що йдеться про звільнення лише від відповідальності, тобто тільки про штрафні санкції та пеню. І якщо за результатами перевірки встановлено, що підприємство занизило податок на прибуток за 2015 рік, йому доведеться доплатити суму заниження.

Не буде послаблень і щодо своєчасності подання декларації (п. 120.1 ПКУ). Варто звернути увагу на те, що з запровадженням нововведень контролюючі органи наділяються правом проводити перевірку правильності ведення бухгалтерського обліку відповідно до П(С)БО або МСФЗ (пп.20.1.43 ПКУ) та проводити перевірки правильності й повноти визначення доходів, витрат і фінансового результату до оподаткування згідно за П(С)БО або МСФЗ (пп.20.1.44 ПКУ). В зв'язку з цим правильність ведення бухгалтерського обліку з 01.01.2015 року стає важливим питанням для кожного підприємства.

Висновки. Реформування податку на прибуток підприємств передбачає єдиний облік оснований на стандартах бухгалтерського обліку. Базою оподаткування виступатиме фінансовий результат визначений правилами бухгалтерського обліку, скоригований на обмежену кількість податкових різниць.

Отже, основні зміни реформування податку на прибуток сприятимуть спрощенню форм податкової звітності з цього податку, зменшенню витрат ресурсів платниками податків на формування такої звітності.

Список використаних джерел:

1. Шустваль Т. Податок на прибуток підприємств: як працювати повному / Т. Шустваль // Все про бухгалтерський облік. – 2015. – №4. – С.52-58.
2. Голошевич І. Податок на прибуток - 2015: від податкових різниць ... до різниць / І. Голошевич // Бухгалтерія. – 2015. – №1-2. – С.66-67.
3. Голошевич І. Податок на прибуток і забезпечення: "коригувальні" правила і деякі винятки / І. Голошевич // Бухгалтерія. – 2015. – №12. – С.36-38.

4. Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи" від 28.12.2014 р. № 71-VIII ВР [електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

5. Наказ Міністерства фінансів України "Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" від 27.04.2000 р. № 92 ВР [електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

УДК 657. 37.014 (045)

О.М. Откаленко, асистент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНИХ НАДХОДЖЕНЬ В
УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ВНЗ**

Здійснюється аналіз особливостей обліку доходів спеціального фонду вищих навчальних закладів та надання рекомендацій щодо його удосконалення, розглядається склад власних надходжень вищих навчальних закладів,

Ключові слова: *власні надходження, доходи, фінансування, фінансові ресурси*

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток соціально-економічних процесів в Україні викликав кардинальні перетворення у сфері вищої освіти. З переходом до ринкових умов господарювання зазнали значних змін процеси формування та використання фінансових ресурсів вищих навчальних закладів (ВНЗ). Після здобуття незалежності органам влади та управління держави не вдалося послідовно реформувати економіку зі збереженням можливостей підтримання соціальних програм, що негативно позначилося на ВНЗ. Розвиток ринкових відносин потребує від ВНЗ удосконалення формування та використання фінансових ресурсів, що дасть їм змогу виконувати свої функції з підготовки кваліфікованих кадрів і розвиватися відповідно до темпів зростання науково-технічного прогресу.

Значними проблемами на сьогодні у сфері вищої освіти є обмеження фінансування вищої освіти, відсутність ефективних механізмів використання коштів, порушення партнерських зв'язків вищих навчальних закладів з

роботодавцями - підприємствами, установами та організаціями, тому проблема формування власних надходжень є актуальною.

Функціонування будь-якої бюджетної установи може здійснюватись за рахунок коштів, отриманих із державного чи місцевого бюджетів, а також власних надходжень. Сучасний стан державних фінансів, а також поглиблення соціально-економічної кризи змушують державу скорочувати видатки та шукати шляхи оптимального використання доходів. Необхідність економити на усьому заради виходу із кризи призвели до того, що фінансування вищих навчальних закладів значно скорочується. В результаті цього виникає гостра необхідність у грошових коштах для забезпечення нормального функціонування цих установ внаслідок їх недофінансування та браком коштів для здійснення основної діяльності. Такий розвиток подій змушує вищі навчальні заклади ефективно використовувати бюджетні асигнування та шукати додаткові джерела притоку коштів в установу. Таким додатковим джерелом надходження є грошові кошти спеціального фонду, що формуються в результаті виконання робіт та надання платних послуг бюджетною установою, отримання грантів, дарунків, благодійних внесків, а також інших надходжень.

Фінансові ресурси, що надходять до спеціального фонду виконують доповнюючу функцію щодо асигнувань з державного бюджету та забезпечують виконання тих завдань і пріоритетів діяльності вищих навчальних закладів, які не достатньо фінансуються за рахунок коштів загального фонду. Усі кошти спеціального фонду розподіляються за повною економічною класифікацією на здійснення видатків спеціального призначення, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою основних її функцій. Питання обліку і аналізу доходів спеціального фонду вищих навчальних закладів мають важливе теоретичне і практичне значення.

Мета статті. Метою статті є аналіз особливостей обліку доходів спеціального фонду вищих навчальних закладів та надання рекомендацій щодо його удосконалення.

Викладення основного матеріалу дослідження. Доходи є одними з найважливіших показників фінансово-господарської діяльності вищих навчальних закладів, оскільки виступають основою для визначення результатів виконання кошторису бюджетної установи та його аналізу з метою виявлення внутрішніх резервів.

Фінансування державних ВНЗ є змішане: частина коштів на покриття видатків надходить у порядку кошторисного фінансування з державного бюджету (загальний фонд бюджету), частина – за рахунок власних залучених надходжень, основним з яких є плата за навчання студентів (спеціальний фонд бюджету) [1, с. 223].

Поєднання бюджетного фінансування і комерційної діяльності сприяє більш раціональному використанню не лише бюджетних асигнувань, а й з'являється можливість покращити якісні показники роботи цих установ, оптимізувати витрати, удосконалити систему оплати праці, зміцнити матеріальну базу, розширити сферу їхньої діяльності. З цією метою бюджетні установи поряд з основною діяльністю займаються і підприємницькою діяльністю у дозволених законодавством межах [2].

Бюджетним кодексом України [3] власні надходження вищих навчальних закладів поділяються на такі групи:

перша група – надходження від плати за послуги, що надаються бюджетними установами, закладами вищої освіти, згідно із законодавством;

друга група – інші джерела власних надходжень.

У складі першої групи доцільно виділити такі підгрупи:

підгрупа 1 - власні надходження вищого навчального закладу за надання платних освітніх послуг громадянам України та іноземним громадянам;

підгрупа 2 - надходження від господарської діяльності вищого навчального закладу;

підгрупа 3 - надходження від здачі в оренду майна закладами освіти;

підгрупа 4 - надходження коштів від реалізації в установленому порядку майна (крім нерухомого майна).

У складі другої групи можна виділити наступні підгрупи:

підгрупа 1 – отримані закладом освіти благодійні внески, гранти та дарунки;

підгрупа 2 – кошти, що отримують вищі навчальні заклади від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ для виконання цільових заходів;

підгрупа 3 - кошти, що отримують вищі навчальні заклади від розміщення на депозитах тимчасово вільних бюджетних коштів, отриманих за надання платних послуг.

Найбільшу питому вагу (85–99%) у структурі власних надходжень мають кошти, отримані як плата за послуги, що надаються ВНЗ згідно з їхнім функціональним призначенням, на формування якої мають вплив попит, пропозиція і конкуренція на ринку освітніх послуг. Власні надходження ВНЗ, отримані від надання платних послуг, використовують на покриття поточних видатків, що не були повністю профінансовані із загального фонду бюджету. Використання коштів спеціального фонду бюджетними установами (в тому числі ВНЗ) чітко регламентується законодавством.

За таких умов зростає значення і роль державного фінансового контролю за раціональним та ефективним використанням коштів спеціального фонду бюджету. Згідно зі ст. 26 Бюджетного кодексу України контроль за дотриманням бюджетного законодавства спрямований на забезпечення ефективного й результативного управління коштами вищого навчального закладу державної форми власності. Основні його завдання такі:

- 1) оцінка управління бюджетними коштами;
- 2) перевірка правильності ведення бухгалтерського обліку й достовірності фінансової та бюджетної звітності;
- 3) досягнення економії бюджетних коштів, їх цільового використання, ефективності й результативності в діяльності розпорядників бюджетних коштів шляхом прийняття обґрунтованих управлінських рішень;
- 4) аналіз та оцінка стану фінансової і господарської діяльності розпорядників бюджетних коштів;

5) запобігання порушенням бюджетного законодавства та забезпечення інтересів держави у процесі управління об'єктами державної власності;

6) забезпечення обґрунтованості планування надходжень і витрат бюджету [3].

Організація обліку власних надходжень вищих навчальних закладів державної форми власності, що здійснюється як на етапі планування показників господарсько-виробничої діяльності, так і на етапі їх фіксування у процесі бухгалтерського обліку, охоплює такі напрями:

– розробка класифікаційної схеми власних доходів вищого навчального закладу;

– організація планування доходів спеціального фонду;

– організація обліку надходження доходів;

– організація обліку дебіторської та кредиторської заборгованості за доходами;

– організація носіїв облікової інформації.

Організація обліку власних доходів вищих навчальних закладів здійснюється з урахуванням специфіки їх роботи. При цьому серед переліку облікової номенклатури відповідно до видів власних доходів виокремлюють:

– нарахована плата за навчання;

– нарахована плата за надані послуги з оренди приміщень;

– нарахована плата за роботу транспорту;

– нарахована плата за користування гуртожитком;

– нарахована плата за харчування;

– плата за здані виконані науково-дослідні роботи;

– нарахований дохід від реалізації активів;

– нараховані доходи від інших видів господарської діяльності, яку ВНЗ мають право здійснювати.

Організація носіїв облікової інформації починається з визначення їх кола. До документів первинного обліку належать договори на надання послуг навчання, контракти на підготовку спеціалістів, договори на виконання науково-дослідних робіт, акти на прийняття (здачу) виконаних робіт, договори оренди тощо.

З метою забезпечення отримання максимально вірогідного обсягу доходів, необхідно заздалегідь сформувавши систему показників, які застосовуються у розрахунках. Стосовно зазначених видів доходів можна виокремити такі показники:

- за доходами, що отримуються від надання платних послуг вищими навчальними закладами - кількість студентів, які навчатимуться у плановому періоді на контрактній основі (план прийому), а також розмір плати (калькуляція);

- за доходами, які отримуються від господарської чи господарсько-виробничої діяльності - кількість місць у гуртожитках та відомчих квартирах і плата за проживання в них; об'єм інших послуг сфери господарської діяльності ВНЗ та їх вартість;

- за доходами від здачі в оренду частини активів вищого навчального закладу - площа приміщень, кількість обладнання й іншого майна та розмір орендної плати;

- за доходами від реалізації майна - кількість запланованих до реалізації об'єктів необоротних активів (крім будівель і споруд та інших матеріальних активів, зокрема списаних як непридатних до реалізації) і вартість реалізації.

Крім розрахункових показників об'єктом планування щодо власних надходжень ВНЗ є термін надходження доходів за видами. На підставі зазначених показників визначається сума доходів на наступний рік за кожним джерелом надходжень з урахуванням конкретних умов роботи установи: для вищих навчальних закладів переважна частка власних надходжень прогнозується до надходження у середині I та III кварталі поточного року.

Висновки. Найбільша питома вага у власних надходженнях ВНЗ державної форми власності належить коштам від надання платних освітніх послуг. Головним інструментом формування фінансових ресурсів має бути ціна на платні послуги. Вибір оптимальної плати за навчання у ВНЗ доцільно здійснювати, базуючись на застосуванні інструментарію вартісного аналізу критичної дохідності й математичному моделюванні, враховуючи кон'юнктуру

ринку освітніх послуг і ресурсні обмеження ВНЗ. Обґрунтовано, що оптимальна ціна освітньої послуги має забезпечити покриття видатків, пов'язаних з її наданням, та плановий рівень нагромаджень для зміцнення матеріально-технічної бази ВНЗ.

Враховуючи широкий спектр платних послуг, з яких заклади вищої освіти формують власні надходження, доречно вести їх окремий облік, що забезпечить прозорість розрахунків та достовірність облікових даних та сприятиме підвищенню ефективності використання коштів. Незважаючи на це, ВНЗ не мають змоги вільно розпоряджатися залученими коштами, оскільки їх діяльність чітко регламентується чинним законодавством. Але відносна самостійність бюджетних установ щодо використання власних коштів є стимулом для більш ефективної організації діяльності.

Список використаних джерел:

1. Боголіб Т.М. Роль освіти і науки у постіндустріальному розвитку України: монографія / Боголіб Т.М. – К.: Корпорація, 2010. – 408 с.

2. Прохорова О.С. Загальні підходи до планування, обліку та контролю власних надходжень бюджетних установ / О.С. Прохорова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. - 2010. - №2. – С. 137 – 141.

3. Бюджетний кодекс України Бюджетний кодекс України. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-16>

УДК: 336.658.14(045)

Н.В. Поліщук, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОЦІНКА ТА КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

У роботі досліджено ефективність функціонування фінансового механізму сільського господарства, наведено алгоритм її оцінки та основні критерії.

Ключові слова: *фінансовий механізм, ефективність, сільське господарство.*

Формування фінансового механізму в Україні, зокрема у сільському господарстві, потребує послідовного і поглибленого обґрунтування,

теоретичної та методологічної розробки, а також накопичення потрібного практичного досвіду. Складність проблеми полягає в тому, що достатнього наукового і практичного досвіду динамічного й послідовного формування фінансового механізму сільського господарства у світовій практиці немає.

Фінансовий механізм сільського господарства являє собою досить складну систему впливу на різні сторони фінансової діяльності суб'єктів сільського господарства, тому основним вектором такого впливу є взаємовідносини держави, яка виробляє і реалізує фінансову політику, із суб'єктами господарювання сільського господарства.

Метою статті є дослідження ефективності функціонування фінансового механізму сільського господарства та визначення основних критеріїв.

Поняття «ефективність» походить від лат. «efficientia» і розглядається як результативність певного процесу, дії. Американські економісти Макконелл К.Р. і Брю С. Л. так визначають ефективність виробництва: «Економічна ефективність характеризує зв'язок між кількістю одиниць рідкісних ресурсів, які застосовуються у процесі виробництва, і отриманою в результаті діяльності кількістю якогось потрібного продукту» [1].

Ефективність є багатоаспектним поняттям [2], яке вживається щодо цілеспрямованого процесу, а тому це дає можливість використовувати його як управлінську категорію.

«Ефективність фінансового механізму залежить від цілеспрямованого вибору фінансових інструментів та дієвості їх впливу на окремі сторони соціально – економічного розвитку» [3, с. 227].

Ефективність має якісний і кількісний аспекти. Для оцінки ефективності виробництва та її вимірювання застосовують критерій і систему економічних показників. Критерій - це ознака, на основі якої оцінюється діяльність або визначаються параметри на перспективу. Предметно критерій варто розуміти як якість, властивість ефективності, що відображає найістотнішу його суть.

Проблема визначення економічної ефективності функціонування фінансового механізму сільського господарства пов'язана з визначенням

відповідного критерію ефективності і формуванням системи показників. Визначення загальної ефективності вимагає врахування багатьох чинників. Можна розробити показники ефективності використання для кожного виду ресурсів або спільно для всіх ресурсів. Розраховані показники порівнюються з показниками за попередній період, який називають базовим, або із її новим значенням дохідності капіталу на ринку.

Однією з найбільш актуальних проблем стабілізації і подальшого прискореного розвитку виробництва в сільськогосподарських підприємствах будь-якої форми власності є підвищення його ефективності.

Ефективність виробництва є узагальнюючою економічною категорією, якісна характеристика якої відображається у високій результативності використання живої та уречевленої праці в засобах виробництва. Вона визначається відношенням одержаних результатів до витрат засобів виробництва і живої праці.

Для оцінки ефективності функціонування фінансового механізму сільського господарства необхідна цілісна модель. На нашу думку, при виявленні ефектів від функціонування фінансового механізму галузі необхідно сформулювати критерії та показники, за допомогою яких можуть бути оцінені результати функціонування фінансового механізму.

Система оцінки ефективності функціонування фінансового механізму підприємства будується на основі чотирьох процесів, які доцільно здійснювати також при визначенні ефективності функціонування фінансового механізму галузі (табл. 1) [4, с. 67].

Таблиця 1

Алгоритм оцінки ефективності функціонування фінансового механізму сільського господарства

Етапи	Процеси
I. Етап	Розробка критеріїв ефективності функціонування фінансового механізму
II. Етап	Розробка системи показників і практичних процедур
III. Етап	Управління на основі критеріїв
IV. Етап	Оновлення і перевірка ефективності функціонування фінансового механізму

Для визначення економічної ефективності сільського господарства, використовують часткові або локальні критерії. У кожному окремому випадку критерій може набувати конкретнішої форми з урахуванням характеру й особливостей виробництва. На нашу думку, для оцінювання ефективності функціонування фінансового механізму сільського господарства слід виділити такі критерії (рис. 1).

Так, одним з основних критеріїв оцінювання ефективності функціонування фінансового механізму сільського господарства є критерій цілеспрямованого вибору фінансових інструментів і дієвості їх впливу на окремі сторони соціально-економічного розвитку галузі. Оскільки у складі фінансового механізму створюється набір фінансових інструментів, за допомогою яких здійснюється вплив, то основними видами таких інструментів є податки, внески і відрахування, субсидії та дотації у сільському господарстві. Конкретний склад фінансових інструментів постійно змінюється залежно від завдань фінансової політики.

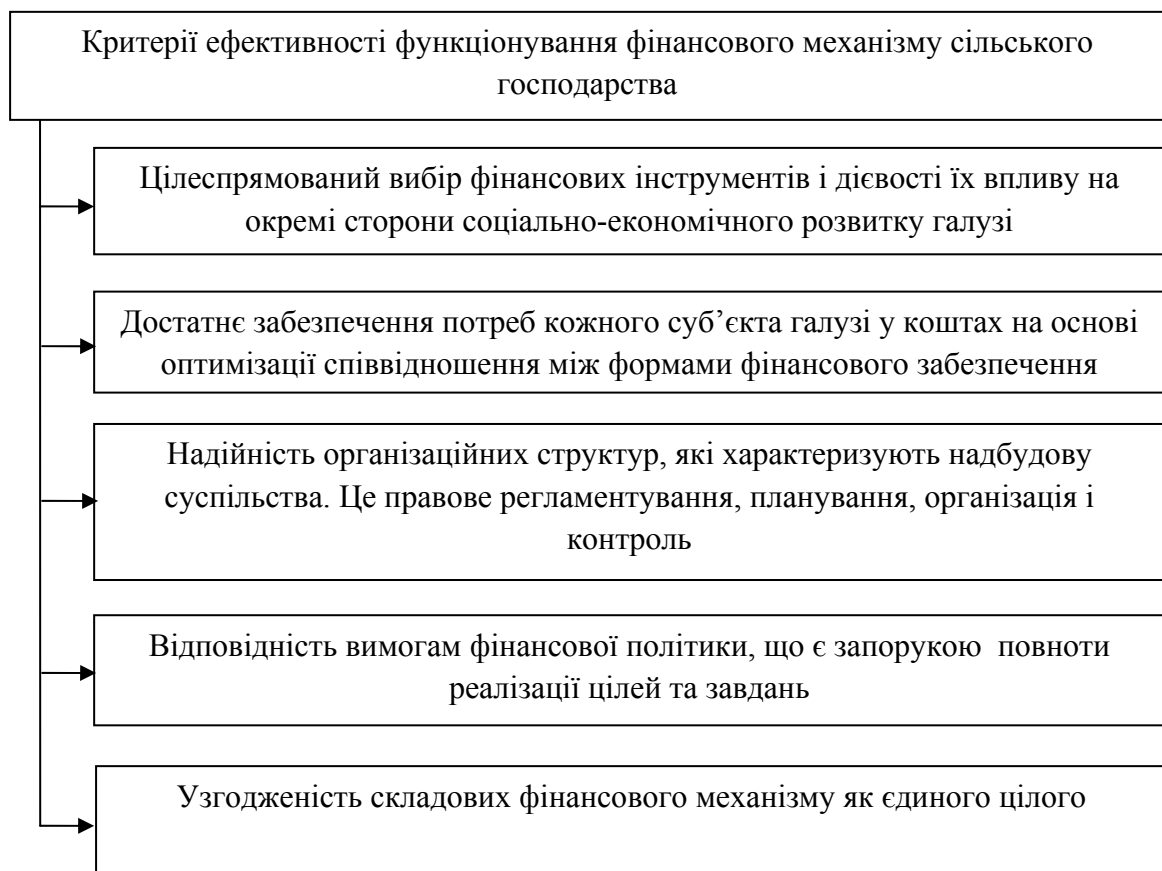


Рис. 1. Критерії ефективності функціонування фінансового механізму сільського господарства

Ефективність фінансового механізму сільського господарства визначається взаємозалежним, узгодженим, комплексним функціонуванням усіх його елементів та забезпеченням зворотного зв'язку. Основними шляхами для підвищення ефективності функціонування фінансового механізму є:

1) об'єктивна обґрунтованість фінансового механізму, який повинен бути сформований з урахуванням об'єктивних закономірностей розвитку економіки держави;

2) удосконалення правового забезпечення фінансового механізму організації економіки України;

3) використання економіко-математичного моделювання, яке дасть змогу знаходити оптимальні значення фінансового механізму на мікро- та на макрорівні, спрогнозувати бажаний результат впливу фінансового механізму на економічні показники держави чи підприємства, вміло і своєчасно використовувати необхідні чинники, надавши їм конкретного числового значення;

4) науково-обґрунтоване фінансове планування й прогнозування обсягів централізованих та децентралізованих фінансових ресурсів, їх розподілу і використання.

Згідно з отриманими результатами дослідження можна зробити висновок, що фінансовий механізм є одним з найважливіших аспектів економічної діяльності держави.

Всі елементи фінансового механізму є складовою частиною єдиного цілого і функціонують відносно самостійно. У зв'язку з цим виникає необхідність постійного узгодження їх діяльності. Таким чином, фінансовий механізм включає комплексну взаємодію фінансових інструментів за допомогою яких забезпечуються оптимальні параметри формування фінансових ресурсів та максимальна ефективність їх використання для забезпечення економічного розвитку. Дотримання зазначених шляхів підвищення ефективності функціонування фінансового механізму є запорукою його успішної реалізації в ході управління фінансами на різних рівнях управління.

Формуючи фінансовий механізм, держава намагається забезпечити його найбільш повну відповідність вимогам фінансової політики, що є запорукою повноти реалізації цілей та завдань.

Узгодженість складових фінансового механізму як єдиного цілого передбачає прагнення до найбільш повної ув'язки фінансового механізму та його окремих елементів з особистими та колективними інтересами, що є реальною запорукою ефективної діяльності фінансового механізму сільського господарства.

Одним із важливих критеріїв ефективності функціонування фінансового механізму сільського господарства є достатнє забезпечення потреб кожного суб'єкта галузі у коштах на основі оптимізації співвідношення між формами фінансового забезпечення, зокрема: самофінансування, кредитування та зовнішнього фінансування. Різні форми фінансового забезпечення використовують на практиці одночасно через устанавлення отриманого для певного етапу розвитку суспільства співвідношення між ними.

Таким чином, ефективність фінансового механізму – це міра досягнення очікуваного результату, тобто співвідношення між устанавленою метою фінансового забезпечення суспільних відносин і реальними можливостями. Ефективність фінансового механізму залежить від цілеспрямованого вибору фінансових інструментів та дієвості їх впливу на окремі сторони соціально-економічного розвитку сільського господарства.

Список використаних джерел:

1. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Економіка: принципи, проблеми і політика / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. – Пер. з 14-го англ. вид. – Т.1. – М: ИНФРА-М, 2003. – С. 39.
2. Воронін О. Визначення показників економічної ефективності виробництва на основі модифікації ресурсного підходу / О. Воронін // Економіка України. – 2007. – № 10. – С. 29–37.
3. Борисова І.С. Використання фінансового механізму в регулюванні ринкових відносин / І.С. Борисова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/225.pdf>

4 . Голубєва Т.С. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / Т. С. Голубєва, І. В. Колос // Актуальні проблеми економіки, 2006. – № 5. – С. 66 – 71.

5. Ковалюк О. Методологічні основи фінансового механізму / О.Ковалюк // Фінанси України. – 2003. – №4. – С. 51–59.

6. Малик М. Фінансово-кредитний механізм у розвитку аграрного підприємництва / М. Малик // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С.47–53.

УДК 657(045).

О.Т. Поліщук, к.е.н.

К.В. Гончарук, здобувач освітнього ступеня «бакалавр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

В даній статті визначено сучасний стан бухгалтерського обліку в Україні та проблеми його законодавчого регулювання. Досліджено недоліки державного регулювання бухгалтерського обліку. Розглянуто діяльність основних бухгалтерських організацій, які займаються питаннями організації та методології обліку. Запропоновано та обґрунтовано шляхи вирішення та удосконалення обліку та звітності в Україні.

Ключові слова. *Бухгалтерський облік, державне регулювання обліку, нормативно-правове регулювання обліку*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України необхідною умовою ефективної підприємницької діяльності є реформування бухгалтерського обліку відповідно до потреб користувачів. Бухгалтерський облік – один з основних детекторів фінансового стану підприємства, а отже, він є надзвичайно важливим елементом економічного життя країни загалом. Зрозуміло, що його основним завданням є забезпечення повною та достовірною інформацією всіх користувачів, зокрема суб'єктів управління – для прийняття раціональних рішень, інвесторів та кредиторів – з метою налагодження співпраці з ними, податкових органів – для нарахування відповідних розмірів

податків тощо. Для того, щоб ці всі процеси відбувалися належним чином, була створена система регулювання бухгалтерського обліку, яка протягом тривалого часу змінювалася і вдосконалювалася.

Мета дослідження полягає в виділенні головних особливостей регулювання бухгалтерського обліку в Україні, а також проблем, що існують в сфері економічної діяльності задля можливостей їх подолання.

Дослідження основної літератури. Серед вітчизняних та зарубіжних вчених, що здійснили вагомий внесок в розвиток регулювання бухгалтерського обліку на різних історичних етапах, слід назвати: В.В. Вертца, Д. Форрестера, О.С. Бородкіна, Ф.Ф.Бутинця, М.Я. Дем'яненка, Г.Г. Кірейцева, М.В. Кужельного, В.Г. Лінника, С.А. Николаєву, В.Д. Новодворського, В.М. Пархоменка, П.Т. Саблука, В.В. Сопка та інших.

Виклад основного матеріалу. Механізм регулювання розвивався і змінювався протягом тривалого часу. Регулювання бухгалтерського обліку в Україні на сучасному етапі не можна вважати досконалим, а таким, що потребує модернізації.

Основні проблеми сучасного механізму регулювання та налагодження облікової системи пов'язані із неточностями законодавчої бази, застарілості деяких нормативних документів та відсутності чітких взаємозв'язків між регулюючими органами, практиками та науковцями, що займаються вивчення організації та методики ведення бухгалтерського обліку.

На сьогоднішній день розширилися права підприємств та стала більш вільною їх господарська діяльність, в той же час, сфера державної регламентації обліку звузилася. Це означає, що підприємства мають право самостійно вирішувати низку облікових проблем. Згідно із законодавством України державне регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності здійснюється з метою створення єдиних правил ведення обліку та складання звітності, які є обов'язковими для всіх підприємств та їх удосконалення [1].

В даній сфері беруть участь два інститути – Державна служба статистики України та Міністерство фінансів України, як основні регулятори методології бухгалтерського обліку та звітності.

Державна служба статистики організовує планово-фінансову роботу в апараті Держстату України, на підприємствах, в установах та організаціях, що належать до сфери її управління, здійснює контроль за використанням фінансових і матеріальних ресурсів, забезпечує організацію та вдосконалення бухгалтерського обліку. Також ця служба бере участь у розробці та затвердженні форм бухгалтерських документів та займається збиранням та обробкою фінансової звітності [2].

Міністерство фінансів визначає методологію обліку та звітності, тобто розробляє нормативні документи, що стосуються даної сфери, інструкції, загальні вимоги до фінансової звітності, Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, План рахунків та Інструкцію про його застосування, форми звітності тощо [3]. Але, зрозуміло, що в роботі Мінфіну та Держстату питання регулювання бухгалтерського обліку не є першочерговим. З цього ж випливає, що на сьогоднішній день немає чітко визначеного суб'єкта державної влади, за яким закріплювалася б відповідальність за становище обліку в країні. В правовому полі наявні недоліки знаходять відображення в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», саме за яким розмито відповідальність за стан даної сфери економічної діяльності країни.

Для подолання такої невідповідності, необхідно внести відповідні корективи в Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Крім того, потрібно зазначити необхідність саме державного регулювання бухгалтерського обліку, хоча і власник підприємства теж повинен нести за це відповідальність. Подібні рекомендації були висловлені у Звіті Світового банку про стан дотримання стандартів та кодексів у сфері бухгалтерського обліку і аудиту [4].

Ще однією проблемою в регулюванні бухгалтерського обліку є неврахування досвіду професійних бухгалтерських організацій. Хоча вони й беруть певну участь в регулюванні бухгалтерського обліку, все ж їх співпраці з регуляторним органом не вистачає чіткості і правового визнання.

На сьогодні існує чотири відомих професійних бухгалтерських та аудиторських організацій, що мають високий науково-практичний і

міжнародний потенціал для здійснення активної участі у справі регулювання бухгалтерської діяльності, хоча їх діяльність не повинна, на нашу думку, суперечити загальній політиці держави стосовно регулювання бухгалтерського обліку (таб.1). Науковий потенціал даних організацій складається із відомих докторів наук, професорів та академіків з бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту (за видами економічної діяльності).

Вони є членами міжнародної федерації бухгалтерів (МФБ) чи її регіональної групи Євразійської Ради Сертифікованих Бухгалтерів і Аудиторів (ЄРСБА), випускають періодичні фахові видання, супроводжують спеціалізовані сайти, бухгалтерські портали.

Таблиця 1

Основні професійні бухгалтерські організації

Назва організації	Дата заснування	Місія організації	Веб-сайт
Всеукраїнська професійна громадська організація „Спілка аудиторів України” (ВПГО „САУ”)	22 квітня 1993 року	Місією ВПГО "Спілка аудиторів України" є об'єднання інтересів аудиторів для служіння суспільству, вдосконалення професії аудитора, захист законних прав членів Союзу, сприяння розвитку аудиторської діяльності в Україні та підвищенню довіри до професії аудитора, прийняття відповідальності за професію, пропаганда етики в ділових відносинах	http://spilka-audit.org.ua
Федерація професійних бухгалтерів аудиторів України (ФПБАУ)	Червень 1996 року	Місією Федерації є захист інтересів членів ФПБАУ та сприяння росту довіри громадськості до високої якості їх професійних послуг; розробка і впровадження національних стандартів і практики бухгалтерського обліку і аудиту, що базуються на міжнародних стандартах; створення Кодексу професійної етики та здійснення контролю за його дотриманням; підвищення рівня професійної освіти	http://www.ufpaa.org

Назва організації	Дата заснування	Місія організації	Веб-сайт
Федерація аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України (ФАБФ АПКУ)	11 липня 2003 року	Місією діяльності Федерації є об'єднання зусиль для захисту законних соціальних, економічних та інших спільних інтересів своїх членів і сприяння розробці нових й удосконаленню діючих механізмів організації та методології бухгалтерського обліку, фінансів, оцінки, контролю і аудиту в агропромисловому виробництві	http://federation.faaf.org.ua/
Українська асоціація сертифікованих бухгалтерів та аудиторів (УАСБА)	2004 рік	Місія УАСБА - сприяти розвитку професії та забезпечувати фахове зростання наших колег в Україні, захищати інтереси нашої професійної спільноти, вивести статус обліку, аудиту і бухгалтерської справи в цілому на якісно новий рівень, як у професійному аспекті, так і у сприйнятті їх суспільством	http://www.uacaa.org/ukr/

Разом з тим, статус українських бухгалтерських організацій в справі регулювання бухгалтерської діяльності потребує законодавчого посилення. Не зважаючи на те, що всі вони входять до громадських рад при міністерствах і відомствах України, мають можливість делегувати своїх представників до методологічної ради з питань бухгалтерського обліку при Мінфіні України, останнє засвідчує не стільки їх визнання в нашій державі, скільки їхню активну громадсько-професійну позицію. Законодавче закріплення обов'язкової участі професійних організацій в справі регулювання бухгалтерської діяльності є справою невідкладною.

Зазначене підтверджує думку про те, що в Україні потрібно створити систему постійного підвищення бухгалтерських кадрів, яка б відповідала міжнародним вимогам, а саме стандартам освіти Міжнародної федерації

бухгалтерів. Мета такої системи – кваліфікаційний рівень українського професійного бухгалтера має відповідати європейському рівню.

Висновки. Таким чином, узагальнюючи дослідження необхідно зазначити, що бухгалтерський облік сьогодні - це система безперервного, суцільного і взаємопов'язаного спостереження за створенням суцільного продукту і пов'язаними з ним процесами, розподілу й перерозподілу, за наявністю і рухом майна підприємств та відображенням цих процесів у грошовому виразі для одержання інформації, потрібної для управління діяльністю господарств будь-якого масштабу і рівня.

Без бухгалтерського обліку неможливе управління будь-якою ланкою господарства та економічного життя країни в цілому. Ефективність системи управління залежить від необхідності у вирішенні всіх проблем, з якими стикається сучасний вітчизняний облік, і в першу чергу, на державному рівні в питаннях нормативного та законодавчого регулювання організації та методики обліку.

Вважаємо, що вирішення зазначеної проблеми полягає у створенні нового регуляторного органу, який би ніс повну відповідальність за сферу обліку, аналізу та аудиту в Україні. Оскільки даний процес досить трудомісткий і тривалий, потребує значних реформ в системі державного регулювання, то найбільш оптимально-можливим шляхом подолання даної проблеми є внесення зміни до повноважень Мінфіну та Держстату, а також посилення їх взаємодії з вітчизняними бухгалтерськими організаціями, які б професійно на законодавчому рівні мали права удосконалювати процес організації та методики обліку на підприємствах різних форм власності.

Список використаних джерел:

1. Закон України: Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : за станом на 16 черв. 2011 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

2. Про Державну службу статистики України: Указ Президента України, Положення від 6 квітня 2011 року № 396/2011 . – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

3. Гнатишина Н.І. Сучасні проблеми організації бухгалтерського обліку в Україні / Н.І. Гнатишина // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/.pdf>

4. Жук В.М. Розвиток регулювання бухгалтерського обліку в Україні / В. М. Жук // Агросвіт. – 2010. – № 16. – С. 29-32.

5. Островерха Р. Е. Шляхи удосконалення організації облікового процесу / Островерха Р.Е. // Сталий розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2010. – № 1. – С. 178.

УДК 657.6:615

О.О. Разборська, к.е.н.

Ю.І. Конотоп, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ВНУТРІШНІЙ АУДИТ РОЗРАХУНКІВ ЗА ТОВАРИ І ПОСЛУГИ В
СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Досліджено основні критерії діяльності торговельних підприємств, на основі яких виділено основні положення організації управлінського обліку та аудиту розрахунків за товари і послуги. Розглянуто поняття внутрішнього контролю та проаналізовано необхідність його застосування на підприємствах торгівлі.

Ключові слова: *товарні операції, внутрішній аудит, аудит розрахунків за товари та послуги, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. На етапі встановлення і розвитку ринкових відносин значно зростає роль управлінського обліку як важливого засобу одержання повної і достовірної інформації про майно підприємства і його зобов'язання та своєчасного доведення цих відомостей до його керівництва.

Необхідною умовою перебудови господарювання є розвиток і поглиблення внутрішнього аудиту. Першочерговим завданням внутрішнього аудиту є сприяння підвищенню ефективності напрямків використання фінансових, трудових та матеріальних ресурсів в фінансово-господарській діяльності підприємств.

Призначення контролю, як одного з елементів управління – вивчати фактичний стан справ у кожному з підрозділів і в підприємстві в цілому, щоб об'єктивно відображати дійсність, перевіряти виконання прийнятих управлінських рішень, виявляти відповідність діяльності підприємства та його структурних підрозділів інтересам держави, законам ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти організації обліку та внутрішнього аудиту товарних операцій у підприємствах торгівлі висвітлені в працях вітчизняних науковців, зокрема: М.Т. Білухи, І.О. Бланка, Ф.Ф. Бутинця, Ю.А. Вериги, Г.М. Давидова, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, Є.В. Мниха, Л.В. Нападовської, В.П. Пантелєєва, О.А. Петрик, В.С. Рудницького, О.В. Фоміної, Т.В. Футало, В.О. Шевчука та інших. Проте, на сьогодні дана проблема потребує подальшого вирішення, оскільки функції обліку та внутрішнього контролю є об'єктами внутрішнього аудиту, якість організації і ведення яких забезпечує достовірність інформації для прийняття ефективних управлінських рішень на підприємствах торгівлі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є обґрунтування теоретичних положень управлінського обліку та внутрішнього аудиту розрахунків за товари та послуги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бухгалтерський облік, контроль і аналіз є основними функціями системи управління (менеджменту) фінансово-господарської діяльності на підприємстві як взагалі, так і реалізації зокрема.

Основною метою діяльності підприємства є отримання прибутку від фінансово-господарської діяльності, отже прибуток є бажаним результативним показником. Але основним валовим показником діяльності підприємства є обсяги реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

Стратегія управління товарними операціями є частиною загального стратегічного плану розвитку торговельного підприємства. Розробка стратегії управління товарними операціями підприємства здійснюється виходячи із мети і напрямків діяльності торговельного підприємства та має за мету забезпечення необхідних темпів розвитку підприємства, найбільш повне задоволення попиту споживачів, що обслуговуються, розширення їх контингенту.

Система внутрішнього аудиту повинна в більшій мірі надавати менеджерам оперативну й стратегічну інформацію для прийняття управлінських рішень у майбутньому, ніж вимірювати результати подій, які вже відбулися. Тобто внутрішній аудит має розглядатися як елемент зворотного зв'язку, який дозволяє своєчасно відреагувати на будь-які відхилення від запланованих показників.

Аудит розрахунків за товари і послуги здійснюється на усіх етапах управління ними. При цьому особливу увагу приділяється аналізу фактичного стану дебіторської та кредиторської заборгованостей за товари, роботи, послуги, виявленню відповідності параметрів фактичної дебіторської заборгованості плановим показникам, аналізу причин недотримання планових параметрів дебіторської заборгованості, контролю за дотриманням термінів та обсягів оплати заборгованості, дотриманням усіх процедур із інкасації простроченої дебіторської заборгованості і таке інше.

Приступаючи до перевірки, потрібно в'яснити правильність відображення по статтях балансу відповідних залишків заборгованості. Для цього порівнюються залишки по кожному виду розрахунків за товари і послуги на початок періоду, що відображені в регістрах аналітичного обліку і призначені для обліку таких розрахунків із залишками відповідних статей балансу «дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги» та «кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги», перевіряючи при цьому кожний вид розрахунків[1, с. 54].

Перевірку стану розрахунків на підприємстві починають з інвентаризації розрахунків або з аналізу матеріалів інвентаризації, якщо вони є на момент проведення перевірки.

Для підтвердження реальності заборгованості аудитор може розіслати листи покупцям та постачальникам для підтвердження залишку. При проведенні аудиту перевірки дебіторської та кредиторської заборгованостей за товари, роботи, послуги за розрахунками потрібно перевірити достовірність інформації за видами і строками заборгованості. Для цього використовується

пряме підтвердження, вивчення контрактів, договорів у процесі аудиту, дається оцінка умов заборгованості, огляду їх реальності і повноти [2, с. 48].

Під час аудиту потрібно з'ясувати, чи існують договори за проведеними операціями з постачальниками та покупцями, чи правильно вони оформлені; за наявності заборгованості необхідно встановити дату та причину виникнення заборгованості, чому не проведені своєчасно розрахунки, чи немає штучної заборгованості [2, с. 49].

Окремо слід виділити безнадійну заборгованість і згрупувати всі заборгованості по строкам її виникнення. Це сприятиме кращій організації заходів щодо погашення заборгованості.

Багато вітчизняних авторів зазначають відсутність на підприємствах України ефективної системи внутрішнього аудиту розрахунків з дебіторами та кредиторами за товари і послуги. Оскільки довіра зовнішніх аудиторів до системи внутрішнього контролю більшою мірою пов'язана з наявністю відділу внутрішнього аудиту, тому торговельних підприємствах нами запропоновано створити спеціальний аналітичний відділ, що буде займатися оперативним контролем за станом розрахунків за товари і послуги. Звичайно, необхідність такого відділу може бути обґрунтована тільки на великому підприємстві з великою кількістю дебіторів та кредиторів. В той же час існування системи внутрішнього аудиту значно підвищить якість та достовірність аудиторських висновків.

Відповідно внутрішній аудит розрахунків за товари і послуги на підприємствах енергозабезпечення слід проводити за наступними послідовними етапами (рис. 1.1).

На першому етапі внутрішньому аудиторіві необхідно вивчити договори з покупцями та постачальниками. При цьому аудиторі слід звертати увагу не тільки на умови договорів, але й на економічну доцільність такого виду договірних відносин.

На другому етапі службі внутрішнього аудиту у ході проведення аудиту розрахунків за товари і послуги доцільно врахувати юридичні особливості та

порядок відображення в бухгалтерському обліку товарного кредиту і торгівлі в розстрочку.

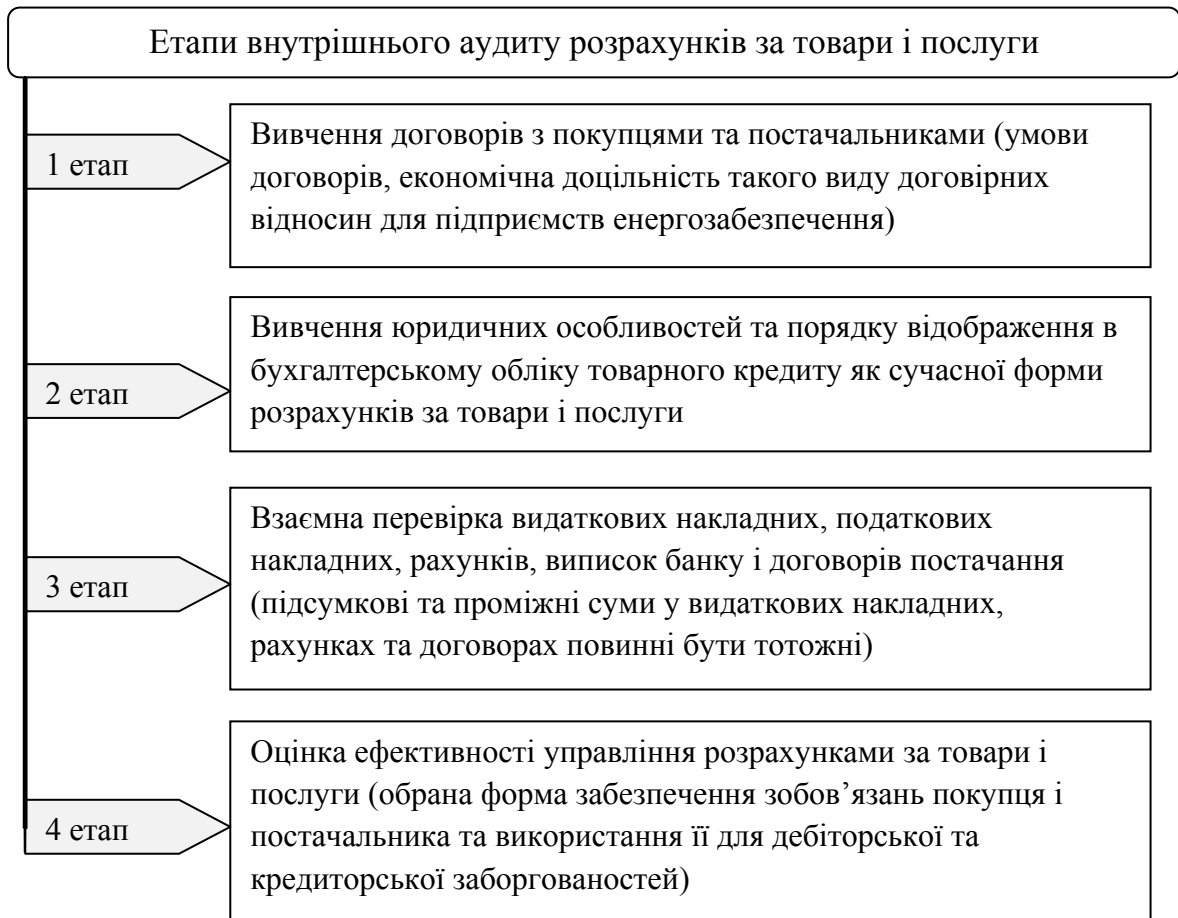


Рис. 1.1. Етапи внутрішнього аудиту розрахунків за товари і послуги

На третьому етапі аудиту внутрішній аудитор здійснює взаємну перевірку видаткових накладних, податкових накладних, рахунків, виписок банку і договорів поставки: підсумкові та проміжні суми у видаткових накладних, рахунках та договорах повинні бути тотожні.

На четвертому етапі внутрішнього аудиту ефективності управління розрахунками за товари і послуги внутрішньому аудитору необхідно вибрати форму забезпечення зобов'язань покупця чи замовника, постачальника чи підрядника та виділити її для дебіторської та кредиторської заборгованостей.

При проведенні внутрішнього аудиту розрахунків за товари і послуги підприємств виникає ряд проблемних питань, яким зараз приділяється незначна увага, але які потребують негайного вирішення. До таких слід віднести [3, с. 110]:

1) відсутність деталізації та співвідношення різних видів дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованостей за видами діяльності підприємств;

2) особливості відображення в обліку дебіторської та кредиторської заборгованостей за товари, роботи, послуги;

3) застосування при проведенні внутрішнього аудиту зарубіжних методик, що не завжди є доцільно через відсутність необхідного обсягу вірогідної та доступної інформації щодо розрахунків за товари і послуги;

4) відсутність наукових і практичних розробок можливих форм обліку дебіторської та кредиторської заборгованостей, що забезпечило б надання якісної інформації про розрахунки за товари і послуги.

Таким чином, ефективний внутрішній аудит розрахунків за товари і послуги сприяє зміцненню договірної й розрахункової, виконанню зобов'язання із постачання продукції, підвищенню відповідальності за дотримання платіжної дисципліни, скороченню дебіторської й кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, прискоренню оборотності оборотних коштів, а отже й поліпшенню фінансового стану підприємств.

Для ефективного управління діяльністю торговельного підприємства доцільно використовувати елементи механізму внутрішнього контролю:

– аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та оцінка їх впливу на фінансово-господарську діяльність торговельних підприємств;

– формування інформаційного, методичного та інструментального забезпечення розробки цільових показників діяльності торговельної мережі на плановий період;

– підтримка процесу визначення системи цільових показників діяльності торговельних підприємств, а також її аналіз та оцінка;

– моніторинг виконання планових показників за даними різних інформаційних систем підприємства;

– контроль та аналіз за дотриманням встановлених планових показників діяльності торговельної мережі, а також виявлення відхилень, їх причин та розробка варіантів управлінських рішень.

Висновки. Підсумовуючи вищенаведене, можна зазначити, що в ході написання статті досліджено систему управлінського обліку та аудиту розрахунків за товари і послуги та розглянуті етапи контролю для ефективного управління діяльністю торговельного підприємства, обґрунтовано необхідність застосування аудиту товарних операцій підприємства загалом, та в розрізі відокремлених структурних підрозділів, зокрема. Розглянута в статті послідовність етапів проведення внутрішнього аудиту товарних операцій створить умови для забезпечення якісної організації і ведення управлінського обліку та внутрішнього контролю, що забезпечує достовірність інформації для прийняття ефективних управлінських рішень на підприємствах торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Садовніков О.А., Герсамія Р.Р. Організація і проведення внутрішнього і зовнішнього аудиту обліку товарів та товарних операцій на підприємствах для прийняття управлінських рішень / О.А. Садовніков, Р.Р. Герсамія // Аудитор України. – 2012. – № 9-10. - С. 52 – 55.
2. Сторожук Т. Контроль дебіторської заборгованості у системі стратегічного обліку / Т. Сторожук // Фінансовий контроль. – 2011. – №8. – С. 48-50.
3. Сметанко О.В. Внутрішній аудит дебіторської заборгованості як ефективний інструмент управління підприємством / О.В. Сметанко // Наукові праці НУХТ. – 2011. – №34. – С. 108 – 112.

УДК 657.471:621

О.О. Разборська, к.е.н.

З.А. Хоменко, здобувач ОКР «спеціаліст»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

АУДИТ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В АСПЕКТІ

ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ

РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено поняття фінансових ресурсів та визначенні загальні підходи до формування та управління ефективним використанням фінансових ресурсів

підприємства. Розглянуто проблему аудиту фінансової звітності підприємств з метою виявлення навмисних або випадкових помилок на основі аналізу ефективності використання ресурсів підприємства. Виявлена проблема у оцінці ефективності використання ресурсів підприємств, яка пов'язана з аудитом фінансової звітності.

Ключові слова: *формування, фінансові ресурси, управління, аудит, фінансова звітність, ефективність.*

Постановка проблеми та її зв'язок з актуальними теоретичними або практичними завданнями. Необхідність дослідження процесів формування, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємств обумовлена проблемами забезпечення ефективної діяльності та досягнення динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем, пошуком шляхів виживання підприємств за умов розвитку ринку. На сьогоднішній день набуває гостроти проблема здійснення якісного аудиту фінансової звітності підприємств. Для того, щоб аудит фінансової звітності підприємств був якісний, слід розглянути аспект оцінки ефективності використання ресурсів підприємства.

Проблема раціонального управління ресурсами підприємств існувала завжди і сьогодні залишається однією з ключових як у світовій, так і у вітчизняній науці. Таким чином, проблема аудиту фінансової звітності підприємств на основі аналізу ефективності використання ресурсів є актуальною для дослідження.

Посилання на сучасні дослідження та публікації. Проблеми формування та використання фінансових ресурсів підприємств висвітлюються у працях українських економістів Р.Л. Хом'як, І.Л. Цюцяк, А.Л. Цюцяк, В.Л. Андрущенко, В.М. Бородюка, С.А. Буковинського, О.Д. Василика, І.І. Гейдора, А.І. Даниленка, О.Д. Заруби, В.І. Кравченка, Ю.П. Лебединського, А.М. Мороза, С.С. Осадця, А.М. Поддєрьогіна, О.С. Редькіна, М.І. Савлука, М.І. Сивульського, В.М. Федосова, та інших.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є обґрунтування теоретичних підходів щодо формування та управління використанням фінансових ресурсів, визначення аудиту фінансової звітності

підприємств в аспекті оцінки ефективності використання ресурсів підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансові ресурси підприємства є одним з основних понять фінансів підприємств. Вони завжди виступають у грошовій формі, мають розподільний характер і відбивають формування і використання різноманітних видів прибутків і нагромаджень суб'єктів господарської діяльності сфери матеріального виробництва.

На думку Родіонової В.М., фінансові ресурси підприємства – це грошові доходи і надходження, які перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання і призначенні для виконання фінансових зобов'язань, здійснення затрат із розширеного відтворення і економічного стимулювання працівників [1, с. 114]. Василик О.Д. стверджує, що фінансові ресурси – це грошові накопичення і доходи, що створюються в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення та задоволення інших суспільних потреб [2, с.17].

Отже, під фінансовими ресурсами слід розуміти сукупність усіх грошових ресурсів, які надійшли на підприємство за певний період або на певну дату у процесі реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, основних і оборотних засобів.

Фінансові відносини підприємства виникають тоді, коли на грошовій основі відбувається формування власних ресурсів підприємства, його прибутків, його використання на цілі розвитку підприємства. В цілях забезпечення ефективного управління цим процесом на підприємствах повинна розроблятися спеціальна фінансова політика, що направлена на залучення фінансових ресурсів із різних джерел згідно потреб його розвитку у майбутньому періоді.

Висока залежність фінансових результатів виробничо-господарської діяльності підприємства від безлічі зовнішніх і внутрішніх загроз, визначають необхідність розробки такої системи управління фінансовими ресурсами, яка б дозволяла виконувати стратегічні та поточні цільові установки. Для цього

необхідно, при ухваленні рішень з управління фінансовими ресурсами, визначити сукупність фінансових показників, що характеризують цільову ефективність їх виробничо-господарської діяльності в умовах конкурентного ринку. Головною метою управління фінансовими ресурсами підприємства є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періоді. Ця мета одержує конкретне вираження в забезпеченні максимізації ринкової вартості підприємства, що реалізує кінцеві фінансові інтереси його власників [3, с. 127].

Оцінку якості управління фінансовими ресурсами підприємства необхідно проводити за критеріями стійкості, платоспроможності та ділової активності, які розглядаються через показники структури капіталу, ліквідності та оборотності, що дає можливість кількісно оцінити вплив якості управління фінансовими ресурсами на рівень рентабельності та динаміку розвитку підприємства. В цілях забезпечення ефективного управління цим процесом на підприємствах повинна розроблятися спеціальна фінансова політика, що направлена на залучення фінансових ресурсів із різних джерел згідно потреб його розвитку у майбутньому періоді. Політика формування фінансових ресурсів представляє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, яка пов'язана із забезпеченням необхідного рівня самофінансування його виробничого розвитку [4]. Теоретична база управління фінансовими ресурсами підприємства представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Теоретична база управління фінансовими ресурсами підприємства

Концепції, методи, механізми та інструменти	Характеристика	Зв'язок з управлінням фінансовими ресурсами
1	2	3
Системний підхід (концепція)	Заснована на загальній теорії систем, що вказує на специфіку, сутність об'єкту управління як системи та усі взаємозв'язки з іншими господарськими системами	Дозволяє розглядати процес управління фінансовими ресурсами підприємства як систему взаємозв'язаних елементів, на основі обліку властивостей системи, її складових і синергетичного ефекту

Продовження табл. 1

Концепції, методи, механізми та інструменти	Характеристика	Зв'язок з управлінням фінансовими ресурсами
1	2	3
Стратегічний менеджмент (концепція)	Управління, засноване на цілях, формуванні та реалізації стратегій, спрямованих на досягнення поставлених цілей	Сприяє реалізації стратегії управління фінансовими ресурсами в нових ринкових умовах
Концепція фінансової безпеки	Містить сукупність теоретичних положень стратегій, елементів, що забезпечують фінансову безпеку господарської системи	Забезпечує довготривалу стійкість фінансових стосунків підприємств, забезпечуючи досягнення безпеки підприємств.
Управління надійністю (метод)	Управління, засноване на виявленні причин порушення надійності роботи підприємства	Сприяє підвищенню фінансової безпеки, виявленню специфічних ризиків надійності підприємства
Бюджетування і внутрішній аудит (механізми)	Бюджетування - механізм управління фінансовими ресурсами підприємства на основі бюджету окремих підрозділів. Внутрішній аудит - оцінка і підвищення ефективності процедур управління ризиками, внутрішнього фінансового контролю та управлінських процесів	Сприяють реалізації функцій антикризового управління, спрямованого на фінансову стійкість підприємства
Управління ризиками (інструментарій)	Управління, засноване на ідентифікації, моніторингу і мінімізації ризиків	Дозволяє виявити і нівелювати ризики, які властиві процесу управління фінансовими ресурсами

При аналізі ефективності використання фінансових ресурсів доцільно розділити аналітичні показники на декілька груп. До першої групи відносять показники рентабельності, а саме: економічну рентабельність, рентабельність виробництва, продукції, продажів, власного капіталу, залученого капіталу. Рентабельність визначає загальну ефективність капіталу, вкладеного в діяльність підприємства. До другої групи належать показники ліквідності: коефіцієнти поточної, швидкої та абсолютної ліквідності. Третя група об'єднує показники фінансової сталості підприємства: коефіцієнт фінансування, заборгованості, короткострокової заборгованості, автономії, співвідношення

мобілізованих та іммобілізованих активів, оборотності обігових коштів, оборотності капіталу, оборотності власного капіталу, тривалість операційного циклу [4].

Сьогодні прослідковується ситуація, коли інформація, яка відображається у бухгалтерському обліку, не відповідає даним фінансової звітності, що пояснюється намаганням управлінського персоналу прикрасити показники діяльності підприємства з метою підвищення його інвестиційної привабливості та кредитоспроможності для цілої низки користувачів. Отже, керівництво, намагаючись найповніше задовольнити інформаційні потреби користувачів фінансової звітності, прагне до підвищення розміру власного капіталу та скорочення своїх довгострокових та поточних зобов'язань.

У наукових основах оцінки ефективності використання ресурсів підприємств існує проблема фактичної розрізненої оцінки, коли керівники використовують окремі розрахункові моделі, які дозволяють оцінити ефективність використання кожного ресурсу окремо. Однак, комплексної оцінки ефективності використання ресурсів підприємства не існує, тобто неможливо з впевненістю стверджувати яку частку у загальному прибутку підприємства приніс той або інший ресурс і які фактори вплинули на ефективність його використання.

У свою чергу, це впливає на аудит фінансової звітності підприємств з метою виявлення навмисних або випадкових помилок у ній наступним чином. По-перше, неможливо з достовірністю перевірити обсяг витрат, задекларований у звітності на той чи інший ресурс, з фактичними його витратами з урахуванням можливостей підвищення ефективності його використання. По-друге, аудиторська практика спирається загалом на бухгалтерські документи і не використовує інструментарію управлінського аналізу, що не дозволяє зіставити те, наскільки ефективно використовувалися ресурси підприємства з реальними показниками фінансової звітності. По-третє, менеджери підприємства можуть навмисно робити подібні помилки, щоб занижувати або завищувати результати діяльності підприємства.

Тому, інформації про ефективність використання ресурсів підприємства є надзвичайно важливою під час здійснення аудиту фінансової звітності підприємства з метою виявлення навмисних або випадкових помилок.

Висновки. Підсумовуючи вищенаведене, можна зазначити, що на сучасному етапі розвитку економіки та складності нормативно-правової бази зростає ризик прийняття помилкових рішень на підставі фінансової звітності різними її користувачами. Підтвердження достовірності фінансової звітності аудитором має надзвичайне значення для прийняття будь-якими користувачами обґрунтованих ефективних управлінських рішень, які повинні прийматися на підставі достовірно наданої обліково-аналітичної інформації.

На сьогодні існує важлива проблема забезпечення аудиту фінансової звітності підприємств з метою виявлення навмисних або випадкових помилок інструментарієм, який би дозволяв робити аналіз ефективності використання ресурсів підприємства та порівнювати фактичну та можливу ефективність між собою.

Щоб втілити інформацію про ефективність використання ресурсів підприємства у методику аудиту фінансової звітності підприємства необхідно: забезпечити достовірність перевірки обсягу витрат з фактичними його витратами з урахуванням можливостей підвищення ефективності його використання, щоб аудиторська практика спиралася не тільки на бухгалтерські документи, але й використовувала інструментарій управлінського аналізу, що дозволяє зіставити те, наскільки ефективно використовувалися ресурси підприємства з реальними показниками фінансової звітності, а також прогнозувати можливість того, що менеджери підприємства можуть навмисно робити подібні помилки, щоб занижувати або завищувати результати діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

4. Родіонова О. М. Основи економіки / О.М. Родіонова. - Київ: Зодіак-Еко, 2005. – 244 с.

5. Василик О.Д. Теорія фінансів: навч.підручник / О.Д. Василик. – К.: НІОС, 2010. – 416 с.

6. Таранюк Л.М. Особливості визначення ефективності використання ресурсів на підприємстві в умовах перехідної економіки / Л.М. Таранюк, А.І. Шаповал // Механізм регулювання економіки. – 2012. – №3, Т.2. – С. 123-131.

7. Вовк В.М. Методика та організація аналізу формування і використання фінансових ресурсів підприємства. Автореферат дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук. / В.М. Вовк // Т., 2012: [Електр.рес.]. – Режим доступу: http://librar.org.ua/sections_load.php

УДК 338.439.63(477)(045)

С.А. Сегеда, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ХАРАКТЕРИСТИКА СПОЖИВАННЯ ОСНОВНИХ ПРОДОВОЛЬЧИХ ПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ

Головною метою статті є дослідження взаємозв'язку доходів населення із споживанням основних продовольчих продуктів в Україні. В статті наведено споживання продовольства населенням країни в розрізі основних продуктів харчування і в розрізі домогосподарств. З'ясовано, що рівні споживання продовольчих товарів в домогосподарствах, що проживають в міських поселеннях, вище, ніж в домогосподарствах сільських поселень. Досліджено диференціацію життєвого рівня населення країни. Доведено, що рівень споживання продовольчих товарів населенням з вищими доходами суттєво відрізняється від рівня споживання населення з низькими доходами. Досліджено споживання продуктів харчування в домогосподарствах за рівнем середніх загальних доходів зарік. Розраховано структуру витрат домогосподарств в Україні.

Ключові слова: *продовольство, споживання, домогосподарства, грошові витрати, доходи.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В сучасних умовах однією з головних проблем України є забезпечення харчовими продуктами населення за рахунок

власного виробництва, їх фізичної та економічної доступності для всіх верст населення у відповідності до раціональних норм споживання. Її вирішення залежить від складної взаємодії багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на функціонування аграрно-продовольчого ринку країни – диспропорції у виробництві сільськогосподарської продукції, низька її рентабельність, висока концентрація виробництва аграрної продукції в господарствах населення, низький рівень розвитку ринкової інфраструктури аграрно-продовольчого ринку, невідповідність рівнів виробництва та споживання продуктів харчування в розрізі регіонів України, значна частка імпорту сільськогосподарської та харчової продукції, зміна кліматичних умов в країні та світі, тощо.

Вивчення даного питання потребує порівняння норм споживання з визначеними раціональними нормами, а також з фактичним споживанням в зарубіжних країнах, що дозволить зробити висновки щодо його збалансованості та достатності. Відповідно динаміка споживання основних продуктів харчування характеризує продовольчу безпеку країни та визначає рівень розвитку аграрно-продовольчого ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями продовольчого забезпечення та безпеки розглядаються в наукових роботах таких українських вчених як В.І. Бойко, О.Бородіна, В.І. Власов [2], Я.А. Жаліло, О.М. Загурський [4], В.Є. Крупін [5], М.М.Кулаєць, Т. Лозинська, О.О. Митченко [6], С.А. Сегеда [8-10], М.Й. Хорунжий та інші. Крім того, окремі питання розвитку аграрно-продовольчого ринку знайшли своє відображення в працях казахських науковців А. Гіззатової [12] та Жунусової Г. [3]. Більшість публікацій висвітлюють проблему продовольчої безпеки або оцінку споживання основних продовольчих продуктів в Україні. Проте майже не висвітлено питання зв'язку доходів населення з об'ємами споживання продовольчих продуктів в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є поглиблений аналіз рівня споживання основних продовольчих продуктів у взаємозв'язку з доходами населення в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. З переходом до ринкових умов господарювання в Україні значно змінився рівень і структура споживання населенням основних продовольчих продуктів. Аналіз споживання основних продовольчих продуктів на одну особу за рік свідчить про те, що аграрно-продовольчий ринок України функціонує в умовах низького попиту переважної більшості населення майже на всі продовольчі продукти (табл. 1).

Таблиця 1

Споживання основних харчових продуктів на одну особу в домогосподарствах України, кг

Види продуктів	2000р			2010р			2013р		
	Усі домогосподарства	у т.ч., які проживають		Усі домогосподарства	у т.ч., які проживають		Усі домогосподарства	у т.ч., які проживають	
		у міських поселеннях	у сільських поселеннях		у міських поселеннях	у сільських поселеннях		у міських поселеннях	у сільських поселеннях
М'ясо і м'ясопродукти	39,6	39,6	38,4	61,2	66,0	50,4	61,2	67,2	51,6
Молоко і молокопродукти	205,2	184,8	246,0	229,2	226,8	235,2	242,4	246,0	235,2
Яйця, штук	216	240	192	240	252	216	240	252	228
Хліб і хлібопродукти	128,4	126,0	134,4	111,6	102,0	132,0	108,0	99,6	126,0
Картопля	124,8	108,0	134,4	91,2	81,6	117,6	84,0	72,0	108,0
Овочі й баштанні	114,0	116,4	111,6	114,0	112,8	117,6	112,8	111,6	116,4
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград	30,0	32,4	22,8	44,4	52,8	27,6	50,4	57,6	33,6
Риба і рибні продукти	15,6	16,8	13,2	21,6	21,6	20,4	21,6	21,6	20,4
Цукор	42,0	42,0	42,0	36,0	34,8	39,6	36,0	33,6	39,6
Олія та інші рослинні жири	21,6	22,8	19,2	21,6	21,6	21,6	20,4	20,4	21,6

Розрахунки показують, що споживання населенням м'ясо- і молокопродуктів, а також фруктів і ягід менше норми прожиткового мінімуму, але не досягає медичних норм. У 2013 році споживання плодів, фруктів і ягід в порівнянні з 2010 роком збільшилася на 13,5%. Проте вказане зростання все ще не забезпечує медичну норму споживання. Крім того, аналіз таблиці 1

засвідчив, що в сільських домогосподарствах споживання м'ясних і молочних продуктів, а також яєць, плодів, фруктів і риби перебуває на нижчому рівні ніж в міських поселеннях. Головною причиною цього є значно невисокий рівень доходів сільського населення.

Дослідження показують (табл. 2), що в Україні значне скорочення споживання пов'язане зі змінами та розподілом доходів між різними верствами населення. Якщо до початку реформ воно було відносно рівномірним, то з початку 1995 року посилилася диференціація населення за доходами. Дані таблиці показують, що співвідношення доходів 20% найбільш та 20% найменш забезпеченого населення в динаміці поступово зменшується (1,7 рази).

Таблиця 2

Диференціація життєвого рівня населення України

Роки	Квінтільний коефіцієнт диференціації доходів населення, разів		Співвідношення доходів 20% найбільш та 20% найменш забезпеченого населення, разів		Частка населення із середньодушовими еквівалентними доходами	
	грошових	загальних	грошових	загальних	грошових	загальних
2000	2,8	2,3	6,0	4,4	87,9	80,2
2005	2,6	2,4	5,5	4,6	64,0	55,3
2010	2,1	1,9	4,0	3,5	15,6	8,8
2011	2,1	1,9	3,8	3,4	13,7	7,8
2012	2,0	1,9	3,6	3,3	14,1	9,1
2013	2,0	1,9	3,5	3,3	13,4	8,4

Проте дані таблиці також свідчать, що частка населення із середньодушовими еквівалентними доходами зменшилась з 87,9% в 2000 році до 13,4% в 2013 році. Це свідчить про суттєве збільшення частки населення із доходами, що перебувають нижче середнього рівня.

Детальний аналіз диференціації обсягів продовольчого споживання різними групами в залежності від розміру сукупних доходів (табл. 3) показав, що присутня істотна різниця в рівнях споживання продовольчих продуктів різними групами населення.

**Диференціація обсягів продовольчого споживання,
в середньому на місяць на одну особу в Україні за 2013 рік, кг**

Види продукції	Споживання за квінтільними (20%) групами в залежності від розміру сукупних доходів		Співвідношення вищого і нижчого квінтилів
	перший квінтіль (нижчий)	останній квінтіль (вищий)	
М'ясо і м'ясопродукти	3,8	6,9	1,82
Молоко і молокопродукти	15,2	25,4	1,67
Яйця (шт.)	18	23	1,28
Риба і рибопродукти	1,4	2,2	1,57
Цукор та цукровмісні вироби	2,6	3,3	1,27
Олія рослинна всіх видів	1,6	1,9	1,19
Картопля	6,6	7,0	1,06
Овочі та баштанні	7,6	11,1	1,46
Плоди, ягоди та виноград	2,8	6,1	2,18
Хліб і хлібопродукти (у перерахунку на борошно)	8,5	9,1	1,07

Так в останньому (вищому) квінтилі спостерігається збільшення споживання порівняно з першим квінтилем дорогих і якісних, з точки зору необхідності для нормального розвитку людини, продуктів харчування: м'яса – на 3,1 кг, молока і молокопродуктів – на 10,2 кг, риби і рибопродуктів – на 0,8 кг, яєць – на 5 шт., овочів і баштанних – на 3,5 кг, плодів, ягід та винограду – на 3,3 кг. В той же час збільшення споживання дешевих продуктів харчування було не суттєвим: цукру та цукровмісних виробів – на 0,7 кг, картоплі – на 0,4 кг, хліба та хлібопродуктів – на 0,6 кг, олії рослинної – на 0,3 кг. Зазначені показники засвідчують чітку тенденцію до підвищення споживання продуктів харчування до раціональних норм населенням при збільшенні його доходів.

Даний висновок підтверджують обсяги споживання продуктів харчування у домогосподарствах, що поділені за квінтільними групами і за середньодушовим доходом в 2013 році (табл. 4).

Споживання продуктів харчування у домогосподарствах за квінтільними (20%) групами за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів за 2013 рік, кг (в середньому за місяць у на 1 особу)

Види продукції	Усі домогосподарства	в т.ч. за квінтільними (20%-ми) групами					Із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими п.м.
		1-ша	2-га	3-тя	4-та	5-тя	
М'ясо і м'ясопродукти	5,1	3,8	4,5	5,1	5,7	6,9	3,3
Молоко і молокопродукти	20,2	15,2	19,0	20,3	22,1	25,4	13,2
Яйця, шт.	20	18	19	20	21	23	17
Риба і рибодукти	1,8	1,4	1,6	1,8	1,9	2,2	1,2
Цукор	3,0	2,6	2,9	3,2	3,1	3,3	2,4
Олія та інші рослинні жири	1,7	1,6	1,7	1,8	1,8	1,9	1,4
Картопля	7,0	6,6	7,1	7,3	7,0	7,0	6,5
Овочі та баштанні	9,4	7,6	8,9	9,6	10,2	11,1	6,8
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград	4,2	2,8	3,5	4,0	4,6	6,1	2,3
Хліб і хлібні продукти	9,0	8,5	9,1	9,3	9,2	9,1	8,0

Дані таблиці показують збільшення споживання основних продовольчих продуктів по квінтільних групах (5 груп). Особливе це простежується у споживання м'яса і м'ясопродуктів, молочних продуктів, плодів і фруктів, риби і рибних продуктів. В той же час різниця в споживанні дешевих продуктів харчування (картоплі, хліба і хлібобулочних виробів, олії) є мінімальною.

Одним з важливих показників, що відображають рівень життя населення, є частка витрат на харчування в структурі споживчих витрат (табл. 5).

Таблиця 5

Структура грошових витрат домогосподарств в Україні*

Статті витрат	2000р		2010р		2013р				
	Усі домогосподарства	у т.ч., які проживають		Усі домогосподарства	у т.ч., які проживають				
		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості			
Усього грошових витрат, грн.	417,7	457,6	329,6	2773,1	3002,6	2259,0	3499,8	3774,4	2877,8

Статті витрат	2000р			2010р			2013р		
	Усі домогосподарства	у т.ч., які проживають		Усі домогосподарства	у т.ч., які проживають		Усі домогосподарства	у т.ч., які проживають	
		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості
Споживчі грошові витрати, %	91,9	94,6	83,5	89,2	92,0	81,0	89,4	91,8	82,4
в т.ч.									
- продовольчі товари	62,7	64,5	57,2	53,5	55,2	48,2	52,6	54,4	47,2
- непродовольчі товари	29,2	30,1	26,3	35,7	36,8	32,8	36,8	37,4	35,2
Грошова допомога, %	1,8	1,5	2,6	3,6	3,0	5,1	3,5	3,0	4,9
Інші витрати, %	6,3	3,9	13,9	7,2	5,0	13,9	7,1	5,2	12,7

* в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство

Аналіз таблиці свідчить, що частка продовольчих товарів в структурі витрат домогосподарств України протягом 2010-2012 рр. дещо знизилась. Проте ця частка залишається доволі високою – 52,6% в 2013 році. Питома вага непродовольчих товарів підвищилась до 36,8% в звітному році. Решта витрат (біля 10%) припадає на інші витрати – допомога близьким і родичам, розміщення коштів на депозитних рахунках, тощо. Причому в домогосподарствах сільської місцевості вказана частка є досить суттєвою – 12,7% порівняно з домогосподарствами міського поселення (5,2%).

Таким чином, зростання рівня життя населення змінює середнє споживання на одну особу населення харчових продуктів. З досить високим ступенем імовірності можна стверджувати, що при цьому в розрахунку на одного жителя країни збільшуватиметься споживання м'ясних і молочних продуктів, риби, фруктів і ягід, а картоплі, навпаки, знижуватиметься.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Викладений матеріал дозволяє зробити наступні висновки:

1. Незважаючи на ринкові перетворення та наявність сприятливих ґрунтово-кліматичних умов в Україні присутня проблема споживання основних продовольчих продуктів населенням. В структурі споживання раціональну

межу перевищують лише дешеві продукти. В той же час обсяги споживання дорогих продуктів харчування й досі ледь перевищують необхідні медичні норми.

2. Головною причиною низького споживання основних продуктів продовольства населенням України є рівень грошових доходів. Їх зростання в квінтільних групах перебуває в тісному зв'язку зі збільшенням споживання якісних продуктів харчування (м'ясо, молокопродукти, риба, плоди і фрукти).

3. Держава поки що не в змозі гарантувати фізичну та економічну доступність продовольства для переважної більшості населення в країні в тих обсягах, що рекомендований МОЗ України. Рівень витрат на продовольчі товари й досі перевищує 50% всіх витрат.

Список використаних джерел:

1. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України за 2012 рік [Електронний ресурс] Державна служба статистики України, 2013 – С. 36-40 – Режим доступу http://uga-port.org.ua/sites/default/files/zb_spog_2012.pdf.

2. Власов В.І. Оцінка споживання основних харчових продуктів в Україні / В.І. Власов, Г.В. Ткач, Б.В. Духницький // Економіка АПК. – 2008. – № 10. – С.3-7.

3. Жунусова Г. Продовольственная безопасность Казахстана: методы оценки, пути решения / Г. Жунусова // Актуальні проблеми економіки. – 2013. - № 1 (139). – С. 281-291.

4. Загурський О.М. Характеристика продовольчої безпеки України та основні фактори впливу на її рівень / О.М. Загурський // Стратегія розвитку України. – 2014. - № 1. – С. 65-71.

5. Крупін В.Є. Аспекти формування продовольчої безпеки України / В.Є.Крупін, Я.Я. Пушак. // Економічні інновації. – 2012. - № 47. – С. 70-80.

6. Митченко О.О. Оцінка рівня споживання і витрат населення на продукти харчування в Україні та світі / О.О. Митченко, О.Е. Нігаєва // Продуктивність агропромислового виробництва: економічні науки. – 2013. – Вип. 23. – С. 108-112. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pav_2013_23_19.pdf

7. Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2014 році: статистичний бюлетень. – К., 2014.

8. Сегеда С.А. Оцінка споживання основних продовольчих продуктів в Україні / С.А. Сегеда // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія: Економічні науки / Редколегія: Калетнік Г.М. (головний редактор) та інші. – Вінниця, 2012. – Випуск 3 (69), Том 1. – С. 195-199.

9. Сегеда С.А. Особливості розвитку аграрно-продовольчого ринку України / С.А. Сегеда // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. М.Ф. Кропивка. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія “Люкс”, 2013. – № 1 (21), том 2. – С. 309-317.

10. Сегеда С.А. Сільське господарство як основа функціонування аграрно-продовольчого ринку України / С.А. Сегеда // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Вип. 1 (6) – Т. 1. – Полтава: ПДАА. – 2013. – С. 227-234.

11. Статистичний збірник «Сільське господарство України за 2013 рік» [Електронний ресурс] Державна служба статистики України, 2013 – 402 с. – Режим доступу http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/sb/09_13/

12. Gizzatova A. Reserch on production and consumption of food in the regions of the Republic of Kazakhstan / A. Gizzatova, L. Tarshylova, A. Kazambayeva // Actual problems of economics. – 2014. – #4(154). – P. 294-301.

УДК 35.073.53(045)

С.А. Сегеда, к.е.н.

Т.М. Стиренко, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОСНОВНІ НЕДОЛІКИ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

У статті проведено дослідження основних недоліків, які зустрічаються під час проведення державних закупівель товарів, робіт та послуг та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: тендерний комітет, принципи державних закупівель, процедура закупівлі, недискримінація учасників, добросовісна конкуренція серед учасників.

Сучасне економічне становище нашої країни характеризується рядом негативних моментів, де кожен наступний є наслідком попереднього. Так світовий спад економіки призвів до зниження обсягів виробництва, а це значно зменшило рівень податкових надходжень до державного бюджету, що в свою чергу поставило під сумнів питання пов'язані з його виконанням. До того ж досить великих обертів набирають останнім часом активні політичні баталії, що також вагомо послаблюють і без того нестабільну економічну ситуацію. Все це викликає необхідність в налагодженні ретельного підходу до розгляду питання стосовно забезпечення прозорості витрачання державних коштів. Однією з провідних ланок в даному питанні виступає сфера державних закупівель. Адже обсяги коштів з державного бюджету, що витрачаються на придбання товарів, робіт і послуг розпорядниками державних коштів постійно зростає.

Теоретичну та нормативну основу дослідження складають, Закони України, Постанови Кабінету Міністрів України, положення, інструкції, програми та інші законодавчі акти з організації тендерних операцій, праці вітчизняних вчених, а саме: Міняйло О.[2], Морозов В.В.,[3], Петрушенко Я.О. [4], Пісьмаченко Л.М., Критенко О.О.[5], та інші.

На сучасному етапі розвитку економіки нашої країни тендери являються основним способом державних закупок. Вони забезпечують видачу замовлень на поставку товарів, надання послуг чи виконання підрядних робіт згідно з заздалегідь визначеними в конкурсній документації умовами.

Основним виконавчим органом, який безпосередньо координує проведення процедури конкурсних торгів виступає тендерний комітет. Тендерний комітет являє собою групу спеціалістів, призначених замовником відповідальними за проведення процедур закупівлі [2, с.57].

Слід зазначити, що державні закупівлі повинні здійснюватись на основі певних принципів, які можна визначити таким чином [1]:

1. добросовісна конкуренція серед учасників;
2. максимальна економія та ефективність;
3. відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель;
4. недискримінація учасників;
5. об'єктивна та неупереджена оцінка пропозицій конкурсних торгів;
6. запобігання корупційним діям і зловживанням;
7. вільного переміщення товарів;
8. свободи надання послуг.

Дотримання добросовісної конкуренції при державних закупівлях означає, що закупівельна діяльність повинна здійснюватися за заздалегідь оголошеними правилами і критеріями, справедливо й чесно, забезпечувати рівні можливості для всіх постачальників, які беруть участь у торгах. Також необхідною умовою є те, щоб увесь процес закупівлі не тільки був справедливим по своїй суті, а й сприймався як справедливий як і учасниками процедур, і громадськістю в цілому.

Недискримінація учасників передбачає, що вітчизняні та іноземні учасники беруть участь у процедурах закупівель на рівних умовах. Замовники забезпечують вільний доступ усіх учасників до інформації про закупівлю, а також не може встановлювати дискримінаційні вимоги до учасників [1].

Крім згаданих вище загальних принципів, у міжнародній практиці існують окремі додаткові критерії, якими керуються органи влади при проведенні державних закупівель, а саме:

- стимулювання національного виробництва й ринку зайнятості;
- забезпечення національної безпеки, соціальної справедливості, розвитку регіонів, підтримки малого та середнього бізнесу, охорони навколишнього середовища тощо [5].

Система державних закупівель повинна проводитися оперативно, з мінімальними бюрократичними процедурами й витратами на її утримання. Крім того, така система забезпечує придбання продукції з найкращим для вирішення конкретного державного завдання співвідношенням ціни та якості.

Справедливість державних закупівель сприятиме довірі й повазі між державними замовниками й постачальниками. У свою чергу це підвищує привабливість закупівель, які здійснюються державою, сприяє не лише залученню більшої кількості учасників, а й підвищенню рівня конкуренції за одержання державного замовлення та економії бюджетних коштів або якомога ефективнішому їх використанню [3, с.428].

Закупівля може здійснюватися шляхом застосування однієї з таких процедур [1]:

- а) відкриті торги;
- б) двоступеневі торги;
- в) запит цінових пропозицій;
- г) попередня кваліфікація учасників;
- д) переговорна процедура закупівлі.

Аналізуючи досвід проведення торгів (тендерів) на закупівлю товарів, робіт, послуг для державних потреб міністерствами, відомствами, регіональними та місцевими органами влади, було виявлено низку недоліків.

По-перше, показники бюджетів різних рівнів мають істотні відхилення значень фактично профінансованих видатків на проведення державних закупівель від прийнятих у бюджетах. Розміри цих відхилень можуть слугувати непрямим індикатором негативних явищ, які існують у системі формування й виконання державних замовлень.

По-друге, діюча система закупівель продукції для державних потреб має децентралізований характер, що пов'язано з великою кількістю розпорядників бюджетних коштів, які виконують функції державних замовників. На регіональному та місцевому рівнях організація державних закупівель ще більше децентралізована[2, с.58].

По-третьє, закуповування однотипних товарів різними розпорядниками бюджетних коштів (наприклад, постачання речей і продовольства для військових підрозділів, матеріально-технічні ресурси для функціонування органів влади та ін.) через зниження обсягів закуповуваної продукції

(дроблення закупівель) призводить до істотного зниження ефективності закупівель; зниження рівня конкуренції серед постачальників; невиправдано високих витрат під час здійснення державних закупівель.

По-четверте, значна частка закупівель для державних потреб проводиться без застосування тендерних процедур. "Закупівля з єдиного джерела" і методом запиту цінових котирувань застосовуються дуже часто, а на регіональному й місцевому рівнях є найбільш розповсюдженою формою закупівель.

По-п'яте, практика укладання договорів без фіксації кінцевої ціни поставки продукції із зобов'язаннями замовника оплатити виконані роботи "за рівнем фактичних витрат з урахуванням прийнятого відсотка рентабельності" призводить до повсюдного списання на державні замовлення витрат, які жодним чином їх не стосуються [3, с.567].

По-шосте, під час проведення торгів мають місце порушення правил і процедур (недотримання строку проведення окремих процедур неякісна підготовка тендерної документації, зміна умов тендера під час його проведення, порушення правил визначення переможця тощо), що призводить до закупівлі продукції за вищою ціною порівняно із середніми сформованими цінами та зростання витрат на проведення тендера.

По-сьоме, суттєвим чинником подорожчання продукції для державних потреб є практика здійснення поставок у формі товарного кредитування замовника з невизначеними строками фінансових розрахунків, що призводить до додаткових витрат, які істотно перевищують вартість фінансових запозичень у комерційній практиці.

Сприятимуть усуненню недоліків у системі державних закупівель в Україні такі заходи [4, с.302]:

- скорочення кількості основних державних замовників;
- дозована, легітимна присутність у процесі закупівель державних структур, які включаються в конкурентну боротьбу за одержання державних замовлень;
- зміна системи організації фінансових потоків із залученням до фінансування поставок продукції для державних потреб кредитних установ;

- контроль з боку громадськості за витратами під час закупівель шляхом запровадження постійно діючої системи вибіркового аудиторських перевірок і оприлюднення їх результатів;

- оптимізація розподілу повноважень між різними ієрархічними рівнями державної системи управління.

Удосконалення функціональної підсистеми чинного механізму державних закупівель та усунення наведених недоліків повинно відбуватися в напрямі реалізації економічного та соціального призначення цього механізму. Перш за все потрібно забезпечити раціональне та прозоре використання державних коштів.

Отже, проведення державних закупівель товарів, робіт, послуг представляє собою систему замовлення державними органами товарів, необхідних для повноцінної реалізації програм соціального розвитку та економічного зростання держави, за вчасно оголошеними умовами конкурсу, які передбачають обов'язковість дотримання основних принципів проведення державних закупівель, а саме принципу добросовісної конкуренції між учасниками закупівель з метою забезпечення ефективності та максимальної економії грошових коштів, а також дотримання інших принципів закупівель, що допоможе подолати основні недоліки, які виникають у процесі державних закупівель.

Список використаних джерел:

1. Про здійснення державних закупівель: закон України від 10 квітня 2014 року № 1197-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 24. – Ст.883

2. Міняйло О. Тендерні пропозиції в системі державних закупівель / О.Міняйло // Вісник КНТЕУ – 2010. – № 5 – С.56-63.

3. Морозов В.В. Основи закупівель товарів, робіт та послуг в проектах: (Тендерні процедури та контракти): Навчальний посібник / В.В. Морозов. – К. Таксон, 2013. – 744 с.

4. Петруненко Я.О. Теоретико-методологічні засади системи державних закупівель в Україні / Я.О. Петруненко// Актуальні проблеми держави і права – 2013 – № 67. – С. 299-304.

5. Пісьмаченко Л.М. Світовий досвід державного регулювання закупівель за бюджетні кошти / Л.М. Пісьмаченко, О.О. Критенко // [Електронний ресурс], 2011. – Режим доступу: <http://www.pmdp.org.ua>.

УДК 657.421(045)

Н.А. Яковишина, к.е.н.

І.О. Гладій, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

Розглянуто особливості організації обліку нематеріальних активів в ринкових умовах господарювання. Виокремлено основні структурні елементи облікової політики щодо нематеріальних активів. Узагальнено структурні складові Наказу про облікову політику в сфері нематеріальних активів. Запропоновано до практичного впровадження робочі документи для удосконалення аналітичного обліку нематеріальних активів підприємств різних видів економічної діяльності.

Ключові слова: нематеріальні активи, організація обліку, амортизація, строк корисного використання нематеріального активу

Постановка проблеми у загальному вигляді. За сучасних умов господарювання матеріальні активи не є єдиним чинником забезпечення прибутковості підприємств. Стає очевидним, що існують інші види активів, які не мають речовинної субстанції, але здатні відігравати важливу роль у процесі одержання прибутку. Сьогодні серед них особливе місце посідають нематеріальні активи та їх ефективне використання .

Для успішного використання нематеріальних активів необхідні принципово нові способи управління ними, що вимагає правильного розуміння їх економічної сутності, характерних рис, розробки науково обґрунтованої

класифікації, яка повинна включати вичерпний перелік видів прав. Однак ні П(С)БО 8 “Нематеріальні активи”, ні чинні Цивільний та Господарський кодекси цього не містять, що на практиці призводить до неоднозначного трактування та відображення в обліку окремих видів прав інтелектуальної власності. Це унеможлиблює реальну оцінку складу та структури нематеріальних активів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних питань обліку, аудиту й аналізу нематеріальних активів внесли вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: С.Ф. Голов, Ф.Ф. Бутинець, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, М.В. Кужельний, В.С. Рудницький, І.А. Бігдан, В.В. Сатовський, Г.В. Савицька, А.Д. Шеремет, А. Велш Глен, Г. Шорт Деніел, Б. Нідлз, Д. Колдуел та інші.

В останні роки на державному рівні спостерігається підвищення уваги до проблем оцінки, обліку та інвентаризації нематеріальних активів. В економічній літературі також неодноразово висвітлювалися питання документального оформлення, оцінки, обліку операцій з нематеріальними активами. Але і дотепер є низка невирішених питань, зокрема: чинні рекомендації щодо документування операцій з нематеріальними активами не відповідають повною мірою потребам управління; методика обліку руху нематеріальних активів, на наш погляд, подальшого удосконалення.

Мета та завдання дослідження. Метою роботи виступило дослідження методики організації обліку нематеріальних активів та її удосконалення відповідно вимог ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. З розширенням видів господарських зв'язків та організаційно-правових форм підприємництва, упровадженням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку виникла потреба у використанні кількох варіантів відображення об'єктів господарської діяльності в обліку. Все це зумовило необхідність формування на підприємствах облікової політики. Виходячи з такої вимоги, пропонуємо сукупність правил, яких потрібно дотримуватися під час вибору

альтернативного варіанта щодо нематеріального активу в обліковій політиці підприємства:

- збалансованість цілей обліку та планування в рамках єдиної системи управління;

- дотримання принципу відповідності доходів і витрат під час формування інформації про нематеріальні активи;

- визначення мінімально достатнього обсягу інформації, необхідної для цілей управління, оскільки зайва деталізація інформації є невиправданою у випадку, якщо вона не потрібна для ухвалення управлінських рішень [1].

Формування облікової політики щодо нематеріальних активів є одним з найважливіших і принципових етапів складання наказу про облікову політику, від чого залежить визначення якості інформації та її відповідність потребам користувачів. Облікова політика конкретного підприємства потребує належної форми організації бухгалтерського обліку, робочого плану рахунків бухгалтерського обліку: форми первинних облікових документів, порядку проведення інвентаризації, методів їх оцінки, правил документообігу та технології обробки облікової інформації, порядку контролю за господарськими операціями тощо.

Облікова політика формується на основі положень (стандартів) бухгалтерського обліку та інших нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку та фінансової звітності і, зокрема, повинна визначати в наказі про облікову політику застосування методів амортизації нематеріальних активів.

На сьогоднішній день нарахування амортизації потребує узгодження законодавчої політики. Амортизація нематеріальних активів – постійне списання вартості нематеріальних активів у процесі їх виробничого використання. Вона покликана компенсувати витрати, понесені підприємством при їх придбанні, і забезпечити формування джерел фінансування майбутніх придбань відповідних нематеріальних активів [8].

В процесі опрацювання типових Наказів про облікову політику нами виділено її основні елементи щодо нематеріальних активів, які повинні

обов'язково бути відображені в Наказі про облікову політику будь-якого підприємства (табл.1).

Визнання об'єкта нематеріальних активів здійснює на підставі оформлення первинного документа, що містить його найменування, характеристику, порядок і строк його корисного використання, первісну вартість, дату придбання, підписи осіб, що прийняли об'єкт нематеріального активу, які повинні перевірити обґрунтованість оприбуткування нематеріального активу, тобто наявність документів, що описують сам об'єкт або порядок його використання [1].

Таблиця 1

Елементи облікової політики щодо нематеріальних активів

Критерії, що реалізуються обліковою політикою	Альтернативні варіанти
Розмежування нематеріальних активів за кожною класифікаційною групою	Наводиться розмежування нематеріальних активів за кожною класифікаційною групою, необхідне для потреб аналітичного обліку
Номенклатура центрів відповідальності	Наводиться перелік центрів відповідальності, що формується на підприємстві
Метод нарахування амортизації	Зазначається вибраний метод нарахування амортизації
Періодичність подання управлінської звітності	Вказуються форми внутрішньої звітності, необхідної для управління, періодичність її подання

В Наказі про облікову політику, також важливо вказати наступні важливі моменти з організації обліку нематеріальних активів(рис. 1).

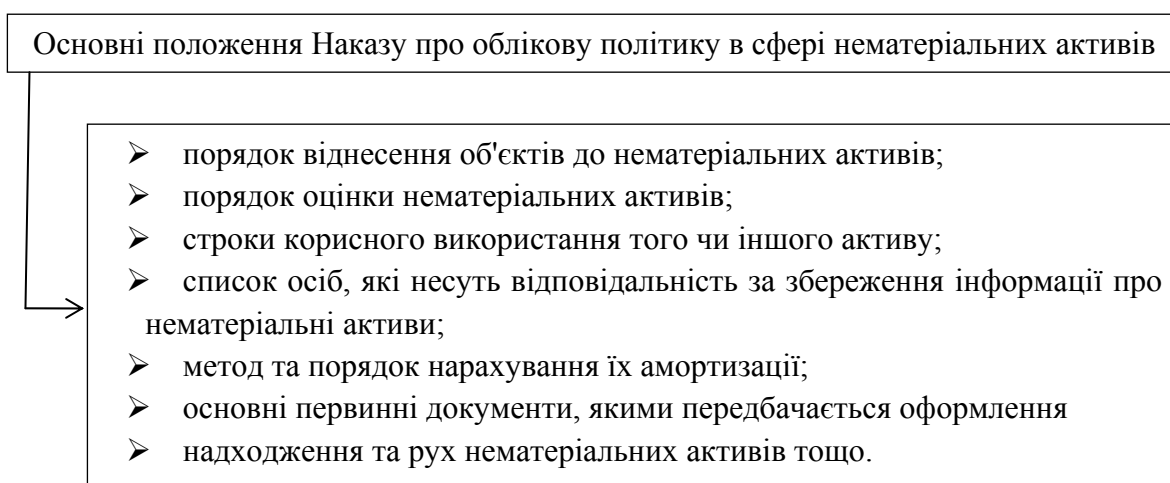


Рис. 1. Основні положення Наказу про облікову політику в сфері нематеріальних активів

Організація обліку нематеріальних активів у першу чергу передбачає організацію їх документування. Для цього потрібно знати, якими формами документів слід користуватися для оформлення відповідних господарських операцій, що відбуваються з нематеріальними активами. На сучасному етапі господарювання типові форми первинної облікової документації з обліку надходження й вибуття нематеріальних активів не врегульовані [2]. Тому, згідно Наказу Міністерства фінансів України «Про затвердження типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів» [7], підприємства можуть за власним бажанням використовувати уніфіковані форми первинної облікової документації з обліку основних засобів; самостійно розроблені форми документів, які мають обов'язкові реквізити, визначені законодавством чи типові форми первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності в складі нематеріальних активів. Згідно з п.2 ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» первинні та зведені облікові документи можна складати на паперових або машинних носіях [2]. Вони мають містити такі обов'язкові реквізити: назву документа (форми); дату та місце складання; назву підприємства, від імені якого складено документ; зміст та обсяг господарської операції, одиницю виміру господарської операції; посади осіб, відповідальних за здійснення господарської операції та правильність її оформлення; особистий підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції.

Прийняття до обліку нематеріальних активів має відображуватися на основі акту приймання. Однак, через те що такої форми обліку для цього виду активів не існує, на підприємствах, як правило, використовують акт приймання-передачі основних засобів (уніфікована форма № ОЗ-1) (табл. 2).

При організації обліку нематеріальних активів необхідно пам'ятати, що деякі з них підлягають обов'язковій державній реєстрації, а саме: патент на винахід; свідоцтво на корисну модель; патент на промисловий зразок; товарний знак; знак обслуговування. Реєстрація всіх інших видів нематеріальних активів

здійснюється за бажанням правовласника. Право власності підтверджує сам факт створення цих активів.

Ми підтримуємо думки провідних спеціалістів, що для оперативного вирішення проблем, пов'язаних з використанням і обліком нематеріальних активів, на підприємстві має сенс формування спеціальної постійно діючої комісії [3]. До складу комісії повинні входити як провідні спеціалісти функціональних підрозділів підприємства, так і – в обов'язковому порядку – бухгалтер сектору обліку нематеріальних активів. За необхідності до участі в роботі комісії можна запрошувати консультантів, аудиторів, експертів з інших організацій. Мінімальний перелік функцій такої комісії має передбачити: оцінку, встановлення строку корисного використання об'єктів нематеріальних активів, проведення інвентаризації, участь у документальному оформленні операцій з нематеріальними активами. Положення порядок роботи такої комісії також має бути розроблений додатком до Наказу про облікову політику.

Таблиця 2

Типові форми документів на об'єкти нематеріальних активів

Форма документу	Назва документу	Примітки
НА-1	Акт введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів	Складається в одному примірнику на кожний окремий об'єкт приймальною комісією, призначеною наказом власника або уповноваженого органу, який здійснює керівництво підприємством
НА-2	Інвентарна картка обліку об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів	Ведеться в бухгалтерії на кожний об'єкт чи групу об'єктів права інтелектуальної власності, заповнюється в одному примірнику на основі "Акту введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів" (№ НА-1)
НА-3	Акт вибуття (ліквідації) об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів	Складається у двох примірниках комісією, призначеною наказом (розпорядженням) власника або уповноваженого органу (посадової особи), який здійснює керівництво підприємством, підписується головою та членами комісії.
НА-4	Інвентаризаційний опис об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів	Складається в одному примірнику для оформлення даних інвентаризації окремо за кожним місцезнаходженням об'єктів права інтелектуальної власності та за кожною особою, відповідальною за використання об'єктів права інтелектуальної власності.

В процесі господарської діяльності для полегшення ведення аналітичного обліку окремим обліковим об'єктам присвоюють відповідні умовні позначення. Наприклад, інвентарні номери – для основних засобів; номенклатурні номери – для матеріалів, готової продукції та інших запасів; табельні номери – працівникам тощо. Тому кожному із об'єктів нематеріальних активів також доцільно присвоювати певний код. Такий код умовно можна назвати «реєстраційний номер» [8]. Для забезпечення однозначності присвоєння нематеріальним активам реєстраційних номерів необхідно враховувати чинний План рахунків бухгалтерського обліку.

Загалом, вітчизняним законодавством передбачено декілька видів вартості об'єктів нематеріальних активів: первісна, справедлива та переоцінена. Первісна вартість відображає історичну (фактичну) собівартість активів та складається з ціни (вартості) придбання (крім отриманих торговельних знижок), мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням та доведенням до стану, у якому він придатний для використання за призначенням. У табл. 3 наведено запропоновані приклади присвоєння реєстраційних номерів нематеріальним активам різних груп і класів.

Таблиця 3

**Схема присвоєння реєстраційних номерів нематеріальним
активам різних підгруп**

№ пор	Назва класифікаційної групи (класу) та окремих об'єктів нематеріальних активів	Облікова група активів підприємства	Облікова група нематеріальних активів	Підгрупа (клас) нематеріальних активів	Порядковий номер нематеріальних активів відповідного класу	Реєстраційний номер об'єкта нематеріальних активів
1	2	3	4	5	6	7
1	Вартість прав використання надр для видобування корисних копалин	12	1	01		

№ пор	Назва класифікаційної групи (класу) та окремих об'єктів нематеріальних активів	Облікова група активів підприємства	Облікова група нематеріальних активів	Підгрупа (клас) нематеріальних активів	Порядковий номер нематеріальних активів відповідного класу	Реєстраційний номер об'єкта нематеріальних активів
1	2	3	4	5	6	7
1.1.	Вартість прав використання природного джерела для виробництва мінеральної води	12	1	01	00001	1210100001
1.2.	Вартість прав використання родовища для видобування озокериту	12	1	01	00002	1210100002

Уся сукупність реєстраційних карток повинна зберігатися в бухгалтерії у спеціальних коробках згідно з класифікацією нематеріальних активів, за окремими групами та підгрупами (класами), відповідно до підрозділів та осіб, відповідальних за їх використання [2].

Кожна реєстраційна картка повинна мати індивідуальний номер, який присвоює бухгалтерія. Найкраще нумерацію реєстраційних карток здійснювати за порядковою системою.

Оскільки більшість підприємств веде облік за допомогою комп'ютерної техніки, то замість Журналу обліку реєстраційних карток та Книги обліку реєстраційних номерів нематеріальних активів використовують машинограми. На основі первинних документів рух нематеріальних активів протягом звітного періоду відображують в облікових регістрах, інформацію з яких надалі використовують для заповнення Головної книги та форм звітності.

Вартість нематеріальних активів може змінюватися, тому необхідно здійснювати їх переоцінку. Вона не є обов'язковим заходом, а тому здійснюється тільки тими підприємствами, які зацікавлені у відображенні реального стану належних їм нематеріальних активів.

За вимогами П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» не визнаються активом, а підлягають визнанню у складі витрат звітного періоду:

- 1) витрати на дослідження;
- 2) витрати на підготовку і перепідготовку кадрів;
- 3) витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його частини;
- 4) витрати на рекламу і просування продукції на ринку;
- 5) витрати на підвищення ділової репутації підприємства, вартість видань і витрати на створення торгових марок (торгових знаків) [5].

Проте визнавати їх у складі витрат є не зовсім обґрунтовано. Наприклад, витрати на дослідження в окремих випадках можуть бути настільки ефективними, що дадуть можливість випередити конкурентів і отримати реальні економічні переваги. Таким чином, названі витрати можна розглядати як активи, якщо вони були придбані підприємством, проте вимоги П(С)БО 8 не у всіх випадках дають змогу їх визнати, наприклад, ділова репутація, яка купується разом із діючим підприємством та включає високу кваліфікацію працівників, торгові марки і торгові знаки [8].

На сьогоднішній день нарахування амортизації потребує узгодження законодавчої політики. Амортизація нематеріальних активів – постійне списання вартості нематеріальних активів у процесі їх виробничого використання. Вона покликана компенсувати витрати, понесені підприємством при їх придбанні, і забезпечити формування джерел фінансування майбутніх придбань відповідних нематеріальних активів.

Особливості обліку амортизації в Україні зумовлені відмінностями податкового та бухгалтерського обліку. З прийняттям Податкового кодексу України відбулися значні зміни у класифікації та порядку нарахування амортизації нематеріальних активів. Нематеріальні активи згідно із підпунктом 145.1.1. [6] класифіковано за групами (всього шість) і нарахування амортизації здійснюється із застосуванням методів, визначених у статті 26 П(С)БО 8 [5], протягом строку дії права користування. Проте нематеріальні активи групи 4

“Права на об’єкти промислової власності” мають амортизуватися відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як 5 років, нематеріальні активи групи 5 “Авторське право та суміжні з ним права” – не менш як 2 роки.

Висновки. Таким чином, формування облікової політики нематеріальних активів має важливе значення в організації ефективної системи управління підприємствами. Правильно сформована облікова політика позитивно впливає на процес ведення бухгалтерського обліку і функціонування підприємств у ринкових умовах господарювання. Суб’єкти господарювання мають відображати на Наказі про облікову політику наступні елементи, зокрема:

- встановити групи (класифікацію) нематеріальних активів для нарахування амортизації та їх переоцінки;
- порядок оцінки нематеріальних активів;
- строк корисного використання нематеріальних активів встановлюється наказом по підприємству, за результатами місяця в якому такий нематеріальний актив введений в експлуатацію;
- нарахування амортизації здійснювати з урахуванням мінімально допустимих строків корисного використання нематеріальних активів, встановлених податковим законодавством;
- встановлення порядку зміни строку корисного використання об’єктів нематеріальних активів;
- застосування методів нарахування амортизації нематеріальних активів;
- порядок визначення ліквідаційної вартості нематеріальних активів для цілей податкового обліку.

Список використаних джерел:

1. Банасько Т.М. Бухгалтерський облік і контроль нематеріальних активів: оцінка та порядок відображення: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: спец. 08.00.09 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / Т.М. Банасько. – Житомир, 2010. – 20 с.
2. Вақун О.В. Розвиток класифікації нематеріальних активів в бухгалтерському обліку / О.В. Вақун // Інноваційна економіка. – 2012. - № 1. – С. 162-166.

3. Гончар О.І. Нематеріальні активи у формуванні потенціалу підприємства / О.І. Гончар, І.В. Павельчук // Вісник Хмельницького економічного університету. – 2009. – №3, Т.1. – С.77-80.

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 "Нематеріальні активи" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_050/page

5. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», затверджений наказом Міністерства фінансів України 18.10.99 р., № 242. // [Електронний ресурс.]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>

6. Податковий кодекс України, затверджений Законом України №2755-17 (в редакції станом на 03.02.2013 року). // [Електронний ресурс.]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

7. Про затвердження типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів [Електронний ресурс]: наказ Мінфіну України від 22. 11. 2004 № 732. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

8. Хвищук І.П. Об'єкти і види інтелектуальної власності як особливого нематеріального активу / І.П. Хвищук // Економічні науки. – Луцьк, 2007. – Вип. 4, ч.2 (16): Серія: Облік і фінанси. – С. 184–193.

9. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435–IV, зі змінами та доповненнями // [Електронний ресурс.]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

УДК 658:15

Н.Н. Британська, ст. викладач

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Досліджено процес становлення комунальної форми власності, з'ясовано проблеми управління комунальною власністю з метою забезпечення органів місцевого самоврядування необхідними фінансовими ресурсами для виконання власних та делегованих повноважень. Запропоновано принципи управління комунальною власністю для забезпечення ефективного функціонування комунального сектора економіки території.

Ключові слова: *право власності, комунальна власність, органи місцевого самоврядування, фінансові ресурси, фінансове забезпечення, відчуження комунального майна*

Становлення національної економіки України тісно пов'язано з функціонуванням комунальної сфери як пріоритетної і соціально значущої складової системи господарювання, що виконує функцію по життєзабезпеченню населення та суб'єктів господарювання. Діяльність комунальної сфери створює необхідну основу для розвитку та ефективного функціонування економіки країни в цілому.

У сучасних умовах господарювання для більшості суб'єктів господарювання комунальної сфери актуальними є питання фінансового забезпечення своєї діяльності та підвищення ефективності використання наявних фінансових ресурсів у зв'язку з кризовим фінансовим та технічним становищем.

Фінансовий стан комунальної сфери України характеризується як незадовільний. Відсутність необхідного обсягу фінансових ресурсів, відволікання значних сум оборотних коштів у дебіторську заборгованість, наявність значного морального та фізичного зносу основних засобів є причиною погіршення якості комунальних послуг та періодичних техногенних криз.

Нестача фінансових ресурсів у комунальній сфері, об'єктивно вимагає пошуку нових та вдосконалення існуючих підходів до визначення концептуальних засад її фінансового забезпечення. Саме тому проблеми фінансового забезпечення комунальної сфери становлять предмет досліджень багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів. Серед них: О. Беляєв, М. Білик, П. Буряк, М. Бутко, Н.Внукова, В. Кравченко, Г. Крамаренко, В. Ніколаєв, Г. Онищук, Л. Панкевич, А. Рибак, В. Студинський, О. Лилик та ін..

Комунальна власність - це конкретне майно, фінансові та інші ресурси, що належать територіальній громаді. Об'єктами комунальної власності є майно органів місцевого самоврядування, комунальні підприємства та організації, майнові частки в статутних фондах господарських товариств, природні ресурси, об'єкти соціальної інфраструктури, місцевий бюджет, позабюджетні фонди, цінні папери. На практиці у комунальній власності знаходяться заклади соціальної сфери, майно органів місцевого самоврядування, підприємства житлово-комунального господарства та місцевий бюджет.

В структурі комунальної власності, що склалася в Україні переважають об'єкти, які є потенційними фінансовими центрами-реципієнтами: освіта - 36,3%; державне управління - 23,3%; охорона здоров'я та соціальна допомога - 9,5%; колективні, громадські та особисті послуги - 8,5% [1, с.131].

Фінансова діяльність підприємств комунальної форми власності має деякі особливості. Діяльність таких підприємств має комплексний міжгалузевий характер і безпосередньо впливає на умови проживання, праці та відпочинку людей. Мета їх діяльності - якісне обслуговування замовників та населення

щодо надання відповідних послуг. Ці підприємства, які є складовою місцевого господарства, мають специфіку організації фінансових відносин. Так підприємства частково утримуються з місцевих бюджетів. Фінансова діяльність підприємств комунальної форми власності опосередковує собою систему грошових відносин, які виникають у зв'язку з формуванням та використанням фінансових ресурсів з метою забезпечення ефективного функціонування відтворювального процесу і соціальної сфери.

Враховуючи особливості комунальної сфери, під фінансовим забезпеченням цієї сфери пропонується розуміти відносини щодо формування та розподілу фінансових ресурсів, що надійшли від споживачів комунальних послуг, банківських установ, контрагентів, державного та місцевих бюджетів для виконання покладених на неї завдань, підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання цієї сфери.

До основних джерел фінансового забезпечення суб'єктів господарювання комунальної сфери можна віднести:

- оплата послуг споживачами – надходження коштів за спожиті комунальні послуги;
- бюджетне фінансування – надання коштів з державного та місцевих бюджетів у вигляді дотацій, субсидій та субвенцій;
- кредитування – надання довгострокових та короткострокових кредитів державою та суб'єктами кредитної система на принципах повернення, платності, строковості та забезпеченості;
- інвестування – залучення грошових коштів інвесторів, з метою отримання додаткового доходу або інших економічних вигід ;
- лізинг – надання майна в платне користування і на певний строк з метою одержання додаткового доходу.

Загальну схему фінансового забезпечення комунальної сфери в умовах її реформування представлено в наступному вигляді (рис. 1).

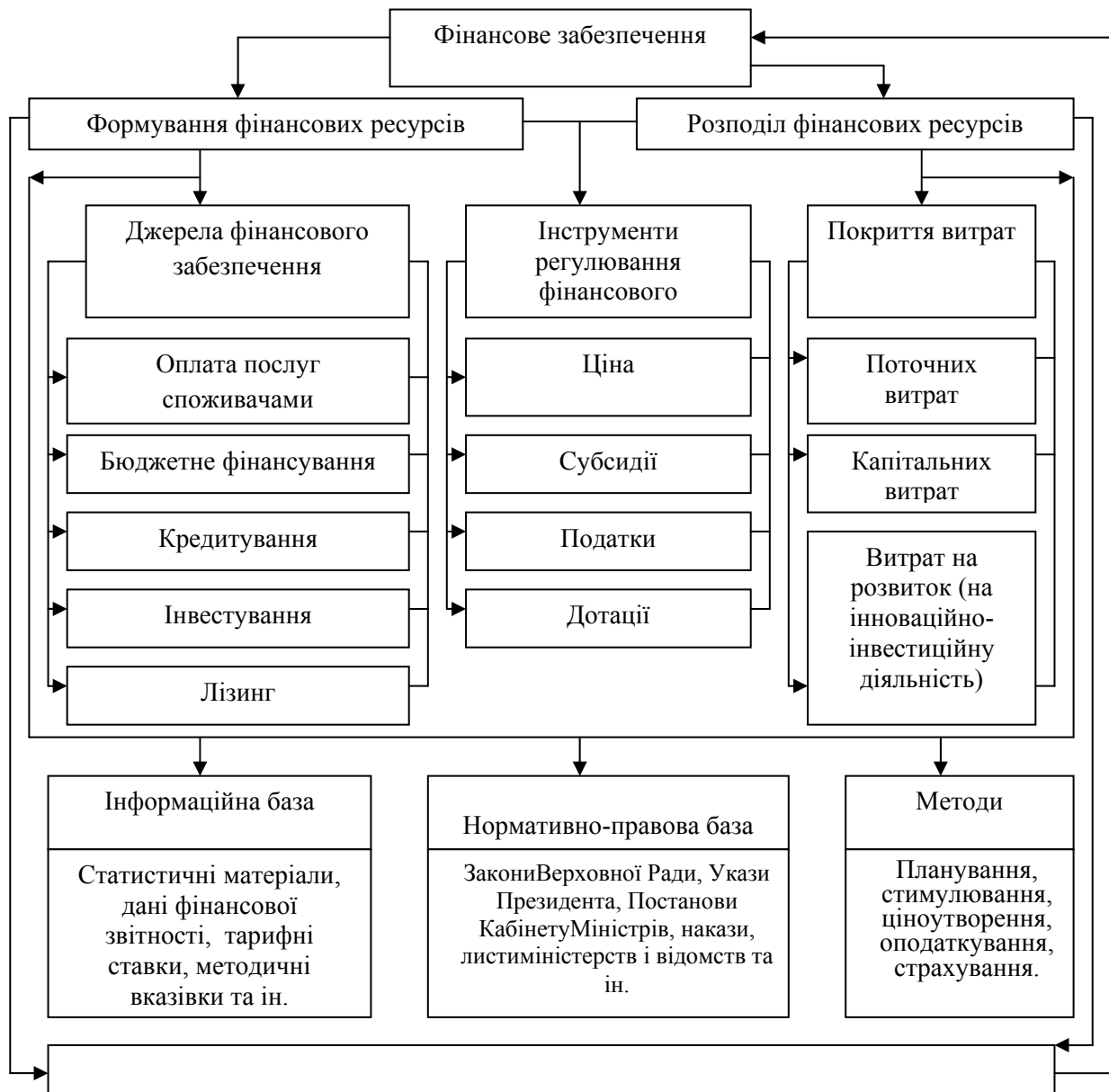


Рис. 1 Схема фінансового забезпечення комунальної сфери

Особливої уваги серед джерел фінансового забезпечення комунальної сфери заслуговують кошти споживачів комунальних послуг та кредити.

Використання коштів споживачів, як джерела фінансових ресурсів, можливе лише за наявності їх економічної зацікавленості. В якості гаранта виступить попередня оплата цими коштами комунальних послуг, що будуть спожиті в майбутніх періодах, а в ролі економічного фактору виступить гарантування оплати послуг в обсязі залучених коштів за тарифами діючими на момент внесення коштів.

Залученню кредитних ресурсів перешкоджає їх висока вартість в порівнянні з низькою рентабельністю підприємств комунальної сфери та відсутністю інвестиційно-привабливого середовища.

Але необхідно зазначити, що фінансове забезпечення та фінансовий стан суб'єктів господарювання комунальної сфери мають взаємний вплив, а отже з метою його покращення необхідно впроваджувати системний підхід при формуванні фінансових ресурсів. Запровадження системного підходу у суб'єктів господарювання комунальної сфери дозволить враховувати вплив всіх елементів системи фінансового забезпечення на його обсяг, здійснювати диверсифікацію джерел фінансових ресурсів, а також впливати на здешевлення вартості фінансових ресурсів.

З метою підвищення ефективності фінансового забезпечення необхідно враховувати ряд факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, які здійснюють на нього безпосередній вплив (рис. 2).

Разом з тим, постає питання про визначення критеріїв рівня достатності фінансового забезпечення. Оскільки, комунальна сфера є монополією, а майно суб'єктів господарювання комунальної сфери є власністю територіальної громади то необхідно окремо розглядати фінансове забезпечення необоротних та оборотних активів. Під час розгляду достатності фінансового забезпечення суб'єктів господарювання комунальної сфери, в залежності від рівня фінансової забезпеченості необоротних і оборотних активів можна виділити три групи суб'єктів господарювання.



Рис.2 Фактори впливу на фінансове забезпечення суб'єктів господарювання комунальної сфери

В основі визначення рівня фінансової забезпеченості покладено значення показника «чистий грошовий потік» [5, с. 142].

До першої групи, або фінансово-забезпечених слід віднести суб'єктів господарювання, в яких надходження обсягів фінансових ресурсів від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності значно перевищують обсяги їх видатків. До другої групи, або до недостатньо фінансово-забезпечених суб'єктів господарювання, відносяться підприємства в яких обсяги надходження фінансових ресурсів від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності майже повністю відповідають обсягам їх видатків. У разі якщо обсяги видатків фінансових ресурсів перевищують обсяги їх надходжень, то це свідчить про фінансову незабезпеченість суб'єктів господарювання комунальної сфери. Джерелом формування фінансового забезпечення є

фінансові ресурси, а отже дослідження фінансового забезпечення неможливе без розгляду питання щодо сутності фінансових ресурсів.

При управлінні фінансовим забезпеченням суб'єктів господарювання комунальної сфери, на нашу думку, необхідно керуватись такими принципами:

- повнота і достовірність врахування потреб в комунальних послугах певних груп населення;

- оптимізації витрат на виробництво послуг;

- стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку;

- диверсифікації фінансових ресурсів;

- забезпечення прозорості прийняття рішень щодо цінової політики;

- залучення громадськості до участі у вирішенні питань розвитку комунальної сфери;

- відповідність фінансового забезпечення задекларованим гарантіям задоволення комунальними послугами населення;

- фінансова та організаційна децентралізація комунальної сфери;

- адекватність нормативно – правової бази задачам розвитку комунальної сфери і підвищення ефективності її функціонування.

З огляду на те, що місцева влада з року в рік змушена працювати в умовах обмеження власних фінансових ресурсів і глибокої залежності від державного бюджету, а місцеве житлово-комунальне господарство знаходиться у катастрофічному стані, що сприяє негативним соціальним настроям у суспільстві, органами місцевого самоврядування продовжуються прийматись рішення про відчуження комунального майна без впровадження системи планування та управління бюджетними коштами в середньостроковій перспективі. Здебільшого рішення про відчуження майна та використання коштів від його продажу приймаються без прийняття бюджетних програм, які передбачають обґрунтованість прийнятих управлінських рішень та визначення ефективності використання бюджетних коштів за встановленими показниками. Це свідчить про превалювання фіскальних чинників під час відчуження та управління комунальним сектором економіки. Сучасна система фінансового

забезпечення місцевого самоврядування в Україні скоріше стимулює споживацькі настрої у витрачанні коштів, а не активну мобілізацію коштів з можливих джерел. Вона спрямована на підтримку не самодостатніх (тих, що володіють власною фінансовою базою), а дотаційних територіальних громад та регіонів, оскільки діє правило – чим менше коштів поступає до місцевих бюджетів за рахунок власних джерел, тим більше вилучень слід чекати в наступному бюджетному році. І навпаки, чим менше таких надходжень, тим більше коштів поступає до місцевих бюджетів коштів з державного бюджету. Органи місцевого самоврядування не мають стимулів для більш ефективного розвитку інфраструктури, оскільки вигідніше залишатися реципієнтом, ніж переходити у розряд донорів [6, с. 109-113].

Отже, цілком очевидним на сучасному етапі розвитку України та її регіонів є той факт, що система розробки концепцій, прогнозування, планування і розробка програм соціально-економічного розвитку повинні стати структурно-визначальною складовою загальної системи державного регулювання, дієвим інструментом реалізації економічної політики держави. В них повинен бути представлений розгалужений та узгоджений комплекс перспективних заходів та стратегічних завдань, який уможлиблює переведення економіки України на траєкторію економічного зростання. Висновки. Формування фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування повинне бути побудоване на принципово нових підходах і методах, що визначають політику органу місцевого самоврядування щодо управління об'єктами права комунальної власності, враховуючи особливості кожного регіону.

У комунальній сфері нагромадилося багато складних проблем, які потребують якнайшвидшого вирішення, без чого неможливі подальший розвиток країни. Комунальний сектор економіки потребує докорінного реформування з метою забезпечення його розвитку, формування ринкових механізмів господарювання, зміцнення матеріально - технічної та фінансової бази, забезпечення прибутковості комунальних підприємств.

Основними напрямками реформування ВКГ мають бути:

- формування ринку послуг, створення конкурентного середовища. істотне підвищення якості послуг, розширення їх переліку;
- проведення економічно обґрунтованої цінової політики;
- підвищення ефективності управління об'єктами ВКГ;
- формування соціально партнерства підприємств з органами місцевого самоврядування, активізація роботи відповідних дорадчих і консультаційних служб.

Список використаних джерел:

1. Власюк Н. І. Місцеві фінанси : навч. посібник / Н. І. Власюк, Т. В. Мединська, М. І. Мельник. – К. : Алерта, 2011. – 328 с
2. Господарський кодекс України
3. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».
4. Мельник А.Ф. Управління розвитком муніципальних утворень: теорія, методологія, практика. / А.Ф. Мельник, Г.Л. Монастирський. - Тернопіль: Економічна думка, 2007.
5. Нехайчук Д.В. Про методики визначення собівартості послуг та економічно обґрунтованого тарифу на послуги водогосподарських підприємств / Д.В.Нехайчук // Держава та регіони. - 2007. - № 4. - с. 178-183.
6. Ніколаєва О. М. Місцеві фінанси: навч. посібник / О. М. Ніколаєва, А. С. Маглаперідзе. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 354 с.

УДК 336.76

Ж.В. Гарбар, к.е.н., В.А. Гарбар, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

НАПРЯМИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Охарактеризовано види діяльності банків на фондовому ринку України. Проведено аналіз вкладень банків у цінні папери. З'ясовано, інвестиційний

портфель банків останніми роками має тенденцію до зростання. Обґрунтовано можливість зростання активності банків на фондовому ринку.

Ключові слова: *банк, фондовий ринок, цінні папери, інвестиційний портфель, емісійна діяльність, інвестиційна діяльність*

Постановка проблеми. Процес функціонування та розвитку фінансового ринку в Україні тісно пов'язаний з діяльністю банків, які є основними його інституційними учасниками і посідають вагоме місце в усіх сегментах фінансового ринку. Роль банківських установ на фінансовому ринку визначається їх можливостями залучати тимчасово вільні кошти та спроможністю ефективно використовувати акумульовані фінансові ресурси для задоволення фінансових потреб реального сектору економіки. Зростання конкуренції у банківській діяльності, опанування сучасних технологій та створення нових банківських продуктів призводять до постійного розширення складу операцій комерційних банків та зростання їх загального обсягу на фінансових ринках.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розробкою теоретико-методологічних питань розвитку банків – операторів фондового ринку України, останнім часом займається все більше вчених-економістів, серед яких: О. Вовчак, О. Воробйова, М. Диба, Б. Луців, Т. Майорова, С. Науменкова, Т. Пересада та ін. Разом з тим, ціла низка питань, пов'язаних з банківськими операціями на фондовому ринку, потребує подальших наукових досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є з'ясування впливу банківських установ на функціонування фондового ринку та визначення можливих напрямів його подальшого розвитку за участю банків.

Виклад основного матеріалу. Банки є активними учасниками фондового ринку. Вони здійснюють діяльність на всіх сегментах фондового ринку (первинному і вторинному, національному і міжнародному, ринку державних і корпоративних цінних паперів, біржовому і позабіржовому) і з різними видами цінних паперів (пайовими, борговими, іпотечними, похідними). На фондовому ринку банки виконують функції основних та інфраструктурних учасників.

Виступаючи у ролі торговців цінними паперами й інфраструктурних учасників фондового ринку, банки здійснюють професійну діяльність.

На фондовому ринку банки здійснюють діяльність за кількома напрямками: по-перше, емісійну діяльність з метою формування і збільшення власного капіталу та залучення ресурсів для використання в активних операціях, зокрема емісія акцій, облігацій, векселів, депозитних та ощадних сертифікатів, по-друге, інвестиційну діяльність з метою одержання прибутків від діяльності з цінними паперами, для забезпечення участі у статутному капіталі інших підприємств та контролю над їх власністю, зокрема арбітражна дилерська діяльність, купівля акцій з метою утримування їх у своєму розпорядженні терміном більше ніж 1 рік, по-третє, професійну діяльність - клієнтські операції з метою одержання доходу у вигляді комісійних винагород від операцій з цінними паперами, у т. ч. андеррайтинг, брокерська діяльність, діяльність з управління цінними паперами, клірингова діяльність, депозитарна діяльність, діяльність з обслуговування клієнтських операцій з цінними паперами.

Емісійна діяльність банків включає операції з випуску (емісії) власних цінних паперів і їх первинного розміщенню, а також операції з реалізації прав інвесторів, засвідчених емітованими банками цінними паперами. Банківські установи, як емітенти цінних паперів, передусім, зацікавлені в наявності ефективно функціонуючого фондового ринку, на якому здійснюється розміщення емітованих ними цінних паперів. Слід зазначити, що діяльність банків в ролі емітентів цінних паперів характеризується недостатньою активністю, хоча частка банків-емітентів на фондовому ринку України впродовж 2004-2013 рр. поступово зростає: з 7,7% у 2004 р. до 19,9% у 2013 р. (табл. 1). Банківські установи України належать до емітентів, які зареєстрували найбільші обсяги емісії акцій та корпоративних облігацій. Так у 2013 р. найбільшим емітентом за емісією акцій був ПАТ «Брокбізнесбанк» (обсяг емісії – 14475,86 млн. грн. з часткою у загальному обсязі емісій – 22,54%). Серед найбільших емітентів корпоративних облігацій, зареєстрованих в 2013 р., був

ПАТ КБ «ПриватБанк» – 3000 млн. грн. (частка в загальному обсязі емісії облігацій – 7,06%).

Таблиця 1

**Обсяг зареєстрованих емісій цінних паперів банками в Україні,
2004-2013 рр.**

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Обсяг зареєстрованих емісій цінних паперів, млн. грн.	39034	88075	104445	133250	153050	162680	95550	179170	107730	142030
Обсяг акцій та облігацій, емітованих банками, млн. грн.	3020	10665	15994	45429	32786	60790	27991	49933	15519	28210
Частка банків емітентів на фондовому ринку, %	7,7	12,1	15,3	34,1	21,4	37,4	29,3	27,9	14,1	19,9

Складено автором за [1]

Аналіз емісійної діяльності банків на фондовому ринку свідчить про те, що банки, як правило, здійснюють випуск акцій та корпоративних облігацій. Обсяг емісії похідних цінних паперів (деривативів) на вітчизняному фондовому ринку поки що незначний. Банки, мінімізуючи ризики в своїй діяльності, не здійснюють емісію похідних цінних паперів. Запровадження регуляторних актів, спрямованих на встановлення чітких умов та вимог щодо реєстрації випусків опціонних сертифікатів, унормування процедури здійснення фондовими біржами клірингу та розрахунків за договорами щодо похідних цінних паперів (деривативів), а також прийняття профільного законопроекту «Про деривативи» сприятиме поштовху використанню зазначених фінансових інструментів на фондовому ринку. Інвестиційна діяльність банків передбачає вкладення власних та залучених фінансових ресурсів у фондові активи шляхом придбання відповідних цінних паперів на фондовому ринку від свого імені. Ці операції банк проводить з метою одержання прибутків від діяльності з цінними паперами (портфельні інвестиції) та для забезпечення участі у статутному капіталі інших підприємств та контролю над їхньою власністю (прямі інвестиції).

Результатом проведення інвестиційних операцій банку є формування портфелів цінних паперів різних видів. Залежно від мети придбання, характеристики цінного папера, можливості оцінювання за справедливою вартістю і строків зберігання в портфелі банку цінні папери поділяють на:

- цінні папери в торговому портфелі - придбані із наміром їх подальшого перепродажу в найближчий час з метою отримання прибутку у результаті короткострокових коливань їх ціни (або дилерської маржі) ;

- цінні папери в портфелі на продаж - враховуються акції, інші цінні папери з нефіксованим прибутком та боргові цінні папери, які банк не має наміру або змоги тримати до строку погашення;

- цінні папери в портфелі до погашення - враховуються боргові цінні папери, які банк придбав з наміром утримувати їх до строку погашення з метою отримання процентного доходу.

- інвестиції в асоційовані та дочірні компанії - належать акції та інші цінні папери з нефіксованим прибутком емітентів, які придбані з метою формування істотної участі у діяльності компанії для управління та відповідають визначенням асоційованої (10% голосів) або дочірньої компанії (50%).

Придбання цінних паперів для формування портфелів здійснюється банком за допомогою арбітражної дилерської діяльності, пов'язаної з виконанням угод купівлі-продажу цінних паперів від свого імені та за свій рахунок шляхом виставлення власних цін купівлі-продажу із зобов'язанням їх купівлі або продажу за заявленими цінами, а також шляхом прямої купівлі акцій з метою утримання їх у своєму розпорядженні терміном більше ніж 1 рік.

Банки інвестують кошти у цінні папери, маючи при цьому різні цілі: розширення дохідної бази за рахунок зростання вартості цінних паперів, одержання прибутку у формі процентів, дивідендів, дисконту, курсової різниці від перепродажу цінних паперів; підтримка ліквідності банку шляхом створення вторинних резервів у формі високоліквідних цінних паперів (інструментів грошового ринку), які у разі необхідності легко можна реалізувати або використати як заставу при позичанні коштів; забезпечення диверсифікації банківських операцій з метою мінімізації банківських ризиків і стабілізації доходів; формування контрольного пакета цінних паперів і участь в управлінні діяльністю об'єкта інвестування; розширення клієнтської бази, забезпечення присутності банку на найдинамічніших ринках.

Цілі інвестиційної діяльності визначають форму інвестицій у цінні папери. Обсяги інвестиційних операцій банківських установ на фондовому ринку України залишаються незначними. Стратегія банків щодо формування портфелів цінних паперів відзначається консерватизмом з використанням таких принципів як максимальна реалізація потенційних можливостей фондового ринку стосовно мобілізації і розміщення фінансових ресурсів банку, створення необхідних умов для реалізації інтересів банку та забезпечення захисту його майнових прав, забезпечення функціонування ефективної системи внутрішнього регулювання та контролю. Застосовуючи таку політику стосовно управління портфелем цінних паперів, банки практично не зазнають негативних наслідків зниження показників діяльності фондового ринку, оскільки найбільшу частку у портфелі займають високоліквідні і низькоризикові державні цінні папери [2, с. 311]. Впродовж 2004-2014 рр. спостерігається стала динаміка зростання обсягів цінних паперів в інвестиційному портфелі банків - на 142052 млн. грн., або в 17,3 рази. Найбільшими темпами зростали обсяги портфелі цінних паперів, крім акцій. В інвестиційному портфелі цінних паперів банків частка вкладень в цінні папери, крім акцій, становила в 2014 р. 95,2%, частка вкладень в акції – 4,8% (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяг та структура цінних паперів в інвестиційному портфелі банків в Україні за видами портфелів, 2004-2014 рр.

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Обсяг цінних паперів, млн. грн.											
Цінні папери, крім акцій, в т. ч. :	5972	8035	9548	15200	28134	30086	68925	75926	88854	127734	143031
у торговому портфелі	73	224	1624	2416	2667	1081	6129	9535	15316	8695	21994
у портфелі на продаж	3702	5230	5444	9283	22598	24324	54163	57606	70198	116247	118652
у портфелі до погашення	2197	2582	2481	3500	2869	4681	8633	8785	3340	2792	2384
Акції, в т. ч.:	2247	3580	4109	6478	6575	4640	5440	5984	6948	7411	7240
у торговому портфелі	33	476	2202	3554	3038	1518	1402	1737	1643	1893	1180
у портфелі на продаж	2036	2836	1373	1686	2038	1807	2461	2315	2985	2752	2842
інвестиції в асоційовані та дочірні компанії	177	268	535	1238	1499	1314	1577	1932	2320	2766	3219
Всього вкладень у цінні папери	8219	11615	13657	21678	34709	34726	74365	81910	95802	135145	150271
Структура, %											
Цінні папери, крім акцій, в т. ч. :	72,7	69,2	69,9	70,1	81,1	86,6	92,7	92,7	92,7	94,5	95,2
у торговому портфелі	0,9	1,9	11,9	11,1	7,7	3,1	8,2	11,6	16,0	6,4	14,6
у портфелі на продаж	45,0	45,0	39,9	42,8	65,1	70,0	72,8	70,3	73,3	86,0	79,0
у портфелі до погашення	26,7	22,2	18,2	16,1	8,3	13,5	11,6	10,7	3,5	2,1	1,6
Акції, в т. ч.:	27,3	30,8	30,1	29,9	18,9	13,4	7,3	7,3	7,3	5,5	4,8
у торговому портфелі	0,4	4,1	16,1	16,4	8,8	4,4	1,9	2,1	1,7	1,4	0,8
у портфелі на продаж	24,8	24,4	10,1	7,8	5,9	5,2	3,3	2,8	3,1	2,0	1,9
інвестиції в асоційовані та дочірні компанії	2,2	2,3	3,9	5,7	4,3	3,8	2,1	2,4	2,4	2,0	2,1

Складено автором за [3]

В структурі портфеля цінних паперів, крім акцій, переважають цінні папери на продаж. Їх частка у 2014 р. становила 82,9%, і порівняно з 2004 р. зросла на 20,9%. Частка цінних паперів у портфелі до погашення скоротилась на 35,1% з 36,8% в 2004 р. до 1,7% в 2014 р. (рис. 1).

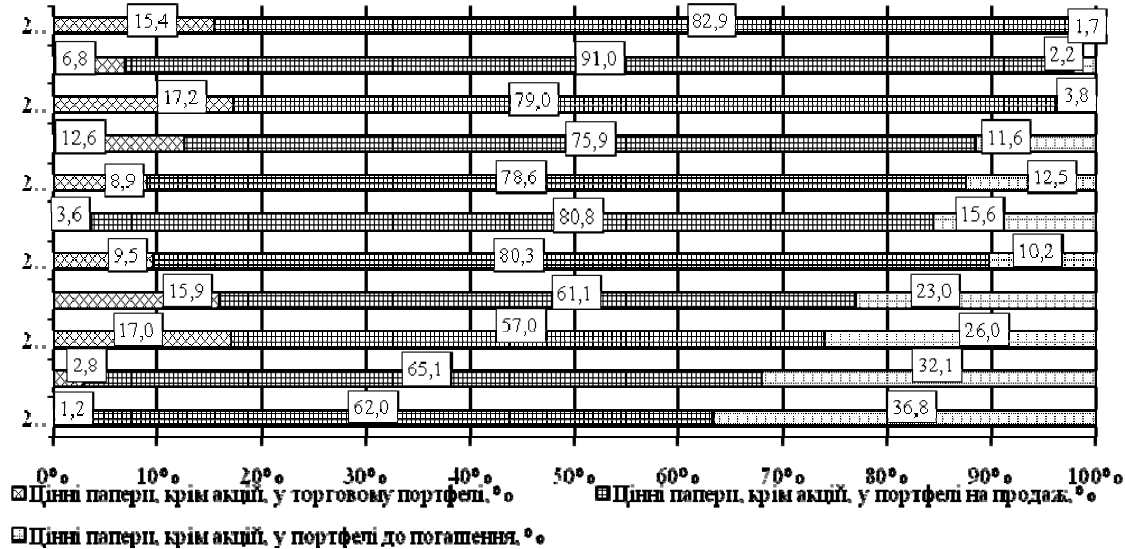


Рис. 1. Структура портфеля цінних паперів, крім акцій, в банках в Україні, 2004-2014 рр.

Акції займають незначну частку в інвестиційному портфелі банків: їх частка у 2014 р. становила лише 4,8% та порівняно з 2004 р. зменшилась на 22,5%. Структурно портфель акцій банків в 2014 р. складається із портфеля на продаж – 39,2%; торгового портфеля – 16,3% та портфеля інвестицій у асоційовані та дочірні компанії – 44,5% (рис. 2).

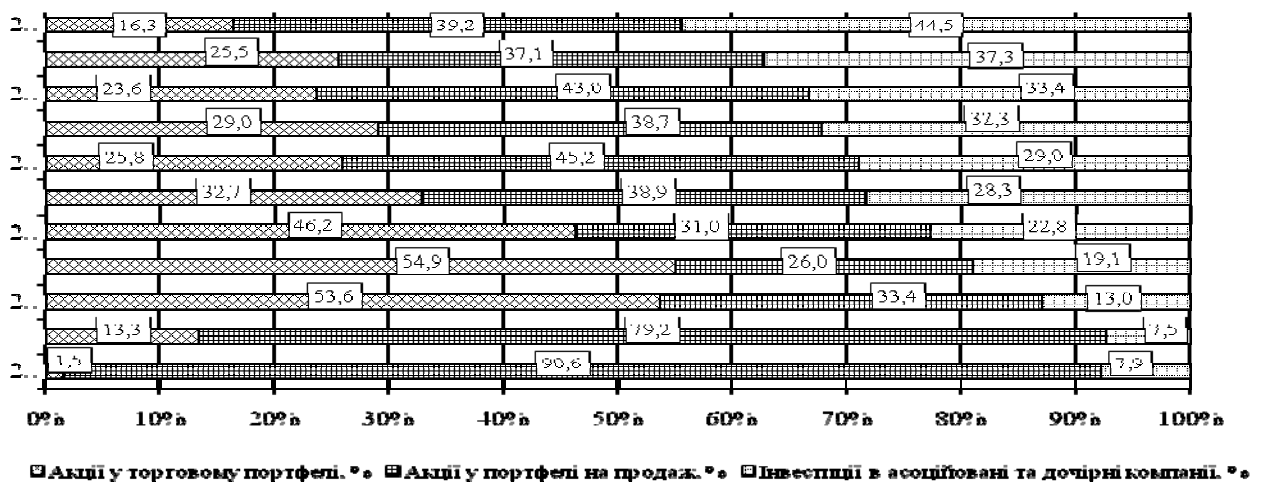


Рис. 2. Структура портфеля акцій в банках в Україні, 2004-2014 рр.

Банківський інвестиційний портфель за емітентами складається з цінних паперів, що випущені державою (центральними та місцевими органами влади), цінних паперів нефінансових, фінансових, депозитних корпорацій та нерезидентів. За секторами найбільшу частку у 2014 р. займали державні цінні папери – 72,4%. Впродовж 2005-2014 рр. боргові цінні папери, випущені державними органами влади, у портфелі банків мали сталу динаміку зростання, їх обсяги зросли у 29,1 рази.

Зазначимо, що обсяги боргових цінних паперів центральних державних органів зросли у 30,3 рази, а обсяги боргових цінних паперів місцевих органів влади - у 16,1 рази (табл. 3).

Таблиця 3

Обсяг та структура цінних паперів в інвестиційному портфелі банків в Україні за емітентами, 2005-2014 рр.

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Обсяг цінних паперів, млн. грн.										
Цінні папери, крім акцій, у портфелі банків, в т. ч. :	8035	9548	15200	28134	30086	68925	75926	88854	127734	143031
сектор загального державного управління:	3656	4556	6252	17402	20897	58085	60702	66737	93951	109916
– центральні органи державного управління	3344	4198	5800	16926	20224	57496	60128	61164	88091	104574
– регіональні та місцеві органи	312	358	452	476	673	589	574	5573	5860	5342
нефінансові корпорації:	3885	4458	7426	8033	6919	8564	13645	20258	30720	27551
інші фінансові корпорації:	470	524	1513	2699	2270	2276	1579	1859	3062	5564
– страхові компанії та НПФ	0	104	177	194	179	169	313	187	194	154
– інші фінансові посередники	0	421	1336	2505	2091	2107	1266	1671	2868	5410
Цінні папери, крім акцій, у портфелі інших депозитних корпорацій	412	795	4443	3009	1547	1082	2383	2336	2610	1091
Цінні папери, крім акцій, у портфелі нерезидентів	4	4	50	412	372	422	186	186	74	453
Акції в портфелі банків та інші форми участі в капіталі, в т. ч.:	3580	4109	6478	6575	4640	5440	5984	6948	7411	7240
– нефінансові корпорації	2911	2688	3215	2605	2054	1956	2042	2420	2929	2504
– інші фінансові корпорації	505	1022	2434	2906	1586	2250	2647	2717	2213	1404
– інші депозитні корпорації	37	242	281	435	10	9	9	9	330	331
– нерезиденти	128	157	548	629	989	1225	1286	1802	1938	3002
Всього вкладень у цінні папери	12031	14456	23171	34709	38130	76284	83414	98371	137829	151815
Структура, %										
Цінні папери, крім акцій, у портфелі банків, в т. ч. :	66,8	66,0	65,6	81,1	78,9	90,4	91,0	90,3	92,7	94,2
сектор загального державного управління:	30,4	31,5	27,0	50,1	54,8	76,1	72,8	67,8	68,2	72,4
– центральні органи державного управління	27,8	29,0	25,0	48,8	53,0	75,4	72,1	62,2	63,9	68,9
– регіональні та місцеві органи	2,6	2,5	2,0	1,4	1,8	0,8	0,7	5,7	4,3	3,5
нефінансові корпорації:	32,3	30,8	32,0	23,1	18,1	11,2	16,4	20,6	22,3	18,1
інші фінансові корпорації:	3,9	3,6	6,5	7,8	6,0	3,0	1,9	1,9	2,2	3,7
– страхові компанії та НПФ	-	0,7	0,8	0,6	0,5	0,2	0,4	0,2	0,1	0,1
– інші фінансові посередники	0,0	2,9	5,8	7,2	5,5	2,8	1,5	1,7	2,1	3,6

Цінні папери, крім акцій, у портфелі інших депозитних корпорацій	3,4	5,5	19,2	8,7	4,1	1,4	2,9	2,4	1,9	0,7
Цінні папери, крім акцій, у портфелі нерезидентів	0,03	0,03	0,2	1,2	1,0	0,6	0,2	0,2	0,1	0,3
Акції в портфелі банків та інші форми участі в капіталі, в т. ч.:	29,8	28,4	28,0	18,9	12,2	7,1	7,2	7,1	5,4	4,8
– нефінансові корпорації	24,2	18,6	13,9	7,5	5,4	2,6	2,4	2,5	2,1	1,6
– інші фінансові корпорації	4,2	7,1	10,5	8,4	4,2	2,9	3,2	2,8	1,6	0,9
– інші депозитні корпорації	0,3	1,7	1,2	1,3	0,03	0,01	0,01	0,01	0,2	0,2
– нерезиденти	1,1	1,1	2,4	1,8	2,6	1,6	1,5	1,8	1,4	2,0
Всього вкладень у цінні папери	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Складено автором за [3]

Протягом аналізованого періоду відбулося зростання обсягу вкладів банків у державні цінні папери у порівнянні з сукупними вкладеннями у цінні папери. У 2005 р. банківські вкладення у державні боргові інструменти становили 30,4% від загальних вкладень у цінні папери, а у 2014 р. – вже 72,4%.

Найбільшу частку вагу в акційному портфелі банків в 2014 р. займали акції нерезидентів – 41,4% та акції реального сектора – 34,6%. Частка акцій фінансових установ становить 19,4%. Пайова участь банків у капіталі інших депозитних корпорацій незначна (рис. 3).

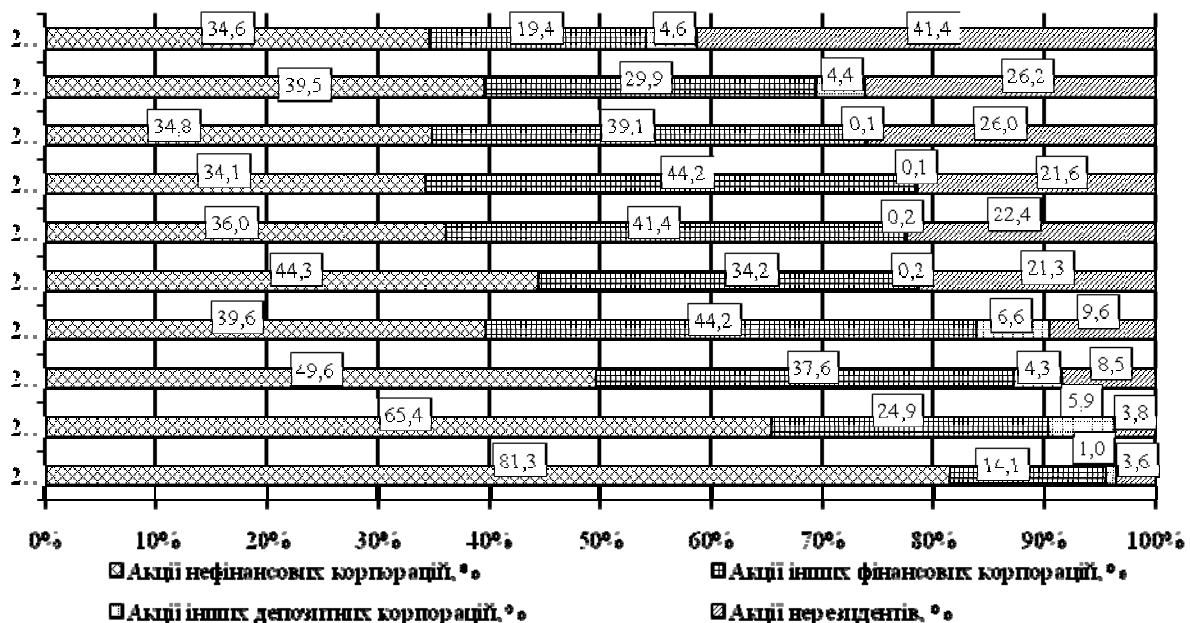


Рис. 3. Структура портфеля акцій за емітентами в банках в Україні, 2005-2014 рр.

Важливим видом діяльності банків на фондовому ринку є торгівля цінними паперами від свого імені та від імені клієнтів. Розглядаючи банки як

професійних учасників фондового ринку України, варто зазначити, що лише вони уповноважені торгувати цінними паперами власного випуску. Крім того, на відміну від більшості торговців, банківські установи є економічно незалежними учасниками фінансового ринку, які самостійно приймають рішення щодо інвестування коштів.

Професійна діяльність банків з торгівлі цінними паперами включає: брокерську діяльність, дилерську діяльність, андеррайтинг, діяльність з управління цінними паперами.

Комерційні банки як торговці цінними паперами здійснюють операції, як правило, з державними облігаціями України, акціями, ощадними (депозитними) сертифікатами, векселями, корпоративними облігаціями. У 2013 р. обсяг виконаних договорів торговців цінними паперами становив 1677,0 млрд. грн., що перевищує обсяг виконаних договорів у 2004 р. на 1355,7 млрд. грн., або в 4,2 рази. Варто зазначити, що частка банків у загальному обсязі виконаних договорів у 2013 р. становила 42,0% (табл. 4).

Таблиця 4

**Обсяг договорів виконаних торговцями цінних паперів в Україні,
2004-2013 рр.**

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Загальний обсяг договорів, виконаних торговцями цінними паперами, млрд. грн.	321,3	403,8	492,8	754,3	883,4	1067,3	1537,8	2171,1	2530,9	1677,0
Обсяг договорів, виконаних банками, млрд. грн.	70,9	130,0	151,0	275,8	301,0	342,9	381,7	1003,0	1128,8	704,3
Частка банків у загальному обсязі договорів, виконаних торговцями цінними паперами, млрд. грн.	22,1	32,2	30,6	36,6	34,1	32,1	24,8	46,2	44,6	42,0

Складено автором за [1]

Однією з форм інфраструктурної участі банків у функціонуванні вітчизняного фондового ринку є депозитарна діяльність. Депозитарна діяльність здійснюється професійними учасниками ринку цінних паперів, якими за визначенням також є й банки, та являє собою сукупність операцій та послуг, пов'язаних зі збереженням цінних паперів, які сприяють перерозподілу позичкового капіталу між інвесторами. Для банків депозитарна діяльність

пов'язана з розширенням надання ними послуг як учасників депозитарної системи для максимального задоволення потреб клієнта.

Одним з перспективних напрямів діяльності банків на фінансовому ринку стає надання послуг андерайтера та фінансове консультування компаній які виходять на ринок з метою розміщення власних цінних паперів.

Андеррайтингова діяльність передбачає здійснення банківськими установами також таких заходів: проведення економічного обґрунтування емісії цінних паперів (розрахунок індексу прибутковості, періоду окупності, внутрішньої норми рентабельності, рівня беззбитковості, а також чутливості проекту на основі моделювання різноманітних умов реалізації проекту); аналіз ринку щодо попиту на основні види цінних паперів і визначення найбільш прийняттого інструменту з точки зору цілей емітента, його фінансового стану і кон'юнктури ринку; підготовка та подання документів для реєстрації у Національній комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, а також ширше розкриття інформації про емітента для потенційних інвесторів шляхом розробки інвестиційного меморандуму; забезпечення ліквідності фондових інструментів під час і після їхнього розміщення шляхом підтримки двосторонніх котирувань купівлі-продажу на фондових біржах.

Беручи участь у розміщенні цінних паперів як андерайтера, банки отримують доступ до «цікавих» цінних паперів та гарантію стабільного доходу. Комісійна винагорода андерайтерів становить 0,1-0,5% від обсягу випуску. Наразі в Україні послуги з організації розміщення цінних паперів надаються лише щодо облігацій і цей ринок майже повністю контролюється банками. За даними експертів частка випусків облігацій, розміщених банками-андерайтерами, перевищує 70%. Кількість банків-андерайтерів в Україні збільшується із року в рік. Важливою перевагою банків при виконанні ними функцій андерайтерів є володіння значними кредитними ресурсами, що дозволяє викуповувати непогашену частину випуску облігацій із наступним їх розміщенням на вторинному ринку (андерайтинг «на базі твердих зобов'язань»)

[4, с. 24-25]. Крім банків, андеррайтингові послуги надають фінансові компанії. Їх клієнтами стають відносно невеликі компанії з обсягом облігаційних запозичень від 5 до 20 млн. грн. [5, с. 163].

Вдосконалення законодавства щодо регулювання андеррайтингової діяльності сприятиме підвищенню ефективності залучення інвестицій, мінімізації ризиків та посилить конкуренцію на фондовому ринку.

Для спільного розвитку банківської системи і фінансового ринку важливу роль відіграє процес фінансової інтеграції. Це стосується як взаємного проникнення банків у сфери діяльності небанківських фінансово-кредитних інститутів та навпаки, так і банків різних країн на ринки один одного.

В першому випадку мова йде про консолідацію фінансових зусиль банків та небанківських інститутів кредитно-інвестиційної сфери через створення альянсів спільної діяльності. Така форма забезпечує високий потенціал успіху в умовах глобальної конкуренції, оскільки за невеликих операційних витрат і незначних потреб в інвестиціях учасники фінансового ринку можуть швидко досягти стратегічних цілей та ефекту синергії. Важливим напрямком взаємодії також є запровадження спільних технологій продажу фінансових послуг, а, відтак, розширення спектра послуг і збільшення обсягу їх продажів. Результатом такої бізнес-моделі банківського бізнесу є створення з іншими суб'єктами фінансового ринку так званих фінансових супермаркетів для клієнтів.

Інтеграція фінансових ринків суттєво стимулює розвиток як економіки в цілому, так і банківських систем окремих країн зокрема. Адже, по-перше, відбувається зняття перешкод між національними фінансовими ринками в процесі більш ефективного розподілу фінансових ресурсів, по-друге, для об'єднаного фінансового ринку характерні більші глибина і ліквідність, по-третє, розширюється спектр фінансових інструментів, що приваблює інвесторів [4, с. 25].

Звичайно, існує цілий ряд обмежень, що стримують активність подібного характеру: непогодженість і відносна жорсткість валютного регулювання в

окремих країнах, наявність відмінностей в національних нормах, що регулюють фінансову діяльність; відмінність в інфраструктурі фінансових ринків та ін. Їх подолання дозволяє країнам створювати надійні і ефективні регіональні фінансові ринки з уніфікованим набором правил здійснення операцій на них.

Банки в своїй діяльності на фондовому ринку намагаються впроваджувати нові види фінансових послуг, у тому числі пов'язані з набуттям чинності Закону України «Про акціонерні товариства»: управління цінними паперами та коштами клієнтів; послуги маркет-мейкера; брокерські послуги на біржовому «ринку заявок»; депозитарне обслуговування угод на біржовому «ринку заявок»; послуги керуючого рахунком у цінних паперах; переведення акцій у бездокументарну форму існування; включення акцій публічних акціонерних товариств у лістинг фондових бірж та підтримка лістингу; консалтингові послуги з впровадження та виконання норм Закону України «Про акціонерні товариства» тощо.

Висновки. Отже, комерційні банки України відіграють провідну роль на фінансовому ринку країни. Виявлені в ході проведеного дослідження тенденції вказують на очевидність і неминучість процесу поглиблення значущості банків у становленні повноцінного, багатосекторного фінансового ринку країни. Вирішення питань сприяння цьому процесу лежить не тільки в площині самоорганізації форм та обсягів діяльності банків, а й в активній правовій, фінансовій та організаційній підтримці відповідними державними інститутами. Посилення надійності, фінансової стійкості та ефективності функціонування банківської системи дозволить українським банкам повністю виконувати притаманні їм функції фінансового посередництва на фінансовому ринку України, сприяти ефективному переливу капіталу між регіонами, секторами, галузями господарства, пропонувати економічним агентам різноманітні інструменти та забезпечувати достатню кількість платіжних засобів.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ssmc.gov.ua>

2. Рудалева Л.В. Аналіз діяльності банків на фондовому ринку України в процесі модернізації національної економіки / Л.В. Рудалева // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Управління. – 2013. – Вип. 2. – С. 306-315.

3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

4. Брус С.І. Банки на фондовому ринку України : зміна інвестиційних пріоритетів / С.І. Брус // Економіка і прогнозування. – 2011. - № 4.– С. 86-96.

5. Метлушко О. Застосування андеррайтингу у банківській практиці / О. Метлушко // Світ фінансів. – 2009. – Вип. 3. – С. 160-165.

УДК 336.76(045)

Е.І. Гатаулліна, аспірант

Київського національного торговельно-економічного університету

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ

У статті розкрито роль фінансового ринку, його основні види та перспективи розвитку фінансового ринку України.

Ключові слова: *фінансовий ринок, валютний ринок, ринок фінансових послуг, фінансові посередники*

На сучасному етапі економіка України перебуває у стані перетворень і все більшого значення набуває ефективна політика у сфері фінансового ринку. Фінансовий ринок є «локомотивом» економічної системи, а тому перебудова цього сегменту, оптимізація процесів, що відбуваються на ньому, стають першочерговою задачею. В процесі перебудови фінансового ринку необхідно враховувати усю багатогранність та різноманітність операцій та інструментів, які і формують ринок.

Фінансовий ринок – є одним із найважливіших ринкових сегментів взаємодії суб'єктів економіки, в результаті функціонування якого реалізовується механізм трансформації фінансових ресурсів в активно діючий

інвестиційний капітал, що сприяє сталому розвитку економіки. На фінансовому ринку відбувається акумуляція та перерозподіл фінансових ресурсів на засадах збалансованості економічних інтересів між його учасниками з метою капіталізації фінансових ресурсів і формування доданої вартості в економіці.

Теоретичну базу дослідження склали праці вітчизняних та зарубіжних вчених, присвячені проблемам еволюції та функціонування різних сегментів ринку фінансових послуг. Зокрема серед представників різних наукових шкіл слід відзначити А. Сміта, Ф. Бастіа, К. Маркса, А. Маршалла, Дж. М. Кейнса. В.Д. Базилевич, О.А. Брегеда, О.Д. Вовчак, В. І. Грушко, С.В. Міщенко, В. В. Корнеєв, С. В. Науменкова та багато інших.

Надзвичайно важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності економіки на основі підвищення ефективності реального сектору відіграє здатність суб'єктів фінансового ринку мобілізувати вільний капіталу та використовувати його, тобто переміщувати фінансові ресурси між різними сферами життєдіяльності людини. Розвиток фінансового ринку визначається розширенням різноманітності механізмів фінансування і інвестування, які на сучасному етапі дозволяють стверджувати про існування особливої форми діяльності - наданні фінансових послуг спеціалізованими професійними ринковими учасниками (фінансовими посередниками)[1]. Накопичення посередниками ресурсів та їх розміщення наділяє цих суб'єктів особливими правами й обов'язками, а також визначає їх принциповий статус. В багатьох випадках фінансові посередники стають інвесторами, з такою ідентифікаційною характеристикою як інституційні. Роль фінансових посередників у фінансуванні суб'єктів зростає в умовах обмеженості державного фінансового потенціалу, що й спостерігається сьогодні. Проте потреба у фінансовому забезпеченні оновлення і модернізації окремих виробництв, та в цілому економічної системи тільки зростає, тому саме фінансові посередники зобов'язані трансформувати тезавровані активи у інвестиційний ресурс.

Існує багато класифікацій ринку фінансових послуг, одна із яких - класифікація послуг за економічним змістом здійснюється на підставі процесу

трансформації грошових коштів у капітал. З позиції фінансового права та змісту послуги можна розділити на три групи: страхові, інвестиційні, а також банківські й інші [2]. Таким чином, структура ринку представлена на рисунку 1.

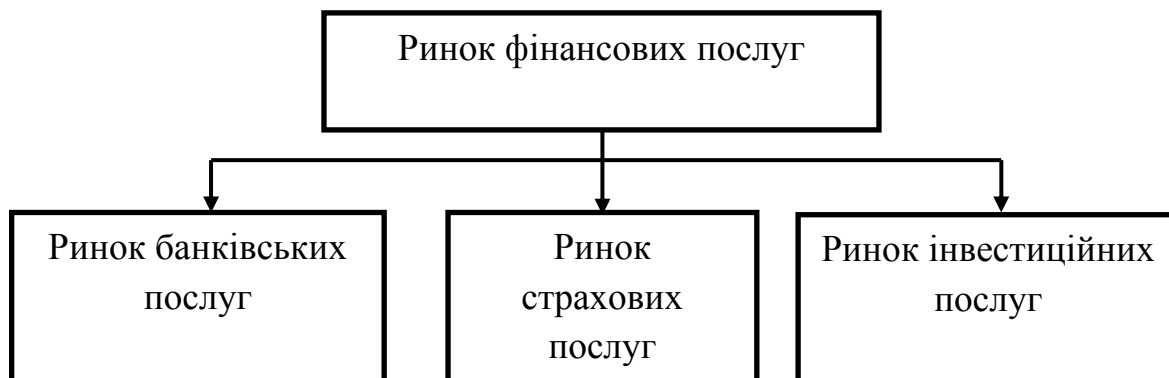


Рис. 1. Структура ринку фінансових послуг за економічним змістом операцій

Представлена схема доповнює структуру фінансового ринку, дозволяючи в кожному його структурному компоненті виділити і фінансові інструменти, і фінансові послуги, оптимізують їх існування. Так, наприклад, ринок банківських послуг оптимізує такі сегменти ринку фінансових інструментів як кредитний, валютний, дорогоцінних банківських металів, без ринку інвестиційних послуг немислимий сучасний фондовий ринок і т.д.

На сьогоднішній день весь ринок фінансових послуг України перебуває у важному економічному становищі. Одним із факторів, який вплинув негативно на дану сферу було падіння курсу гривні по відношенню до долара США. Курс долара досить давно став одним з головних показників, виходячи з яких українці оцінюють свій добробут. Причин тому маса, починаючи із залежності української економіки від імпорту і закінчуючи сакральною звичкою до обчислення зарплат у доларовому еквіваленті, навіть якщо вони виплачуються в гривні. 2014 рік з його масштабною девальвацією подарував суспільству справжній трилер. До початку Євромайдану, точніше в кінці жовтня, курс долара на міжбанку був 8,14 грн. Через рік курс перевищував 15 грн, а на сьогодні 21,5 грн. На цьому тлі девальвація до 9,5 грн за 1\$, що планувалася попереднім урядом, виглядає блякло.

«Це світовий рекорд. Жодна країна у світі у 2014 році не мала такого рівня девальвації. А Україна це зробила», – констатує Олександр Охріменко, президент Українського аналітичного центру [3].

Картина не буде повною, якщо не згадати численні обмеження на продаж валюти всім категоріям покупців. За словами Охріменка, офіційний курс долара в пунктах обміну – близько 21,5 грн, причому навіть у рамках обмежень еквівалентом 3.000 грн в одні руки купити його за таким курсом проблематично.

Як і слід було очікувати, прогалини заповнює чорний ринок, що переживає зараз черговий розквіт. Там обмежень щодо кількості валюти, яка купується, немає, але і курс перевищує 23 грн за 1\$.

«Фактично валютний ринок України повернувся в 1990-ті, коли теж було два курси долара – офіційний, явно низький, і реальний, більш високий, який формував чорний ринок», – констатує експерт [3].

Крім того, ситуацію у фінансовому секторі посилює емісія гривні для покриття дефіциту бюджету, грошова база склала: січень 2014р.- 294458 млн.грн., січень 2015р.- 326732 млн.грн. , тобто емісія за рік склала 32274 млн. грн., в той час коли з 2009 р.-194965 млн.грн. по січень 2014р.- 294458 млн. грн., тобто майже за 6 років емісія 99493 млн.грн. також вигадає не катастрофічною. Також різке зниження припливу інвестицій в Україну, у 2013 році в Україну прийшло \$ 3,5 млрд прямих інвестицій. Ще \$ 8,5 млрд склали перекази приватних осіб. У 2014 році інвестиції з України просто тікають. Зараз вони скоріше в мінусі, ніж у плюсі.

Відтік депозитів з банків за таких умов виглядає цілком закономірним явищем. Перше, що зробить вкладник, бачачи зростання курсу долара, зіткнувшись з неможливістю купити валюту і почувши про обмеження на зняття депозитів, – намагатиметься забрати свої кровні з банку.

«За підсумками дев'яти місяців 2013 року загальна сума депозитів населення в гривні була 238 млрд грн, у валюті – майже \$ 23 млрд. Через рік загальна сума депозитів фізичних осіб у гривні – 207 млрд грн, валюті – \$ 15 млрд», – констатує Охріменко.

«Депозитів пішло понад \$ 100 млрд, кредитування практично припинене», – зазначає Михайло Стрельников, президент юридичної компанії «Ніколас».

Погіршення усіх фінансових показників за минулий рік призвели до того, що уряд України розробив Комплексну програму розвитку фінансового ринку України до 2020 року.

Головною метою Комплексної програми розвитку фінансового ринку України до 2020 роки (далі – Програма) є забезпечення умов ефективного функціонування та розвитку фінансового ринку на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентного середовища згідно із стандартами Європейського Союзу. Це дасть можливість у подальшому, за рахунок залучення інвестиційних ресурсів, забезпечити сталий розвиток економіки та, зберігаючи внутрішню цілісність фінансового ринку України, інтегруватися у європейський фінансовий простір [4].

Досягнення мети Програми забезпечуватиметься шляхом реалізації низки взаємопов'язаних заходів, спрямованих на комплексне реформування фінансового ринку. При формуванні переліку заходів було взято за основу такі базові принципи:

- необхідність досягнення макроекономічної стабілізації та проведення глибоких структурних реформ як основна передумова розвитку фінансових ринків;
- лібералізації фінансового ринку та євроінтеграції ;
- збалансованості економічних інтересів, через формування ринкового конкурентного середовища;
- незалежні та ефективні регулятори, нагляд на основі оцінки ризиків;
- підвищення прозорості та стандартів розкриття інформації як регуляторами, так і учасниками ринку;
- підвищення ефективності роботи з проблемними активами;
- відповідальності за виконання обов'язків учасників ринку та їх функцій;

- довіри між учасниками та регуляторами ринку;
- цілісності, через консолідацію ринків та їх інфраструктури;
- ефективний захист прав кредиторів, споживачів та інвесторів фінансового ринку.

Для досягнення мети Програми реалізація реформ здійснюватиметься за чотирма основними напрямками та відповідними їм блоками задач:

Напрями	Блоки задач
А. Забезпечення макроекономічної стабільності	1. Монетарна політика на основі інфляційного таргетування та режиму гнучкого валютного курсу.
В. Забезпечення фінансової стабільності та динамічного розвитку фінансового ринку	1. Приведення законодавства зі стандартами ЄС. 2. Модернізація системи регулювання та нагляду. 3. Підвищення прозорості та стабільності фінансових ринків. 4. Очищення ринків від проблемних активів. 5. Забезпечення динамічного розвитку інструментів та інфраструктури фінансових ринків. 6. Вдосконалення системи оподаткування учасників фінансових ринків.
С. Розбудова інституційної спроможності регуляторів фінансового ринку	1. Забезпечення інституційної незалежності регуляторів. 2. Підвищення організаційної ефективності регуляторів. 3. Покращення координації роботи регуляторів та учасників фінансового ринку. 4. Стимулювання впровадження новітніх ІТ технологій.
Д. Захист прав споживачів та інвесторів фінансового ринку	1. Стимулювання розвитку фінансової грамотності споживачів та інвесторів фінансового ринку. 2. Підвищення стандартів захисту прав споживачів та інвесторів фінансового ринку.

Реформи проводитимуться в усіх сегментах фінансового ринку – в банківському секторі, секторі небанківських фінансових установ, на фондовому ринку та ринку капіталу, тощо. Ефективність реформ буде досягнута шляхом проведення комплексних змін:

- у регуляторах фінансового ринку, щодо зміцнення інституційної спроможності регуляторних органів та створення відповідних умов для

посилення регуляторного впливу, зміцнення стійкості фінансової системи країни, зростання її кредитного та інвестиційного потенціалу;

- у учасників фінансового ринку (різних форм власності), щодо забезпечення розвитку інфраструктури фінансового ринку на засадах збалансованості економічних інтересів, довіри та відповідальності, дотримання прав споживачів фінансових послуг, посередників, держави та отримання конкурентного, прозорого, ефективного функціонуючого фінансового ринку із дієвими механізмами регулятивного впливу держави на його кон'юнктуру та розвиток інституцій.

Програма розроблена відповідно до Стратегії сталого розвитку "Україна - 2020", Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Меморандуму про співпрацю з Міжнародним валютним фондом, Угоди про коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна», тощо [4].

З метою досягнення мети та реалізації завдань Програми, а також, визнаючи важливість ефективної системи правил та практики їхньої реалізації у сфері фінансових послуг для забезпечення сталого економічного розвитку, будуть реалізовані програми співробітництва з інституціями ЄС, МВФ, Світовим банком, ЄБРР, ЄІБ, BIS, IOSCO, IAIS та іншими міжнародними фінансовими організаціями, асоціаціями та регуляторами у сфері фінансових ринків та послуг. Запровадження ефективного нагляду:

- Посилення якості регулювання фінансового сектору з метою більш зваженого консолідованого пруденційного нагляду, в тому числі шляхом передачі функцій щодо нагляду за бюро кредитних історій від Нацкомфінпослуг до Національного Банку України;

- Гармонізація вимог до учасників фондового ринку з директивами ЄС та посилення контролю за виконанням пруденційних вимог з подальшим підвищенням надійності учасників фондового ринку;

- Приведення законодавства про регулювання страхових компаній у відповідність до директив ЄС.

Залучення інвестицій в надійні інструменти:

- Лібералізація валютного регулювання та валютного контролю шляхом відміни застарілих регуляторних актів та зняття необґрунтованих обмежень щодо транскордонного руху капіталу, спрощення процедур для іноземних інвесторів щодо інвестування в Україні, репатріації доходів та для громадян України щодо інвестування за кордон;

- Розвиток інструментів фондового ринку шляхом прийняття нового закону про деривативи та удосконалення законодавства щодо корпоративних облігацій та щодо оподаткування доходу від операцій з фінансовими інструментами;

- Покращення корпоративного управління.

Розвиток інфраструктури фінансового сектору:

- Створення сучасної біржової інфраструктури з залученням провідних іноземних біржових операторів та удосконалення розрахункової інфраструктури, що зменшить ризики учасників та дозволить сконцентрувати торги валютою, деривативами, акціями, облігаціями та іншими фінансовими інструментами на біржовому ринку;

- Удосконалення законодавства щодо функціонування товарного біржового ринку з метою забезпечення прозорого ціноутворення та товарних біржах та побудови системи ефективного нагляду за ними.

Створення механізмів для забезпечення здешевлення фінансування капітальних інвестицій національних виробників

На сьогодні в Україні існує три глобальні проблеми фінансового ринку: відстороненість учасників фінансових ринків від стимулювання розвитку економіки, їхня орієнтованість на отримання швидкого прибутку; брак довіри населення до фінансових установ; відсутність ефективного позичальника та наявність "токсичних" активів.

Список використаних джерел:

1. Бала О.І. Фінансове посередництво в Україні: сутність та види // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20. – С. 169–174.

2. Буднік М.М. Фінансовий ринок: Навч. посібник / М.М. Буднік, Л.С. Мартюшева, Н.В. Сабліна – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 334 с.

3. Як розвиватиметься фінансовий ринок України. [Електронний ресурс]. -Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/business/financial/3451296-korrespondent-yak-rozvyvatymetsia-finansovyi-rynok-ukrainy>

4. Реформа фінансового сектору. [Електронний ресурс]. - Режим доступу:<http://reforms.in.ua/index.php?pageid=financial-sector-reform>

УДК 657.412.7 (045)

І.В. Гнидюк, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Л.В. Уманець, викладач

Вінницький коледж будівництва та архітектури КНУБА

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

У статті розкрито економічну сутність бюджету Пенсійного фонду, основні джерела його формування, визначено складові елементи бюджетної системи Пенсійного фонду України, охарактеризовано механізм видаткової частини бюджету Фонду.

Ключові слова: бюджет, Пенсійний фонд, доходи, видатки, механізм, дефіцит бюджету, профіцит бюджету

Однією із важливих складових соціально-економічної стратегії держави є пенсійне забезпечення, тому її удосконалення є необхідною умовою створення ефективної системи соціального захисту непрацездатного населення. Для забезпечення результативного функціонування системи пенсійного забезпечення потрібно розробити та втілити в життя механізм управління вхідними та вихідними фінансовими потоками між Пенсійним фондом України, як основним органом системи пенсійного забезпечення в Україні, та іншими суб'єктами в даній сфері економічних відносин. Нагальним питанням, що стоїть на сьогодні в системі пенсійного страхування – збалансування бюджету Пенсійного фонду України для подальшого її реформування.

Наша держава відноситься до країн із старіючим населенням, що, у свою чергу, обумовлює систематичне погіршення співвідношення між громадянами працездатного та непрацездатного віку. При цьому забезпечення пенсій для досить значної кількості пенсіонерів потребує все більших внесків від працюючого населення. В умовах відсутності будь-яких позитивних змін в системі пенсійного забезпечення уряд України змушений постійно збільшувати базу оподаткування з метою зменшення систематично зростаючого дефіциту у бюджеті Пенсійного фонду.

Проблема бюджетної системи Пенсійного фонду знаходить відображення у наукових працях багатьох економістів. Вагомий внесок у розробку проблем реформування пенсійного забезпечення зробили наступні вітчизняні науковці: В.Г. Дем'янин, Е.М. Лібанова, П.М. Макаренко, Б.О. Надточій. Важливі положення аналізують такі дослідники, як С.В. Богачов, Н.М. Гуменюк, Б.О.Зайчук, В.М. Опарін, Ю.В. Пасічник, Л.Ю. Мельник, О.Н. Опришко, І.Л. Сазонець, В.О. Скоропадська, В.М. Шумський та ряд інших вчених.

Метою дослідження є визначення теоретичних аспектів формування та використання бюджету Пенсійного фонду України.

Пенсійне забезпечення може вважатися досконалим лише тоді, коли національна пенсійна система є фінансово стабільною і захищеною від ризиків. Базовим фінансовим механізмом здійснення державного пенсійного забезпечення виступає Пенсійний фонд України.

Бюджет Пенсійного фонду відповідно до ст. 71 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» – це план утворення та використання цільового страхового фонду, що формується із страхових внесків до солідарної системи і надходжень з інших джерел, визначених цим законом.[3]

Бюджет Пенсійного фонду затверджується Кабінетом Міністрів України через міністра праці та соціальної політики України. Тимчасово вільні засоби за

відсутності заборгованості з виплати пенсій можуть бути використані фондом виключно на придбання державних цінних паперів. Кошти Пенсійного фонду зараховуються на єдиний рахунок Пенсійного фонду і зберігаються на окремих рахунках територіальних органів Пенсійного фонду в уповноваженому банку [4].

Бюджетна система Пенсійного фонду складається з бюджетів головних управлінь, які включають плани доходів і видатків районних управлінь, що є учасниками бюджетного процесу Пенсійного фонду.

Діяльність ПФУ здійснюється на основі бюджету, в якому відображено порядок утворення та використання коштів цільового страхового фонду.

Джерелами формування коштів Пенсійного фонду є конкретні законодавчо визначені напрямки, які у встановленому порядку, виконуючи законну процедуру, сплачуючи відповідні обов'язкові платежі, або іншим чином, передбаченим законодавством, створюють грошовий фонд Пенсійного фонду України. Основні їх види наведені в табл.1.

Слід відзначити, що основним джерелом наповнення бюджету Пенсійного фонду виступають власні надходження. Це пов'язано із тим, що дана структура є позабюджетним утворенням, а отже має певну автономію, зокрема і в фінансовому плані, що, в свою чергу, проявляється у самофінансуванні своїх витрат [6]. Звичайно ж, у своїй діяльності Пенсійний фонд не завжди виявляється спроможним перекрити свої витрати за рахунок виключно власних коштів, в результаті чого утворюються фінансові ями, які справляють негативний вплив на основний момент функціонування Фонду та на виконання ним головного завдання – повного та вчасного фінансування пенсійних та інших страхових виплат.

В такому разі здійснюється додаткове фінансування витрат Пенсійного фонду, але вже з інших джерел: Державного бюджету, фондів соціального страхування, кредитування тощо.

Джерела формування коштів Пенсійного фонду

<p>Власні надходження:</p> <p>Страхові внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування :</p> <p>Суми від фінансових санкцій та пені, застосованих відповідно до законодавства України</p>	<p>1) надходження обов'язкових внесків підприємств, установ, організацій та обов'язкових внесків громадян, які визначаються із скоригованого фонду оплати праці та тарифу відрахувань на рівні, встановленому чинним законодавством України;</p> <p>2) надходження обов'язкових внесків із сум допомоги по тимчасовій непрацездатності, які розраховують виходячи з обсягу виплаченої суми цієї допомоги та тарифу, визначеного чинним законодавством України;</p> <p>3) до юридичних і фізичних осіб за порушення встановленого порядку нарахування, обчислення і сплати страхових внесків та використання коштів Пенсійного фонду, а також суми адміністративних стягнень, накладених на посадових осіб та громадян за ці порушення;</p> <p>4) надходження коштів з відшкодування пільгових пенсій, від сплати штрафних санкцій та пені;</p> <p>5) надходження коштів від підприємств на покриття фактичних витрат на виплату та доставку пенсій працівникам, зайнятим на роботах з особливо шкідливими і особливо важкими умовами праці, які розраховуються у розмірі, встановленому законодавством, від річної суми видатків на виплату пенсій цій категорії пенсіонерів;</p> <p>6) надходження коштів на виплату різниці в пенсійному забезпеченні наукових працівників, що відшкодовується з не бюджетних підприємств та установ, які розраховуються виходячи з фактичних сум нарахування підприємствам з відшкодування цих виплат, враховуючи їх платоспроможність;</p> <p>7) надходження коштів на погашення заборгованості Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України;</p> <p>8) кошти банків за користування тимчасово вільними коштами Пенсійного фонду, які визначаються з урахуванням обсягів залишків коштів на поточних рахунках та ставки рефінансування НБУ;</p> <p>9) надходження коштів на виплату пенсій іноземними пенсіонерам, які проживають на території України, які визначаються з урахуванням видатків з цих виплат, передбачених у видатковій частині бюджету.</p>
<p>Доходна частина бюджету Фонду: надходження коштів державного бюджету та цільових фондів</p>	<p>1) асигнування зі спеціального фонду Державного бюджету України на фінансування пенсійних програм. Це надходження від сплати збору з операцій купівлі-продажу валюти, з торгівлі ювелірними виробами із золота (крім обручок), при відчуженні легкових авто, з операцій купівлі-продажу нерухомого майна та з послуг операторів стільникового рухомого зв'язку. Обсяги їх визначають з урахування тенденції надходжень у минулому році.</p> <p>2) кошти Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань та Фонду загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття, які враховуються на рівні видатків по цих виплатах, передбачених у видатковій частині бюджету.</p>
Банківські кредити	
Благодійні внески юридичних та фізичних осіб	
Інвестиційний дохід, який отримується від інвестування резерву коштів для покриття дефіциту бюджету Пенсійного фонду в майбутніх періодах	

Механізм видаткової частини Пенсійного фонду також має елементи, що впливають на платоспроможність в цілому. Розглянемо їх на рис.2.

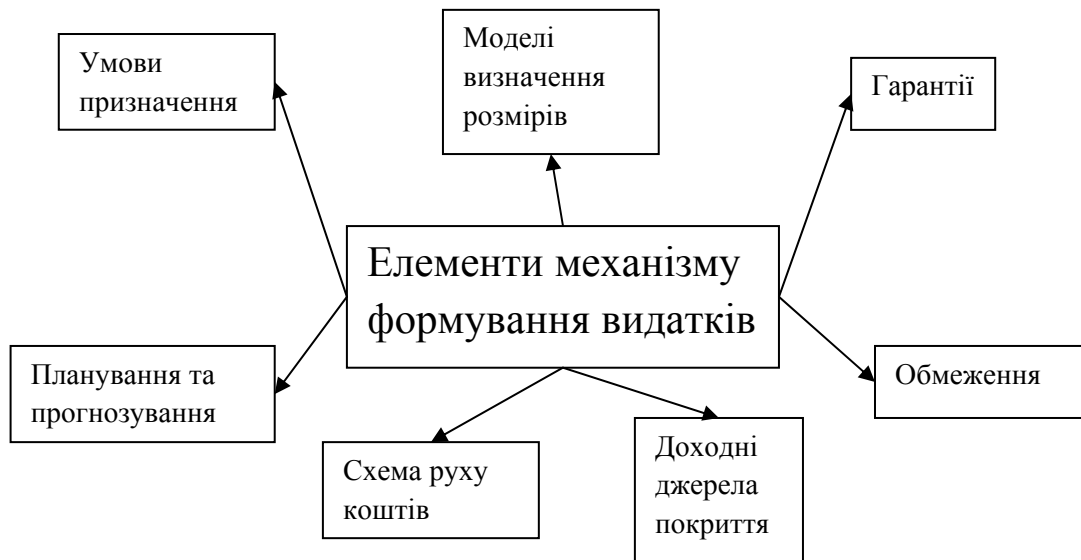


Рис. 2. Механізм формування видатків Пенсійного фонду України

Умови призначення видатків як елемент механізму їх формування визначає цілі та напрямки витрачання коштів фондом. Цей елемент має на меті запобігання витрачання зайвих коштів, що робить фонд більш платоспроможним [1].

До моделей визначення розмірів видатків належить набір розрахункових методів, заснованих на порівнянні минулих періодів та врахуванні змін у законодавстві. Також враховують податкову систему України. Моделювання видатків дозволяє визначити розміри необхідних коштів через аналіз усіх можливих джерел надходжень. Розмір пенсійних виплат визначається виходячи із суми накопичених коштів учасника пенсійного фонду, що залежить від:

- загальної суми пенсійних внесків;
- доходу витрат на обслуговування пенсійного фонду;
- розміру інвестиційного доходу;
- тривалості періоду накопичення.

Пенсійний фонд зобов'язується гарантувати пенсіонерам виплати, які вони заслуговують. Через гарантії забезпечується функція дійсного виконання

пенсійним фондом своїх зобов'язань, так як платоспроможність має бути законодавчо забезпечена.

Відповідно до законодавства України «Про пенсійне забезпечення» кошти Пенсійного фонду мають цільове спрямування, а отже існує визначений перелік напрямків використання фінансових ресурсів бюджету Фонду, в якому зазначено, що кошти Пенсійного фонду спрямовуються на [5]:

- 1) проведення виплат пенсій, призначених відповідно до чинного законодавства України;
- 2) покриття адміністративних витрат, які пов'язані з виконанням функцій, покладених на Пенсійний фонд та його органи;
- 3) надання пакету соціальних послуг, що передбачені чинним законодавством України;
- 4) покриття витрат, пов'язаних з виплатою та доставкою пенсій;
- 5) створення резерву коштів Пенсійного фонду.

Видатки бюджету Фонду провадяться відповідно до програм, які визначають цілі і напрямки використання коштів (рис.3.).

Даний перелік напрямів, на які спрямовуються кошти Пенсійного фонду, закріплений у чинному законодавстві і може бути змінений лише у встановленому законом порядку. Це ще раз підтверджує особливий економіко-правовий статус цих коштів.



Рис. 3. Напрями спрямування фінансових ресурсів Пенсійного фонду

Відповідно до всього вище сказаного можна виділити основні принципи, спираючись на які і провадяться витрати органів Пенсійного фонду:

— законодавча закріпленість – всі напрями спрямування бюджетних ресурсів Пенсійного фонду передбачені чинним законодавством і закріплені відповідним механізмом;

— правова обґрунтованість – всі витрати здійснюються відповідно до поставлених на органи Пенсійного фонду завдань та призначених їм функцій, перелік яких формується відповідно до основних нормативно-правових актів, що регулюють діяльність Фонду;

— економічна обґрунтованість – кожна стаття витрат Фонду має організаційно-економічні передумови проведення, крім того існує чіткий механізм для обрахування конкретних сум в кожній категорії видатків;

— цільове використання – всі кошти Фонду можуть спрямовуватися виключно на передбачені цілі і лише у визначених розмірах;

— загальність та всеохоплюючий характер – витрати Пенсійного фонду спрямовуються на впровадження пенсійного забезпечення всіх категорій застрахованих осіб, які відповідно до зазначених у законодавстві про пенсійне забезпечення умов, мають на це право.

Дотримання цих принципів сприяє ефективному використанні коштів Пенсійного фонду та його органів.

Варто відмітити, що оскільки існує розподілення на залучені кошти та власні надходження бюджету Пенсійного фонду, відповідно існує і розподіл напрямів використання коштів Пенсійного фонду на ті, що фінансуються за рахунок власних коштів; ті, що фінансуються за рахунок Державного бюджету; та ті, що використовуються за рахунок коштів фондів соціального страхування.

Потрібно відзначити, що кошти Фонду зараховуються на спеціальний рахунок Пенсійного фонду і зберігаються на окремих рахунках відповідних територіальних органах Фонду в банку, уповноваженому здійснювати обслуговування цих коштів та проводити розрахунково-касові операції з коштами Пенсійного фонду. Кабінетом Міністрів України була розроблена

процедура відбору банків для обслуговування як органів Пенсійного фонду, так і пенсіонерів.

На сьогодні банком, який уповноважений обслуговувати та зберігати кошти Пенсійного фонду України є Державний ощадний банк України. Щодо обслуговування пенсіонерів, то у нашій країні нараховується близько 60 банків, які мають право здійснювати пенсійні виплати. Така розгалуженість банківських установ, які обслуговують пенсіонерів, є необхідною з огляду на адміністративно-територіальний поділ України і структуру розселення осіб перед- й пенсійного віку та інших застрахованих осіб. Тобто, це сприяє проведенню вчасного покриття страхових виплат для всіх категорій застрахованих осіб.

З метою належного забезпечення фінансової діяльності Пенсійного фонду України утворюється резерв коштів, який складається з резерву для покриття дефіциту бюджету та резерву для забезпечення поточних потреб фонду в майбутні періоди. Резерв для поточних потреб створюється з метою забезпечення фінансування виплати пенсій та надання фінансових послуг [7].

Резерв коштів фонду утворюється в сумі, що відповідає місячній потребі на зазначені цілі згідно із бюджетом на відповідний рік. Кошти резерву поповнюються та використовуються таким чином, щоб на початок кожного місяця його сума відповідала зазначеній величині (місячній потребі для виконання видатків). Для можливого покриття дефіциту бюджету ПФУ у майбутньому, що може виникнути в зв'язку зі зміною демографічної ситуації, створюється ще один резерв (для покриття дефіциту бюджету). Його обсяги визначаються щорічно на основі проведення актуарних розрахунків, які передбачають виконання аналізу наслідків функціонування системи пенсійного страхування у коротко- і довгострокових періодах. З ціллю збереження коштів резерву ПФУ для покриття дефіциту бюджету, а також отримання додаткових доходів передбачено інвестування резервних активів у певні об'єкти. До порядку інвестування таких коштів належать правила, які прийняті для інвестицій активів Накопичувального пенсійного фонду. Управління такими операціями здійснюють компанії з управління активами.

У випадку ж наявності профіциту бюджету Пенсійного фонду України, кошти, які перевищують видатки, можуть використовуватися за такими напрямками як: фінансування інвестиційної діяльності; погашення зобов'язань фонду, що виникли в минулі періоди; збільшення величини пенсійних виплат та допомоги; покращення діяльності фонду та доставки пенсій і допомоги. Тимчасово вільні кошти фонду можуть використовуватись на придбання державних пакетів акцій. Фінансування дефіциту у бюджеті ПФУ здійснюється за рахунок запровадження нових форм надходжень, використання кредитів, здійснення ефективного управління заборгованості фонду фізичними і юридичними особами. Важливим напрямом роботи фонду є впорядкування видатків за рахунок зменшення витрат на обслуговування операцій, скорочення необґрунтованих пільг пенсіонерам, оптимізація надбавок та інші.

Отже, Пенсійний фонд України, як особливий державний фінансовий інститут виступає складовим елементом фінансово-бюджетної системи, що провадить адміністрування системи солідарного пенсійного страхування через механізм акумуляції і перерозподілу коштів.

Список використаних джерел:

1. Бевзенко О. В. Ефективність функціонування Пенсійного фонду України [Електронний ресурс] / О.В. Бевзенко. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/NvChdieu/2012_3/224-230.pdf.
2. Внукова Н. М. Соціальне страхування: навчальний посібник / Н. М. Внукова, Н. В. Кузьминчук. – К. : ЦУЛ, 2009. – 412 с.
3. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Закон України від 09.07.2003 № 1058-IV зі змінами та доповненнями
4. Про затвердження Порядку розроблення, затвердження та виконання бюджету Пенсійного фонду України: Постанова правління Пенсійного фонду від 31.08.2009 № 21-2.
5. Про пенсійне забезпечення Закон України від 05.11.1991 № 1788-XII зі змінами та доповненнями

6. Юрченко О. Б. Механізм формування доходів бюджету територіальних підрозділів пенсійного фонду України та їх облік [Електронний ресурс] / О. Б. Юрченко. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal//22_8/326_Jur.pdf.

7. Ярошевич Н. Б. Особливості формування надходжень пенсійного фонду України в контексті проблем солідарної пенсійної системи [Електронний ресурс] / Н. Б. Ярошевич, І. В. Макалюк. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/21_8/322_Jar.pdf.

8. <http://www.pfu.gov.ua/> - офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України

УДК: 368.016.54 (045)

І.В. Гнидюк, к.е.н.

С.В. Жук, здобувач освітнього ступеня «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ СТРАХОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

ТА НАПРЯМИ ЇЇ ЗМІЩЕННЯ

Страховий сектор відіграє важливу роль у розвитку фінансовій системи України. Правильна оцінка фінансової стійкості страхової організації сприяє ефективному управлінню їхніми ресурсами та забезпечує виконання зобов'язань перед клієнтами у повному обсязі за умов економічної нестабільності.

Ключові слова: *страхова організація, фінансова стійкість, інвестиції, фінансові ресурси, активи, зобов'язання, ліквідність, платоспроможність*

В умовах ринкової економіки стійкий фінансовий стан страховика є запорукою його розвитку. Утім, економічна нестабільність виробничої сфери, низький рівень доходів населення, що супроводжується зменшенням обсягів страхових премій у страховика, недосконала законодавча база не створюють безпечних умов для сталого економічного розвитку страхових компаній. Відповідно, удосконалення підходів до забезпечення фінансової стійкості страховиків, розглядається як найважливіша складова фінансової безпеки страхової компанії. Тому що саме фінансова стійкість є однією із

найважливіших характеристик фінансової безпеки страховиків з позиції довгострокової перспективи.

Проблемам забезпечення фінансової стійкості страхової організації присвятили свої праці такі науковці, як: С. Осадець, О. Гаманкова, О. Вовчак, В. Базилевич, Я. Шумелда, В. Фурман та інші. Разом з тим деякі питання щодо оцінки фінансової стійкості страхової організації потребують подальшого дослідження.

Метою статті є обґрунтування підходів щодо порядку визначення фінансової стійкості страхової компанії та виявлення шляхів її зміцнення.

Дослідження фінансової стійкості страхової організації є важливим показником діяльності та фінансового стану страховика, який характеризує результат її інвестиційного та фінансового розвитку, відображає здатність відповідати за своїми зобов'язаннями та дає можливість визначити розмір джерел для подальшого розвитку. З огляду на це, фінансова стійкість — це характеристика стабільності фінансового стану страховика, пов'язана з наявністю певної частки власного капіталу в загальній сумі фінансових коштів. В широкому розумінні фінансова стійкість страхової організації — це стан її фінансових ресурсів, ефективність їхнього розподілу та використання для зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності.

Поняття фінансова стійкість страховика нормативного тлумачення не має, разом з тим, існує достатньо тлумачень цього поняття. Так, перша група науковців вважають, що фінансова стійкість страховика — це майновий та фінансовий стан страхової компанії, при якому величина та структура власних коштів, ліквідних активів забезпечують в будь-який момент часу певний рівень платоспроможності [1; 5]. Інші притримуються думки, що фінансова стійкість характеризується цілою системою показників, серед яких найважливішими є ліквідності та платоспроможності страхової організації. При цьому під ліквідністю організації розуміється її здатність покривати свої зобов'язання активами, термін перетворення яких в грошову форму відповідає терміну

погашення зобов'язань. Аналіз ліквідності організації є аналізом ліквідності балансу і полягає в порівнянні коштів по активу, згрупованих за ступенем ліквідності, із зобов'язаннями по пасиву, об'єднаними по термінах їх погашення. За наявності незадовільної структури балансу розраховується коефіцієнт відновлення платоспроможності [2].

Показники платоспроможності як чинники забезпечення фінансової надійності страховика є найбільш важливим у діяльності страхових організацій. Основним завданням страховика є досягнення реальної платоспроможності. Страхова організація, як будь-який суб'єкт має внутрішні та зовнішні зобов'язання. До зовнішніх відносять зобов'язання перед страхувальниками, партнерами, бюджетом. Обсяг зовнішніх зобов'язань є основним показником у визначенні рівня платоспроможності, через те що у світовій практиці страхова компанія вважається платоспроможною, якщо її активи більші, ніж прийняті зобов'язання. Фактичний запас платоспроможності (нетто-активи) страховика визначається вирахуванням із вартості майна (загальної суми активів) страховика суми нематеріальних активів і загальної суми зобов'язань, у тому числі страхових.

Фактичний запас платоспроможності страхової організації на будь-яку дату має перевищувати розрахунковий нормативний запас платоспроможності. Нормативний запас платоспроможності страховика на будь-яку дату дорівнює більшій з визначених величин, а саме:

- перша — підраховується шляхом множення суми страхових премій за попередні 12 місяців на 0,18 (останній місяць буде складатися із кількості днів на дату розрахунку). При цьому сума страхових премій зменшується на 50 відсотків страхових премій, належних перестраховикам;

- друга — підраховується шляхом множення суми страхових виплат за попередні 12 місяців на 0,26 (останній місяць буде складатися із кількості днів на дату розрахунку). При цьому сума страхових виплат зменшується на 50 відсотків виплат, що компенсуються перестраховиками згідно з укладеними договорами перестраховування [1].

Величина перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом дорівнює фактичному запасу платоспроможності за мінусом відповідної величини нормативного запасу платоспроможності.

Щодо вітчизняного страхового ринку, то варто зауважити, що система страхування має багато проблем, у тому числі через недосконалість української економіки. До числа внутрішніх проблем, які можна корегувати всередині системи страхування, за рахунок резервів, варто віднести наступні: низька фінансова стійкість страховиків; низький рівень професіоналізму та страхової культури; роз'єднаність в самій системі.

Серед зовнішніх проблем можна назвати такі: 1) економічні (інфляція, відсутність державної підтримки, низький фінансовий потенціал страхувальників та ін.); 2) юридичні (низький рівень загального законодавчого забезпечення страхової діяльності, тривале становлення страхового ринку в умовах повної відсутності законодавчої та методичної бази, контролю та ін.); 3) політичні (загальнополітична нестабільність).

Для покращання діяльності вітчизняних страхових компаній, варто використати досвід іноземних професіоналів страхового бізнесу, адаптуючи його до умов українського ринку. В першу чергу, це питання цільового фінансування проектів, створення фондів підтримки, надання податкових пільг, можливості відкриття іноземного страхового ринку для України, організації інституцій брокерів, актуаріїв та ін.

З огляду на визначені недоліки вітчизняних страховиків, на нашу думку, варто запровадити комплекс можливих заходів щодо її поліпшення, а саме:

- провести коригування тарифних ставок за видами страхування, що пропонуються;
- розширити перестраховальний захист;
- залучити додаткові ресурси за допомогою збільшення статутного капіталу шляхом додаткового випуску акцій;
- переглянути структуру активів і методи інвестування резервів;

– використовувати додаткові можливості реалізації страхових договорів, створити спільні програми банківського та страхового обслуговування.

Дослідження показників фінансової стійкості страхової компанії дали можливість виділити систему найбільш важливих з них, зокрема:

а) величина сплаченого статутного капіталу, як основна частина власних коштів він є регулюючим елементом структури капіталу;

б) коефіцієнти строкової та поточної ліквідності, тобто здатність страхової компанії в мінімальні терміни і з найменшими втратами перетворити свої активи у платіжні засоби для виконання зобов'язань;

в) рівень платоспроможності, який характеризує адекватність величини вільних активів страховика розміру прийнятих ним на себе зобов'язань;

д) використання системи перестраховування, як показники перестраховального захисту;

е) прибутковість (рентабельність) інвестицій, тобто відношення прибутку від інвестицій до їх загального обсягу. На наш погляд, це надзвичайно емкий за економічним змістом показник. Виходячи зі специфіки діяльності страхових компаній, велика частина їх капіталу — страхові резерви, повинні інвестуватися з такою прибутковістю, яка була б адекватною обсягу прийнятих зобов'язань. Страхові резерви — це основний інвестиційний ресурс страхової організації, і від того, наскільки ефективно страховик ним управляє, багато в чому залежить фінансова стійкість компанії.

У разі, коли дохідність інвестицій перевищує рівень інфляції і середню прибутковість за банківськими вкладками, то така страхова організація не просто збільшує вартість своїх активів, а доводить необхідність страхового сектора в економіці не тільки як стабілізуючого елемента, але і як потужного стратегічного інвестора. Всі перераховані показники досліджуються у динаміці. Особливу увагу, при цьому, приділяють показникам ліквідності та платоспроможності. Зважаючи на це, визначається характер досягнутого на сьогоднішній день рівня ліквідності та платоспроможності, що й відображає об'єктивність оцінки фінансової стійкості страховика.

Отже, на наш погляд, більшість інших показників фінансової стійкості за економічним змістом є похідними від п'яти основних. Оцінити фінансову стійкість страховика, проаналізувавши запропоновану систему показників, можна з високим ступенем вірогідності. Більш того, відібрані показники дозволяють порівнювати між собою фінансову стійкість різних страхових компаній, не залежно від їх розмірів і здійснюваних видів страхування.

Тому регулярне проведення аналізу фінансової стійкості стає актуальним у зв'язку із збільшенням числа страхових організацій і відповідно — кількості потенційних банкрутів. У такій ситуації «відкритість» страховиків є ознакою їхньої впевненості у власних можливостях.

Узагальнюючи, можна зробити такі висновки, фінансова стійкість страхової компанії — це такий стан фінансових ресурсів, їх розподілу і використання, що сприяє розвитку страхової організації, при якому забезпечується безумовне виконання зобов'язань перед страхувальниками на основі позитивної динаміки прибутку при збереженні платоспроможності з урахуванням ризику та зміни економічної кон'юнктури.

Фінансова стійкість повинна забезпечуватися, як правило, по кожному виду страхування, хоча можливо покриття дефіциту коштів за одними видами страхування за рахунок прибутку по іншим, але так, щоб за сукупністю всіх діючих видів страхування страховик мав прибуток або покривав витрати.

Фінансова стійкість страхової організації забезпечується достатнім і сплаченим статутним капіталом, адекватними прийнятим зобов'язанням страховими резервами, а також прийнятною системою перестраховування. Використання системи перестраховування передбачає, що на відповідальності страховика залишаються тільки ті ризики, за якими він може виконувати зобов'язання. Найважливішим показником фінансової стійкості страховика, його надійності, є платоспроможність.

Отже, суспільство зацікавлене у фінансовій надійності страхових організацій, невиконання зобов'язань якими може призвести до важких економічних і соціальних наслідків для всього суспільства. З огляду на це

зниження платоспроможності страховика представляється дуже актуальним як з позиції самого страховика, так і з позиції страхового ринку і всього суспільства в цілому.

Список використаних джерел:

1. Вовчак О.Д. Страхова справа: підручник / О.Д. Вовчак. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 415 с.
2. Гаманкова О.О. Фінанси страхових організацій: навчальний посібник. / О.О. Гаманкова. - К.: КНЕУ, 2012. - 328 с.
3. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР зі змінами та доповненнями за станом на 11.08.2013. - Офіційний веб-портал Верховної Ради України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/>
4. Страхування: підручник / Керівник авт.. колективу і наук. ред. С.С. Осадець. - вид. 2-ге, перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2012. - 599 с.
5. Шляхи розвитку страхування в Україні. - Менеджмент. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://dsam.donetsk>

УДК 658.15(045)

А.Є. Громова, асистент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**СТАН ТА РІВЕНЬ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті проаналізовано фінансові результати промислових підприємств, стан та рівень їх використання, а також запропоновано нову класифікацію витрат виробництва .

Ключові слова: *фінансовий стан, фінансовий аналіз, класифікація витрат виробництва.*

Виняткова важливість оцінки фінансового стану підприємства, а також недосконалість і суперечність існуючої методичної бази обумовлюють об'єктивну необхідність її вдосконалення, формування методичного підходу до

комплексної оцінки його рівня, яка враховує особливості функціонування вітчизняної економіки. При цьому першочергове завдання полягає у відмові від традиційних показників, які дозволяють тільки констатувати поточний стан підприємництва та формування такої системи, яка забезпечувала перспективну оцінку.

Особливе значення категорій витрат промислових підприємств закономірно зробило їх об'єктом серйозного вивчення представниками науки та практики і в Україні, і за її межами. Теоретичні аспекти формування структури витрат досліджувалися у роботах таких науковців як: І.А. Бланка, М.Г. Грещака, А.О. Задоя, В.Н. Зоріної, П.В. Іванюти, Г.В. Савицької, А.М. Турило, М.Г. Чумаченко та інших вчених. Проте, практичні аспекти формування структури витрат промислових підприємств, зокрема з їх галузевими умовами діяльності потребують вдосконалення.

Метою даної статті є розробка методики діагностики фінансового стану підприємництва, адекватної сучасним умовам господарювання, яка забезпечує коректну комплексну оцінку його поточного стану, своєчасне виявлення проблем чи можливості їх виникнення, а також прогнозування перспективного рівня фінансового стану промислових підприємств.

Сучасні умови функціонування підприємств, що характеризуються посиленням конкуренції, підвищенням динамічності зовнішнього середовища, збільшення кількості підприємств, відносно яких ініціюється процедура банкрутства, зростання ризиків, обумовлених глобалізацією, та іншими викликами обумовлюють необхідність підвищеної уваги до управління фінансовим станом промислового підприємництва і впровадження антикризових заходів. Безумовно першочерговим етапом цієї діяльності є саме діагностика фінансового стану підприємництва, оскільки тільки своєчасне виявлення перших негативних симптомів і коректна оцінка фінансового стану підприємства може забезпечити розробку дієвих заходів з попередження кризи або найбільш швидке її подолання з меншими витратами і втратами. Зазначене обумовлює необхідність удосконалення методичного інструментарію комплексної оцінки фінансового стану підприємств.

Фінансовий стан підприємництва - це показник фінансової конкурентоспроможності підприємств щодо виконання своїх зобов'язань. Стійкий фінансовий стан підприємництва формується в процесі всієї виробничої, комерційної та фінансової діяльності. Тому об'єктивна оцінка фінансового стану може здійснюватися лише за допомогою системи показників, що детально і всебічно характеризують господарську діяльність підприємства [3, с.115].

Основними причинами високого рівня витрат на виробництво продукції українських підприємств стали не тільки зростання цін та тарифів, але й недосконалість системи управління витратами. В структурі операційних витрат реалізованої продукції в цілому по економіці України переживають матеріальні витрати. Це зумовлено високим рівнем собівартості промислової продукції в Україні через недосконалу технологію та організацію виробництва, значну трудо-, енерго- і фондоміскість продукції. Тому виникає необхідність удосконалення методичних засад управління витратами на промислових підприємствах.

Ефективне управління витратами на сучасному етапі господарювання можливе лише за умов чіткої організації обліку, контролю та поточного моніторингу витрат за їх видами, що дозволить виявити внутрішні резерви та напрямки зниження витрат на виробництво продукції. Проте, облік, який є найтрудомісткішою функцією управління витратами, на більшості підприємств здійснюється на основі традиційних підходів до його організації. Зокрема, недоліком обліку є витрати на те, що витрати на утримання й експлуатацію машин і устаткування здебільшого обліковують лише в розрізі цехів, а на окремих підприємствах таких облік взагалі не ведуть. Оскільки облік загальнопромислових, адміністративних та збутових витрат є досить трудомістким, то на підприємствах здійснюють такий облік в цілому по підприємству [2,с.207].

Ускладнення характеру діяльності підприємств в сучасних умовах висуває нові вимоги до управління, до методів дослідження й оцінки результатів

діяльності підприємств. Розробка нових рішень теоретичного та прикладного характеру потрібна для забезпечення високої ефективності аналітичної й управлінської діяльності підприємств в ринкових умовах. Саме тому в даний час склалися об'єктивні передумови для застосування в системі управління діяльністю підприємств такого інструмента як фінансова діагностика, який дозволяє проводити детальне дослідження діяльності підприємства та служить базою для обґрунтування ефективних управлінських рішень. Показники оцінки фінансового стану мають бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний із підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність встановлення або продовження з ним відносин.

Особливе значення має об'єктивна фінансова оцінка підприємства для його власників, оскільки жоден власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку, які можна виявити тільки на підставі своєчасної оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання [1,с.483].

Фінансовий стан підприємства визначається сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, його реальні й потенційні фінансові можливості. Він безпосередньо впливає на ефективність підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів. У свою чергу фінансовий стан суб'єктів господарювання прямо залежить від результатів їх підприємницької діяльності. Забезпеченість підприємства активами в межах розрахункової потреби та їх раціональне використання створюють широкі можливості для подальшого поліпшення кількісних і якісних показників господарювання [4,с.92].

Фінансова характеристика підприємств відображає виробничо-господарську діяльність через рух грошових коштів. Основні об'єкти фінансового аналізу – фінансовий стан, платоспроможність і кредитоспроможність підприємства, фінансові результати його діяльності. Фінансовий стан підприємства характеризується сукупністю параметрів, які виражають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Водночас правильне використання фінансових результатів може призвести до активізації всіх сфер його діяльності. Він втручається у питання оцінки якості продукції, її конкурентоспроможності на зовнішньому та внутрішньому ринках, стану технічної бази підприємства і перспектив її вдосконалення, забезпеченості необхідними матеріалами, а також компетентності, ініціативності господарських керівників, кваліфікації робітників і ряду інших аспектів інвестиційної, постачальницької і збутової діяльності, які впливають на дохідність і фінансову сталість підприємства.

Ефективне управління витратами передусім забезпечується пошуком і впровадженням кардинально поліпшених способів здійснення виробничих та обслуговуючих процесів, що й обумовлюють рівень витрат на підприємстві. У зв'язку з цим, слід звернути увагу на передовий закордонний та вітчизняний досвід застосування новітніх концепцій та методів управління витратами.

Граничні витрати ще називають «диференційними витратами» або «додатковими витратами». Концепція спрощених витрат і надходжень схожа на концепцію маржинальних витрат й маржинальних надходжень, де за допомогою системи «витрати – обсяг – прибуток» оцінюють вплив величини структури виплат на прибуток підприємства. Питання практичного використання розподілу витрат на постійні і змінні та кількісного визначення оптимального їх співвідношення залишається невизначеним [3, с.352].

Поділ витрат на постійні і змінні дозволяє аналізувати залежність витрат і прибутку від обсягу виробництва при виборі варіантів проектних і планових рішень, допомагає приймати вірні управлінські рішення. Дана інформація грає важливу роль в плануванні і контролі виробничих витрат.

Проведений аналіз витрат виробництва діючих промислових підприємств, показав, що постійні витрати, які визначаються потужністю, не обмежуються рамками постійних або змінних витрат. До них відносять витрати технологічного палива, енергетичних витрат в частині витрат на підтримку певного температурного режиму і витрат на підтримку устаткування в працездатному стані, витрати за змістом основних засобів.

Вчені виокремлюють також «змішані» витрати, які не можна класифікувати ні як змінні, ні як постійні. Витрати даного типу однозначно мають змінні і постійні компоненти. Зазначене значно ускладнює визначення величини постійних, змінних і граничних витрат в умовах роботи промислових підприємств. Досить важливим для операційного контролю витрат є виокремлення величини постійних витрат в сукупних витратах. На практиці діяльності промислових підприємств поділ витрат на постійні та змінні здійснюється постатейно, що недостатньо точно відбиває наявну структуру витрат. На багатьох промислових підприємствах в умовах кризи було отримано збитки, що дає змогу визначити реальну величину постійних витрат на підприємстві, адже їх величина не залежить від коливань обсягів виробництва продукції. За отриманими результатами виявлено, що величина постійних витрат за умов збиткової діяльності менша за їх розрахунковий рівень. Тому для здійснення ефективного управління витратами на промислових підприємствах доцільно виокремити некерований [2, с.208].

Також слід зазначити, що залежність окремих витрат від обсягів виробництва в різних галузях промисловості неоднакова. Одні і ті ж види витрат в умовах одного виробництва може бути змішаними, а в умовах іншого - постійними. Таким чином, встановити універсальну, однаково придатну для всіх підприємств класифікацію витрат з підрозділом на змінні - неможливо, номенклатура постійних витрат не може бути єдиною для всіх галузей промисловості і повинна уточнятися з урахування специфіки підприємства, складу витрат на виробництво і порядку їх віднесення на собівартість продукції. Така класифікація витрат виробництва може бути розроблена лише стосовно конкретної області промисловості і певних умов організації і технології виробництва.

Облік та моніторинг формування структури витрат на виробництво продукції промислових підприємств є важливим аспектом побудови відповідного механізму, оскільки рівень та структура витрат є одним з головних факторів ефективності функціонування виробничих систем та їх конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Статистичний щорічник України за 2011 рік // Держкомстат України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: ТОВ «Август Трейд».- 2012. – 558 с.
2. Войнаренко М. П. Ділова активність підприємств: проблеми аналізу та оцінки : [монографія] / М. П. Войнаренко, Т. Г. Рзаєва. - Хмельницький : ХНУ, 2008. - 284 с.
3. Кузнецов А. А. Принципи управління корпоративною культурою підприємства в нестабільній економіці / А. А Кузнецов // Бізнес Інформ. – 2013. – №7. – С. 352–356.
4. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська, Я. В. Бережний та інші. - К. : НІСД. - 2012. - 144 с.

УДК 336.14:352

Т.А. Далєвська, аспірант

Київського національного торговельно-економічного університету

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БЮДЖЕТІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

У статті розглянуто сутність фінансової стійкості та фінансової незалежності місцевого бюджету. Представлено показники та методи визначення фінансової стійкості місцевих бюджетів, основні відмінності досліджуваних методик та розрахунків. Проаналізовано загальний стан місцевих бюджетів України. Виявлено фактори, що найбільше загрожують фінансовій стійкості і незалежності місцевих бюджетів. Визначено можливі шляхи вдосконалення та підвищення ступеня їх фінансової незалежності та стійкості.

Ключові слова: *місцеві бюджети, джерела надходження, міжбюджетні відносини, коефіцієнти, фінансова стійкість, фінансова незалежність.*

Однією з головних підстав існування кожного демократичного устрою є місцеве самоврядування, функціонування якого здійснюється на принципах незалежності й фінансової стійкості. Зростання ролі місцевих органів влади в

управлінні фінансовими ресурсами сприяє вирішенню численних проблем у сфері місцевих бюджетів, а місцеві бюджети з стабільною фінансовою стійкістю та незалежністю є запорукою становлення дієздатного та ефективного місцевого самоврядування. Тому, в умовах ринкової економіки актуальним постає питання визначення та вдосконалення фінансової стійкості та незалежності місцевих бюджетів. Механізми оцінки фінансової стабільності бюджетів були запропоновані вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами, а саме І. Волохова, А. Єпіфанов, І. Камінська, О. Крук, Г. Поляк, Н. Старотенко, В. Щербакова та інші.

Метою статті є розкриття теоретичних засад оцінки фінансової стійкості місцевого бюджету, що враховує довгострокові тенденції зміни показників фінансової автономії, бюджетної ефективності та фінансової достатності.

Дана мета зумовлює необхідність виконання таких завдань: з'ясування сутності фінансової стійкості та фінансової незалежності місцевого бюджету; огляд показників та методів визначення довгострокової фінансової стійкості місцевих бюджетів, основних відмінностей досліджуваних методик та розрахунків; факторів, що найбільше загрожують фінансовій стійкості і незалежності місцевих бюджетів та можливих шляхів вдосконалення та підвищення ступеня їх фінансової незалежності та стійкості.

Поняття фінансової стійкості бюджетів було вперше запропоновано академіком Г. Б. Поляком. На думку вченого, рівень стійкості місцевого бюджету визначається обсягом коштів необхідних для забезпечення мінімальних бюджетних видатків. При цьому під мінімальними бюджетними видатками розуміються кошти, передбачені в бюджеті для фінансування гарантованих коштів із життєзабезпечення населення. Інший підхід проведення аналізу фінансової стійкості бюджетів пропонує В. В. Іванов, який вважає за доцільне проводити його в розрізі показників, що характеризують доходи і видатки бюджетів [5, с. 124].

Фінансову стійкість місцевого бюджету можна розглядати як здатність органів місцевого самоврядування вчасно й у повному обсязі мобілізувати

власні фінансові ресурси щодо виконання покладених на них функцій й надання населенню підпорядкованої території відповідного рівня суспільних благ. Умовами фінансової стійкості місцевого бюджету є: збалансованість доходів і видатків для розвитку; бюджетна самостійність і платоспроможність, які характеризуються спроможністю органу місцевого самоврядування мобілізувати фінансові ресурси в бюджет без запозичення фінансової допомоги, а також повно і своєчасно виконувати свої повноваження.

Ефективне управління процесом формування та використання фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування передбачає оцінку поточної та довгострокової фінансової стійкості відповідних бюджетів, тобто статичних та динамічних показників фінансової автономії, бюджетної ефективності та фінансової достатності. Враховуючи вищезазначене, можна запропонувати наступну класифікацію існуючих методів оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів (рис. 1), а також підхід щодо оцінювання довгострокової стійкості.

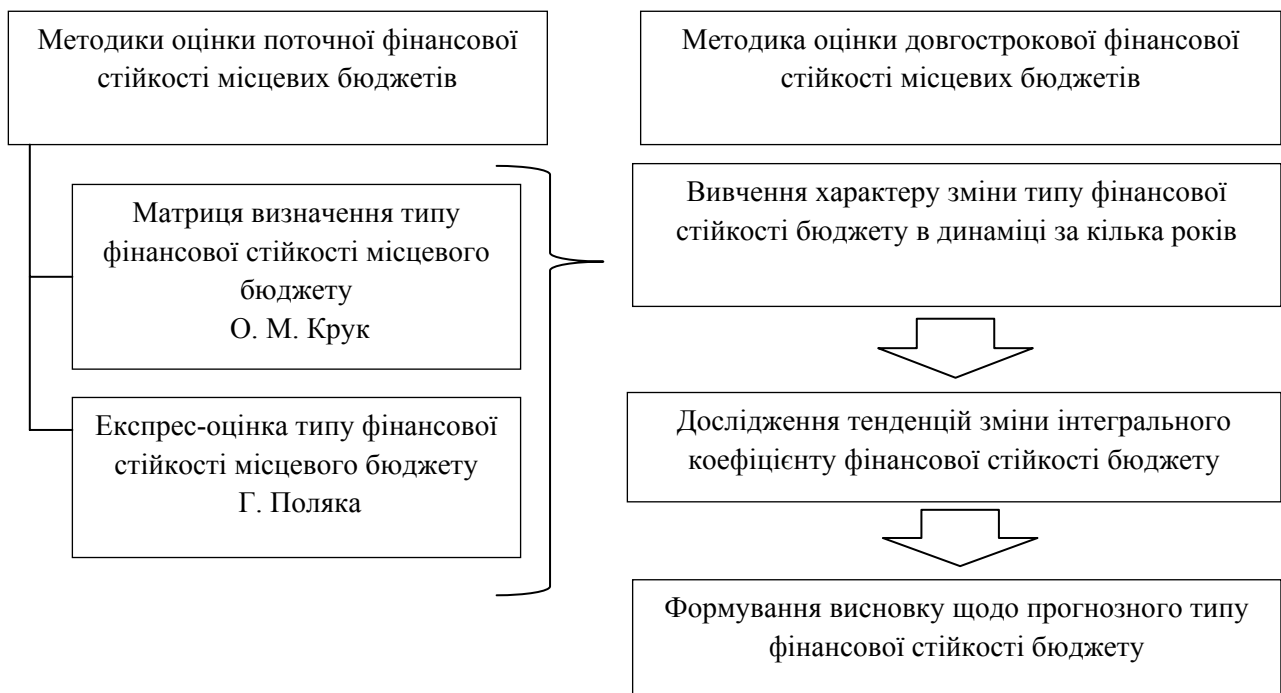


Рис. 1. Методи оцінки поточної та довгострокової стійкості місцевих бюджетів

Фінансову стійкість бюджету визначають з метою: визначення рівня централізації управління в сфері місцевих фінансів; оцінки збалансованості доходів і витрат; визначення результативності фінансової політики соціально-

економічного розвитку регіону (міста); оцінки стабільності фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіону (міста) за рахунок власних доходів. У табл.1 наведена оцінка довгострокової стійкості бюджету м.Вінниці. За наявних вихідних умов у довгостроковій перспективі фінансовій стійкості бюджету м.Вінниці загрожує виникнення нестійкого (changeable) типу

Таблиця 1

Оцінка довгострокової стійкості бюджету м. Вінниці

Показники	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Тип поточної finance стійкості	Normal	Normal	Normal	Normal	Normal
Характер зміни типу finance стійкості	×	збереження	збереження	збереження	збереження
Динаміка	×	спад	спад	спад	спад
Прогнозований тип довгострокової стійкості	×	Changeable	Changeable	Changeable	Changeable

У зв'язку з тим, що проблематика оцінки фінансової стійкості місцевого бюджету є достатньо новою у сучасній науковій думці, вітчизняні дослідники пропонують системи показників оцінювання, які суттєво відрізняються між собою. Крім того, немає жодного показника, який би використовувався у всіх методиках і лише стосовно небагатьох показників думки науковців щодо їх використання в оцінці фінансової стійкості бюджету сходяться. Зокрема, часто використовують:

1) показник, що характеризує частку власних доходів у загальних доходах бюджету (співвідношення власні доходи до загальних доходів місцевого бюджету);

2) коефіцієнт дотаційності (дотаційної залежності, бюджетної залежності, прямої фінансової залежності);

3) коефіцієнт автономії (відношення власних доходів до загальних витрат бюджету);

4) коефіцієнт загального бюджетного покриття (відношення загальних доходів до загальних витрат місцевого бюджету) [1, с. 134]. Ці коефіцієнти умовно можна назвати загальноприйнятими. Водночас, у сучасних

дослідженнях більшість показників є «авторськими», тобто такими, що використовуються лише в межах системи показників одного автора.

Серед факторів, що впливають на фінансову стійкість і незалежність місцевих бюджетів: інфляційні процеси; стан грошово-кредитного обігу; частку тіньової економіки; нестабільність правової бази щодо діяльності суб'єктів господарювання; рівень економічного розвитку країни; кількість фінансових зобов'язань місцевих органів влади; якість виконання бюджету; якість фінансового контролю та застосування його результатів у плануванні; рівень життя населення регіону; відсутність зацікавленості місцевих органів влади у нарощуванні власної доходної бази [2, с.116].

Існує необхідність підвищення фінансової стійкості та незалежності місцевих бюджетів в Україні. Враховуючи необхідність зміцнення доходної бази місцевих бюджетів, підвищення ступеня їх фінансової незалежності та стійкості, доцільно [4, с. 133]: збільшити джерела надходжень, що спрямовуються на виконання власних повноважень місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування; сформувати децентралізовану модель організації міжбюджетних відносин; розширити права місцевих органів влади у формуванні власних бюджетів; організувати ефективне казначейське обслуговування місцевих бюджетів та контроль за використанням місцевими органами влади фінансових ресурсів; встановити чіткі межі розподілу відповідальності за видатками між органами державної та місцевої влади.

Отже, фінансова самостійність та стійкість місцевих бюджетів є фундаментом всієї бюджетної системи. Зміцнення місцевих бюджетів є основою життєзабезпечення населення, що виходить за місцеві рамки і набуває загальнодержавного значення, саме тому першочерговим завданням держави має стати забезпечення збалансованості фінансової самостійності та стійкості місцевих бюджетів, розвиток їх доходної бази. Підвищення фінансової стійкості та фінансової незалежності місцевого бюджету можливе за рахунок посилення доходної бази, підвищення ефективності і результативності використання бюджетних коштів, урахування зовнішніх та внутрішніх

факторів. Необхідною умовою ефективного функціонування місцевих бюджетів є впровадження об'єктивної системи фінансового вирівнювання і системи трансфертів, розширити власну дохідну базу місцевих бюджетів та стимулювати органи місцевого самоврядування до нарощування доходів.

Існуюча методологічна база дослідження фінансової стійкості місцевих бюджетів є неоднозначною та недосконалою і потребує подальших ґрунтовних наукових досліджень та розробок. На сучасному етапі в Україні не сформовано єдиного підходу щодо оцінки фінансової стійкості регіону. Методики, які існують на сьогодні, розроблені переважно за кордоном, тому не зовсім підходять для використання в нашій країні. Ця проблема є досить актуальною і потребує подальшого дослідження.

Список використаних джерел:

1. Балацький Є. О. Бюджет міста у системі фінансів території [Текст] : монографія / Є. О. Балацький. - Суми : УАБС НБУ, 2012. - 301 с.
2. Волохова І.С. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку: монографія / І.С.Волохова. – Одеса: Атлант, 2012. – 234с.
3. Крук О. М. Аналіз фінансової стійкості місцевого бюджету / О. М. Крук // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2011. – №2. – С. 193-197.
4. Поляк Г. Б. Финансы : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Под. Ред. Г.Б. Поляка. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2007. – 703 с.
5. Старотенко Н. Методичні підходи до оцінки фінансової стійкості бюджету міста / Н. Старотенко // Економіка України. – 2012. – №9. – С. 39-47.
6. Щербакова В. І. Проблеми оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів в умовах ринкової економіки / Щербакова В. І., Манєров Г. М. // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – №2. – С. 94-99.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

**ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВИХ
РЕСУРСІВ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ**

Проведений аналіз формування місцевих бюджетів. Обґрунтовано напрями зміцнення фінансових ресурсів місцевого бюджету та ефективного використання в цілях забезпечення збалансованого розвитку регіонів України за рахунок змін до Податкового і Бюджетного кодексів України на 2015 рік. Проаналізовано структуру міжбюджетних трансфертів.

Ключові слова: *фінансові ресурси, місцевий бюджет, міжбюджетні трансферти, доходи місцевих бюджетів, видатки місцевих бюджетів.*

Сьогоднішня складна політична, економічна ситуація в Україні як ніколи підкреслює значення місцевих бюджетів у загальнодержавному становищі країни. Від якості й своєчасності прийняття рішень з питань формування місцевих бюджетів, ефективності використання бюджетних коштів, розподілу цих коштів залежить розвитку інфраструктури регіонів, фінансуванні агропромислового комплексу, промисловості і енергетики, будівництва.

Велика кількість науковців присвятили свої наукові праці вивченню значенню місцевих бюджетів на загальнодержавному рівні, до них можна віднести В. Андрущенко, О. Барановського, К. Павлюка, С. Слухую, А. Соколовську, С. Юрія, І. Озерова, С. Вігте, М. Боголепова, Ф. Мешкова, М. Фрідмана та інших.

Метою статті є обґрунтування напрямів зміцнення фінансових ресурсів місцевого бюджету та ефективного використання в цілях забезпечення збалансованого розвитку регіонів України за рахунок змін до Податкового і Бюджетного кодексів України на 2015 рік.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. №280/97-ВР місцевий бюджет – це план утворення і використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій та

повноважень місцевого самоврядування. Відповідно до законодавства України до місцевого бюджету належать обласні, міські, районні, районні в містах, селищні і сільські бюджети.

Тривалий час існувало ряд проблем, які не давали і не зацікавлювали органи місцевого самоврядування формувати дохідну частину бюджету та раціонально розподіляти видатки, тому урядом України у 2014- 2015 роках було прийнято ряд законопроектів щодо бюджетної децентралізації.

Загалом, аналіз проблем формування місцевих бюджетів України, а також теорії та практики побудови багаторівневих бюджетних систем у країнах з ринковою економікою дозволяє зробити висновок, що існуюча система формування місцевих бюджетів має ряд серйозних недоліків:

- висока ступінь концентрації фінансових ресурсів у державному бюджеті країни, що знижує значення регіональних і місцевих бюджетів у вирішенні життєво важливих для населення завдань;

- низька частка закріплених доходів (податкових платежів) у структурі надходжень до регіональних і місцевих бюджетів;

- практично щорічна зміна видів податків, що зараховуються до місцевих бюджетів;

- відсутність єдиних та досить стабільних нормативів (наприклад, на кілька років) відрахувань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів.

В той же час, головною проблемою фінансового забезпечення органів місцевої влади є неефективне використання отриманих трансфертів на місцях, що, в свою чергу, негативно відбивається на соціально-економічному розвитку регіонів.

Аналізуючи зміни до Податкового і Бюджетного кодексів України можна побачити ряд суттєвих кроків до збільшення місцевих бюджетів.

Формування доходів місцевих бюджетів здійснено з врахуванням змін, внесених до Бюджетного та Податкового кодексів України в частині місцевих бюджетів [3] :

- скасування місцевих зборів: збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності, збору за місця паркування транспортних засобів, туристичного збору;

- скорочення кількості податків з 22 до 9 шляхом їх об'єднання за відповідною специфікою;

- встановлення нових нормативів відрахувань податку на доходи фізичних осіб (бюджети міст обласного значення та районів – 60%, обласні бюджети – 15%, бюджет м. Києва – 40%);

- закріплення за обласними бюджетами та бюджетом міста Києва 10% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки;

- передачу з державного бюджету до місцевих бюджетів плати за надання інших адміністративних послуг та державного мита;

- запровадження акцизного податку з кінцевих продаж;

- розширення бази оподаткування податку на нерухомість шляхом включення до оподаткування цим податком комерційного (нежитлового) майна;

- зміни до розподілу коштів екологічного податку (крім податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів) з урахуванням зарахування до державного бюджету 20%, а до місцевих бюджетів 80%, у тому числі до обласних бюджетів – 55% , сільських, селищних, міських бюджетів – 25% та бюджету міста Києва – 80% надходжень цього податку;

- розширення надходжень загального фонду шляхом передачі єдиного та екологічного податків, а також податку на нерухоме майно зі спеціального фонду.

З урахуванням змін до Бюджетного кодексу України систему балансування замінено системою бюджетного вирівнювання, яка передбачає горизонтальне вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надходжень на одного жителя. Вирівнювання здійснюється лише за двома податками: податком на прибуток підприємств для обласних бюджетів, податком на доходи фізичних осіб для бюджетів міст, районів та обласних

бюджетів. Вирівнювання за іншими платежами не здійснюється, їх надходження в повному обсязі залишаються в розпорядженні місцевих органів влади [1].

Структура міжбюджетних трансфертів дещо змінилась в порівнянні з минулими роками. Для розуміння того, якою ця структура була раніше та якою стала тепер, наведемо у таблиці 1. Як бачимо, новими видами міжбюджетних трансфертів з 01.01.2015 р. є базова та реверсна дотації. Хоча, за своєю суттю ці міжбюджетні трансферти не дуже то й змінились. Так, базова дотація — це трансферт, що надається з державного бюджету місцевим бюджетам для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій.

Таблиця 1

Зміна структури міжбюджетних трансфертів

По 31 грудня 2014 року (попередня редакція БКУ)	Після 1 січня 2015 року (діюча редакція БКУ)
Дотація вирівнювання	Базова дотація
Кошти, що передаються до Держбюджету та місцевих бюджетів з інших бюджетів	Реверсна дотація
Субвенція	Субвенція
Додаткові дотації	Додаткові дотації

Реверсна дотація — це кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій. Цікавим моментом є те, що базова дотація бюджетам міст районного значення, селищним, сільським бюджетам надаватиметься лише у разі їх об'єднання та створення об'єднаних територіальних громад.

Крім того, враховуючи особливий статус міста-герой Києва, вирівнювання податкоспроможності бюджету міста Києва не здійснюється.

Механізм вирівнювання передбачає, що місцеві бюджети з рівнем надходжень нижче 0,9 середнього показника по Україні отримують базову дотацію (80 відсотків суми, необхідної для досягнення показника 0,9), для підвищення рівня їх забезпеченості. Для місцевих бюджетів з рівнем надходжень в межах від 0,9 до 1,1 вирівнювання не здійснюється.

Водночас із бюджетів із значним рівнем надходжень на одного жителя передбачена реверсна дотація до державного бюджету в обсязі 50 відсотків перевищення індексу податкоспроможності 1,1 до середнього значення по Україні.

Для обрахунку обсягів базової та реверсної дотації на 2015 рік використовувались дані щодо наявного населення станом на 01.01.2014 та фактичних надходжень податку на доходи фізичних осіб, податку на прибуток за 2013 рік, згідно з даними Державної служби статистики України та Державної казначейської служби України відповідно.

Система вирівнювання податкоспроможності є більш прогресивною ніж система балансування та має на меті сприяти зацікавленості місцевих органів влади залучати додаткові надходження та розширяти наявну базу оподаткування.

Були проведені зміни у видатковій частині місцевих бюджетів:

- принцип субсидіарності у розмежуванні видів видатків між державним та місцевими бюджетами;
- зміна розміру єдиного соціального внеску та зменшення в результаті видатків місцевих бюджетів на оплату праці;
- зміни у трансфертній і соціальній політиці;
- передача функцій методичних кабінетів інститутам післядипломної освіти та методоб'єднанням вчителів;
- перегляд меж зон радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи;
- запровадження плати за навчання у дитячо-юнацьких спортивних школах, крім дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, дітей-інвалідів та із багатодітних та малозабезпечених сімей, та зменшення видатків;
- забезпечення за рахунок коштів місцевих бюджетів видатків на утримання спортивних шкіл, які фінансувалися за рахунок Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності;
- передача у рамках децентралізації окремих закладів та заходів з державного бюджету до місцевих бюджетів та ін.

Передані видаткові повноваження повністю покриваються за рахунок половини переданого екологічного податку, решта може бути спрямована на фінансування: реконструкції й будівництва водопровідних та каналізаційних очисних споруд; заходів з доочищення питної води; модернізації систем теплопостачання (заміна і модернізація котлів, встановлення утилізаторів тепла вихідних газів, модульних котелень, теплових насосів, індивідуальних теплових пунктів, заміна теплових мереж з використанням труб з пінополіуретановою ізоляцією); заходів із заміни природного газу альтернативними видами палива (встановлення котлів, що працюють на біопаливі, установок для використання сонячної енергії; переоснащення котелень з метою переведення на тверде паливо та використання електричної енергії); модернізації та ремонту ліфтового господарства; реконструкції та ремонту житлових будинків та ін. [3] .

Також завдяки змінам до законодавства значно збільшено ресурс місцевих бюджетів на виконання власних повноважень, що сприятиме покращанню фінансового забезпечення виконання ними самоврядних функцій, в першу чергу у сфері житлово-комунального господарства, благоустрою населених пунктів, будівництва житла та реалізації інших місцевих програм соціально-економічного розвитку.

Змінено також підходи до фінансування видатків на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах. Замість субвенції з державного бюджету джерелом фінансування таких видатків будуть надходження до місцевих бюджетів акцизного податку з реалізації через роздрібну торговельну мережу пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, тютюну та промислових замінників тютюну, нафтопродуктів, біодизелю та скрапленого газу.

Державна підтримка соціально-економічного розвитку регіонів здійснюватиметься в межах коштів, передбачених за бюджетною програмою “Державні капітальні видатки, що розподіляються Кабінетом Міністрів України”. В умовах обмеженого фінансового ресурсу концентрація капітальних видатків в одній бюджетній програмі сприятиме вирішенню нагальних питань

розвитку як держави, так і регіонів, та ефективному використанню наявного ресурсу для задоволення суспільних потреб населення. У майбутньому такі зміни збільшать доходну базу місцевих бюджетів, і таким чином вирішити більшу кількість соціальних та економічних проблем на державному рівні.

Отже, для того, щоб місцеві бюджети насправді стали основою фінансової самостійності місцевої влади, потрібно здійснити комплекс взаємопов'язаних заходів. По-перше, необхідно поступово переходити до децентралізації державних фінансів. Головною умовою такої децентралізації є чіткий розподіл компетенції між органами центральної влади та органами регіонального та місцевого самоврядування. По-друге, потрібно надати органам місцевого самоврядування можливість самостійно встановлювати перелік місцевих податків і зборів та їх ставки в мірі та адекватності виконуваних ними функцій. Ще одним джерелом поповнення місцевих бюджетів могли б стати місцеві позики, але, на жаль, в Україні вони не набули належного поширення, притаманного європейським країнам. Окрім цього, зазначимо, що важливою умовою вирішення проблеми зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів є розширення прав органів місцевого самоврядування у сфері встановлення податків і зборів, а також створення багатоканальної системи формування бюджету, на основі якої кожен рівень бюджетної системи повинен мати власні закріплені доходи. Обсяг цих доходів має бути достатнім для забезпечення функцій і обов'язків, які покладаються на той чи інший рівень влади.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

3. Шавлак В. В. Місцеві бюджети: стан та основні напрями їх формування / В. В. Шавлак // Молодіжний економічний дайджест. - 2014. - № 1(1). - С. 119-122.

О.А. Поліщук, к.е.н., О.Т. Поліщук, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

КОМЕРЦІЙНІ БАНКИ ЯК ОСНОВНІ СУБ'ЄКТИ В СИСТЕМІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН

У статті обґрунтовані теоретичні засади функціонування комерційних банків у системі організації валютних відносин та знайдені пріоритетні шляхи активізації та вдосконалення їх валютної діяльності. Розкритий економічний зміст організації валютних відносин, уточнена сутність понять «валютні відносини», «система валютних відносин». Були сформовані та обґрунтовані практичні рекомендації щодо зміцнення позицій вітчизняних банків на валютному ринку.

Ключові слова: валюта, валютні відносини, валютний ринок, валютна діяльність, комерційний банк.

Ключову роль в системі організації валютних відносин відіграють банки, оскільки вони виступають найважливішим елементом інфраструктури ринкового господарства та забезпечують реалізацію усіх економічних зв'язків, пов'язаних із використанням валюти. Пропонуючи найповніший спектр валютних операцій, комерційні банки забезпечують ефективну організацію, посередницьке обслуговування та реалізацію валютних відносин, взаємодіючи з усіма суб'єктами валютного ринку. А центральні банки, здійснюючи валютне регулювання, забезпечують успішне функціонування усього системного утворення даних відносин шляхом проведення обґрунтованої валютної політики, визначення структури та правил функціонування валютного ринку. Саме завдяки ефективній взаємодії цих інституцій формується кон'юнктура валютного ринку та визначаються особливості організації системи валютних відносин.

Водночас зміни, які відбуваються нині в організації економічних відносин на внутрішньому та міжнародному рівнях, визначають основні тенденції діяльності банків, зокрема особливості здійснення ними валютних операцій, а валютно-фінансові кризи та непередбачувані коливання валютних курсів

підвищують рівень ризику при здійсненні даних операцій. Усе це зумовлює необхідність пошуку пріоритетних напрямів вдосконалення функціонування банків у системі організації валютних відносин.

Серед вітчизняних науковців та практиків, які зробили вагомий внесок у дослідження природи та особливостей організації валютних відносин, розвитку валютного ринку, здійснення валютного регулювання та контролю, функціонування банків на валютному ринку та здійснення ними валютних операцій, управління валютними ризиками, слід назвати таких, як Л. В. Батченко, О. І. Береславська, С. Я. Боринець, Е. В. Булатова, О. І. Бутук, А. П. Вожжов, А. А. Волицька, А. С. Гальчинський, З. П. Гаталяк, Є. В. Голеніщева, Н. І. Горбаль, Я. В. Грудзевич, В. А. Делас, О. В. Дзюблюк, О. О. Другов, Б. С. Івасів, О. І. Кабанець, Л. В. Кондусова, З. О. Луцишин, Ю. В. Макогон, З. В. Михайлів, В. І. Міщенко, О. М. Мозговий, А. М. Мороз, О. М. Наконечний, М. Г. П'ясецька, Л. П. Петрашко, І. А. Пенская, О. С. Пруський, Т. А. Резнікова, Л. В. Руденко, М. І. Савлук, В. О. Сичов, Н. Г. Слав'янська, Т. С. Смовженко, Т. В. Філіпенко.

Зважаючи на значні наукові напрацювання в теорії валютних відносин, валютних ринків, валютних операцій та валютного регулювання і контролю, все ж дослідження місця та ролі банків у системі організації валютних відносин залишається відкритим.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних засад функціонування банків у системі організації валютних відносин та пошуку пріоритетних шляхів активізації та вдосконалення їх валютної діяльності.

Сучасний розвиток будь-якої країни супроводжується інтенсифікацією існуючих та налагодженням нових господарських відносин, а також збільшенням кількості їх учасників. Ефективність організації взаємовідносин між суб'єктами світогосподарської діяльності залежить від належного обслуговування з боку посередницьких структур, передусім структур фінансового обслуговування. Фінансовою основою усієї світогосподарської діяльності виступають валютні відносини, суб'єктами яких виступають практично усі, хто в процесі своєї діяльності прямо чи опосередковано має

справу з валютою. Серед усього суб'єктного складу валютних відносин особливе місце посідають банки, оскільки вони виступають важливим елементом інфраструктури ринкової економіки і є головними та найактивнішими учасниками валютного ринку, від їх діяльності залежить ефективність організації системи валютних відносин.

Валютні відносини за своєю суттю є частиною грошових відносин. Тому, щоб дослідити суть банківської діяльності у системі валютних відносин, спершу розглянемо їх значення безпосередньо в процесі організації грошових відносин. Це дозволить нам, розкривши функціональне призначення банків безпосередньо у розвитку грошових відносин та абстрагуючись від раніше з'ясованих подібностей між грошовими та валютними відносинами, дослідити особливості функціонування банків у системі організації валютних відносин.

Відомо, що основним призначенням банків є забезпечення практично усього руху грошових потоків, що виникають внаслідок організації процесів суспільного відтворення. Комерційні банки посідають особливе місце в економіці, забезпечуючи взаємозв'язки між усіма її сферами через механізм грошових відносин і мають неабиякий вплив на життєдіяльність усього суспільства, оскільки саме від успішності організації та реалізації грошових відносин залежить ефективність виконання усієї господарсько-виробничої діяльності як на мікро-, так і на макрорівні.

Найважливіші завдання відводяться і центральним банкам щодо розробки та нагляду за реалізацією грошової політики, а в разі потреби, корегування з допомогою її інструментів особливостей організації грошових відносин, з метою впливу на економічні процеси та досягнення намічених макроекономічних цілей [4, с.34].

Досліджуючи роль банків в системі організації валютних відносин, слід зазначити, що вони забезпечують обслуговування усіх форм валютних відносин, а саме: товарно-валютну, фінансово-валютну і кредитно-валютну. Лише банки можуть водночас надавати послуги із здійснення розрахунків, валютно-обмінних та кредитних операцій у іноземній валюті. При виконанні цих операцій банки виступають головними учасниками організації валютних

відносин, адже з одного боку, вони обслуговують усіх непрофесійних суб'єктів валютного ринку, і таким чином забезпечують легкість налагодження та постійне розширення валютних відносин, а з іншого, вони зазнають чи не найбільшого регулятивного впливу, передусім з боку центрального банку, а відтак забезпечують реалізацію валютної політики держави. Отож, можемо стверджувати, що банки, діючи у системі організації валютних відносин, виконують одну основну функцію – функцію організатора валютних відносин, яка реалізується шляхом виконання таких підфункцій як посередництво у кредиті, у платежах та при здійсненні валютно-обмінних операцій. Спробуємо розглянути як саме виконуються дані підфункції у досліджуваному середовищі.

Водночас роль банків у здійсненні валютного контролю є немаловажною, оскільки лише вони можуть оперативно надавати уповноваженим органам первинну інформацію про виконання ними операцій з іноземною валютою, і тим самим забезпечувати ефективність усієї системи валютного контролю. Якщо розглядати банки не лише як комерційні підприємства, основне завдання яких полягає у отриманні прибутку, але й як економічні установи, тобто, як головних учасників грошових, в тому числі валютних відносин, то їх завдання полягає також у сприянні досягнення економічних інтересів, передусім у реалізації основних завдань монетарної, в тому числі валютної політики, визначеної центральним банком. Як зазначає Величко О.В., сучасний банк – фінансове підприємство, яке здійснює професійне управління грошовими ресурсами суспільства і виконує під юрисдикцією влади та на законній підставі функції, що регулюють економіку [3, с. 23].

Саме за участі комерційних банків, центральні банки досягають основних результатів, передбачених монетарною політикою. Комерційні банки, піддаючись впливу тих чи інших регулятивних заходів з боку держави та центрального банку щодо особливостей їх функціонування у системі валютних відносин, впливають як на стан розвитку валютного ринку, так і економіки в загалом. Таким чином, вважаємо, що банки як головні учасники валютних відносин виконують і таку підфункцію як посередництво у реалізації валютної політики.

Отже, можемо стверджувати, що банки як головні учасники валютних відносин виконують одну головну функцію – функцію організатора валютних відносин шляхом виконання таких підфункцій як:

- посередництво у валютних конверсіях;
- посередництво у переливі валютних капіталів;
- посередництво у міжнародних розрахунках;
- посередництво у реалізації валютної політики [1, с.34].

Відтак вважаємо, що банки як головні суб'єкти валютних відносин – це посередницькі інститути, основним функціональним покликанням яких є організація валютних відносин шляхом ефективного обслуговування основних форм руху валюти на національному та міжнародному рівнях з метою сприяння досягненню економічних цілей через виконання таких підфункцій як посередництво у валютних конверсіях, посередництво у переливі валютних капіталів, посередництво у міжнародних розрахунках та посередництво у реалізації валютної політики.

Продовжуючи дослідження сутності банків як головних суб'єктів валютних відносин, вважаємо, що значну увагу слід зосередити на з'ясуванні їх місця та ролі у процесі функціонування валютного ринку. Оскільки валютний ринок сприяє організації валютних відносин шляхом забезпечення умов для здійснення усього спектру операцій, пов'язаних із використанням валюти, то, на нашу думку, при дослідженні місця та завдань банку на ньому, основний акцент слід зробити на розгляд усього різноманіття валютних операцій, які вони можуть виконувати.

Очевидно, що існує безліч тлумачень поняття валютних операцій, кожне з яких має свої переваги та недоліки: одні надто узагальнені, інші, навпаки, деталізовані. В одних автори намагаються відобразити якнайбільшу кількість аспектів, які в сукупності формують поняття валютних операцій, а другі зосереджують увагу лише на окремих із них. Ми ж спробуємо навести своє, більш універсальне розуміння даного поняття, яке б відображало усі раніше згадані моменти, адже за умов постійного розширення асортименту валютних операцій деталізований підхід щодо їх тлумачення вважаємо не найкращим.

Оскільки однією з основних причин виконання банками операцій з іноземною валютною була потреба у здійсненні обміну валют, зумовлена розвитком міжнародних відносин, то одними із найбільш поширених видів валютних операцій є конверсійні операції, які з часом вдосконалюються та набувають нових форм здійснення. Так, під конверсійними операціями розуміють угоди між агентами валютного ринку з обміну (купівлі-продажу) обумовлених сум готівкової та безготівкової валюти однієї країни на валюту іншої країни за узгодженим курсом і на визначену дату. Конверсійні операції поділяються на поточні (касові), які можуть здійснюватись на умовах today (з датою валютування в день укладення угоди), tomorrow (з датою валютування на наступний робочий день після укладання угоди) і на умовах spot (з датою валютування на другий робочий день з дня укладання угоди), і на строкові, передусім форвардні угоди, ф'ючерсні операції, валютні свопи та опціони, які передбачають придбання чи продаж валюти на різних умовах в майбутньому. Саме шляхом здійснення конверсійних операцій банки обслуговують фінансово-валютну форму руху валюти [6, с.177-178].

Досить часто конверсійні операції здійснюються з метою отримання потрібної іноземної валюти для подальшого проведення міжнародних розрахунків. Під розрахунковими операціями в іноземній валюті розуміють розрахунки, які банки виконують за дорученням своїх клієнтів (суб'єктів торгово-економічних та інших відносин) шляхом застосування таких форм як: банківський переказ, документарне інкасо та документарний акредитив, які відрізняються обсягами зобов'язань та розподілом відповідальності між банками та їх клієнтами. Також міжнародні розрахунки можуть здійснюватись з допомогою відкритого рахунку, авансових платежів, векселів та з допомогою кредитних засобів.

Особливе місце у системі державного валютного регулювання відводиться саме центральним банкам завдяки їх здатності поєднувати методи адміністративного та ринкового регулятивного впливу. Здійснюючи валютне регулювання, центральний банк формує та впливає на елементи валютної системи, визначає структуру валютного ринку, впливає на діяльність суб'єктів даного ринку та на взаємовідносини між ними, передусім шляхом регламентації

порядку та умов здійснення валютних операцій із обслуговування товарно-валютних, фінансово-валютних та кредитно-валютних відносин. Відтак найбільшого впливу зазнають комерційні банки, оскільки вони здійснюють найповніший спектр валютних операцій та виступають ключовими суб'єктами в організації валютних відносин. На валютну діяльність комерційних банків, як і на валютні відносини загалом, впливає наявність (відсутність) валютних обмежень. Слід зазначити, що політика жорстких валютних обмежень ускладнює діяльність комерційних банків на внутрішньому валютному ринку, веде до звуження спектру банківських послуг, а відтак обмежує свободу дій у здійсненні валютних операцій.

Водночас лібералізація валютного законодавства веде до розширення валютної діяльності вітчизняних банків, а також розширення меж присутності іноземних банків на внутрішньому валютному ринку.

Такі тенденції сучасності мають як свої позитиви – сприяють підвищенню рівня конкуренції та активізації діяльності банків шляхом розширення спектру дозволених валютних операцій та залученню ширшого кола клієнтів, так і негативи – виконання спекулятивних, іноді незаконних операцій з валютою, відплив капіталів з одних країн і їх монопольна концентрація в інших, втрата вітчизняними менш розвиненими банками позицій на валютному ринку, а отже, послаблення можливостей ефективної реалізації монетарної, в тому числі валютної політики держави.

Саме центральні банки, завдяки значним золотовалютним резервам та широким можливостям регулятивного впливу на усі сфери економічних відносин, здатні ліквідувати негативні прояви глобалізації як у валютних, так і економічних процесах країни загалом (рис. 1). Залежно від рівня розвитку економіки країни та її валютного ринку центральний банк застосовує прямі (адміністративні) або опосередковані (економічні) методи валютного регулювання [7, с.98].

При реалізації даних методів найчастіше застосовується ліцензування ведення валютної діяльності, прийняття законодавчих та нормативних актів, що передбачають встановлення маржі між курсами валют, визначення порядку відкриття та режиму використання валютних рахунків, визначення кількісних обмежень щодо виконання валютних операцій, наприклад, регламентація

використання готівкової іноземної валюти, регламентація організації банківського кредитування в іноземній валюті, регламентація міжбанківського валютного ринку, а також фіксація валютних курсів; визначення розмірів обов'язкового продажу валютної виручки, отриманої експортерами; здійснення квотування продажу іноземної валюти імпортерам; встановлення заборон на ввіз і вивіз валютних цінностей без спеціальних дозволів; обмеження прав фізичних осіб на операції з іноземною валютою; регулювання потоків іноземних інвестицій, вивезення отриманих прибутків та залучення зовнішніх кредитів.



Рис. 1. Роль і місце банківських установ в організації валютних відносин та їх вплив на загальноекономічні процеси

Економічні важелі регулювання валютних відносин передбачають стимулювання суб'єктів валютної діяльності до бажаних дій шляхом економічної зацікавленості, стимулювання чи стримування, через конкуренцію та дію ринкових механізмів.

Залежно від мети ринкового регулювання сфери валютних відносин центральні банки реалізують валютну політику шляхом використання таких її основних форм як дисконтна політика, політика обов'язкових резервів та політика відкритого ринку.

Дисконтна політика шляхом регулювання процентних ставок дозволяє регулювати процеси притоку та відтоку капіталів з країни, впливати на обсяги залучення ресурсів на світових фінансових ринках [2, с.9-10].

Застосування політики обов'язкових резервів полягає у регулюванні величини – норми обов'язкового резервування ресурсів у процентному співвідношенні до величини залучених пасивів, і має на меті регулювання грошової маси в країні.

Політика відкритого ринку передбачає здійснення операцій купівлі-продажу центральним банком цінних паперів з метою впливу на динаміку валютного курсу та грошової маси в країні шляхом регулювання ресурсної бази комерційних банків. Однак ефективність застосування даної форми валютної політики залежить від рівня розвитку фондового ринку. Власне через це у країнах з перехідною економікою, в тому числі і в Україні, обмежується ефективність проведення даної політики як дієвого регулятора валютних відносин.

Слід зазначити, що основні цілі усіх форм валютної політики досягаються шляхом впливу на динаміку відсоткових ставок, валютних курсів та кон'юнктуру валютного ринку.

З метою впливу на діяльність комерційних банків, як основних учасників валютних відносин, центральні банки вдаються до застосування таких інструментів валютної політики як девізна політика, девальвація та ревальвація національної грошової одиниці та політика сукупних валютних обмежень.

Вдаючись до девізної політики, центральний банк виступає як активний учасник міжбанківського валютно-конверсійного ринку шляхом виконання валютних інтервенцій, які спричиняють зміну обмінного курсу, а відтак і кон'юнктури валютного ринку. Водночас відбувається вплив на динаміку валютних, передусім конверсійних операцій комерційних банків.

Отож, центральні банки як важливі учасники валютних відносин можна розглядати як установи, основне завдання яких полягає у забезпеченні успішної організації системи валютних відносин шляхом проведення обґрунтованої валютної політики, визначення основних прав і обов'язків суб'єктів валютного ринку, а також методів впливу на них з метою забезпечення стабільного розвитку даного ринку та економіки загалом.

Оскільки комерційні банки посідають провідне місце на валютному ринку завдяки здатності виконувати весь спектр валютних операцій та забезпечувати ефективну організацію валютних відносин з допомогою своїх посередницьких функцій, а центральні банки виконують ключову роль у системі валютного регулювання, то саме завдяки взаємодії цих двох економічних суб'єктів формується кон'юнктура валютного ринку, здійснюється організація та визначається динаміка розвитку системи валютних відносин.

Список використаних джерел:

1. Величко О. В. Проблеми формування ефективної банківської системи / О. В. Величко // Банківська система в умовах трансформації фінансового ринку: Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції (21–23 травня 2005 року) / Відп. ред. І.В. Смолін. – К.:КНТЕУ, 2005. – 364 с.
2. Гриценко А. Представницька теорія грошей / А. Гриценко // Вісник Національного банку України. – 2007. – №7. – С. 9–13.
3. Мещеряков А. А. Організаційно-технологічні аспекти підвищення ефективності функціонування комерційного банку: [монографія] / А.А. Мещеряков – К.: Наук. світ, 2008. – 347 с.
4. Петрук О. М. Банківська справа: навчальний посібник / [О. М. Петрук, Ф. Ф. Бутинець]; За ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинця. – К.: Кондор, 2006. – 461 с.

5. Подік В. І. Банківська справа: Теорія і практика: навч. посіб. / С. М. Подік, В. І. Ігнатенко. – К.: ФАДА, ЛТД, 2008. – 642 с.

6. Страхарчук В. П. Основні підходи до побудови системи контролю банківських ризиків, що не піддаються кількісній оцінці / В. П. Страхарчук, А. Я Страхарчук // Регіональна економіка. – 2009. – № 2. – С. 176–184.

7. Усач Б. Ф. Облік і контроль банківських операцій з іноземною валютою: [монографія] / Б. Ф. Усач, Г. П. Стадник. – Львів: ЛБІ НБУ, 2007. – 142 с.

УДК 336.27

Ю.А. Романовська, к.е.н.

Л.А. Петренко, здобувач освітнього ступеня «бакалавр»

І.С. Плис, здобувач освітнього ступеня «бакалавр»

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА НАСЛІДКИ ЗРОСТАННЯ
ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ**

В роботі обґрунтовано основні причини, що обумовили зростання зовнішніх боргових зобов'язань України. Вказано на соціально-економічні наслідки постійного збільшення державного боргу. Проаналізовано динаміки зобов'язань іншим країнам протягом останнього десятиліття та запропоновано використання міжнародного досвіду для реструктуризації відповідних боргових зобов'язань держави.

Ключові слова: державний борг, боргові зобов'язання державна влада, причини, наслідки, реструктуризація державного боргу

Постанова проблеми. В час сьогоdnішніх реформ Україна зіткнулася зі значною кількістю економічних проблем, які потребують значного фінансового вливання. Це призводить до гальмуючих процесів на усіх рівнях соціально-економічного життя країни. Зміни у політиці Уряду, що пов'язані з питаннями грошово-кредитної та фіскальної політики і неспроможність держави самостійно вирішити проблеми фінансування видатків державного бюджету

призводять до взяття в борг нових грошових коштів. Тому питання щодо загрозової тенденції зростання державного боргу набувають дедалі більшої актуальності, підґрунтям якої є складна економічна ситуація, в якій сьогодні опинилася Україна на шляху європейського розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій. Багатоплановий аналіз державного боргу розкрито у роботах вітчизняних економістів. Науковим дослідженням щодо питань визначення сутності державного боргу присвячені праці Т.П. Богдана, О.Д. Василика, Т.П. Вахненко, А.І. Даниленка, А.М. Мниха та інших [1, с. 4; 3, с. 12; 4, с. 14; 6, с. 51; 8, с. 47]. Зокрема, у працях Т. Вахненко [4, с. 17] обґрунтовано перспективні напрями здійснення державних запозичень, у яких автор акцентує увагу на надмірному використанні зовнішнього позичкового фінансування та недооцінці внутрішнього ринку. Науковець Богдан Т.П. [1, с. 5] виокремлює негативні тенденції в економіці України, зумовлені впливом боргової кризи в країнах ЄС, оцінює показники боргової стійкості України, обґрунтовує пріоритети і завдання політики управління державним боргом та характеризує сутність регулювання зовнішнього корпоративного боргу в умовах волатильності міжнародних ринків. Фахівець Мних А.М. досліджує [8, с. 47] теоретико-методологічні засади та практичні рекомендації стосовно формування державного боргу та механізму управління ним, а також вплив боргу на економіку України. Натомість невирішеними залишаються проблеми дослідження причин виникнення та наслідки зростання державного боргу України.

Метою дослідження є вивчення причин виникнення, наслідків зростання державного боргу України, а також аналіз його динаміки і дослідження шляхів вирішення проблеми заборгованості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно зі статтею 2 Бюджетного кодексу України державний борг [2, ст. 2] – це загальна сума заборгованості держави, яка складається з усіх її випущених і непогашених боргових зобов'язань, включаючи боргові зобов'язання держави, що набирають чинності в результаті виданих гарантій за кредитами, або виникають на підставі

законодавства чи договору. За статтею 18 Бюджетного кодексу [2, ст. 18], величина основної суми державного боргу не повинна перевищувати 60% фактичного річного обсягу валового внутрішнього продукту України.

Враховуючи швидку тенденцію до нарощування державного боргу та важливість даної категорії виділяють основні причини, які зумовлюють виникнення проблеми заборгованості в Україні [8, с. 47-48]:

- незбалансованість державних фінансів та хронічний дефіцит поточного рахунку платіжного балансу;
- нестабільність грошової одиниці;
- неможливість залучення коштів населення у банківський сегмент, значний відтік капіталу за межі України та пов'язана з ними нестача фінансових ресурсів для реалізації соціально-економічних реформ;
- суттєва потреба в інвестиціях на тлі зниження інвестиційної активності;
- постійне збільшення дефіциту державного бюджету;
- невисокий рівень розвитку фінансових ринків;
- низькі темпи зростання реального ВВП в країні.

Зростання загальної заборгованості держави має як негативний, так і позитивний вплив. До позитивних моментів нагромадження заборгованості країни відносять [4, с. 18]: прискорення темпів економічного зростання; можливість здійснення масштабних капіталовкладень і реалізації довгострокових програм розвитку; позики, залучені суб'єктами господарювання, як правило, мають інвестиційне спрямування. Тобто, збільшення рівня державного боргу сприяє нагромадженню фінансових ресурсів, які при ефективному їх використанні, можуть в майбутньому не тільки покрити основну суму боргу, та відсотків за ним, а й забезпечити стабільний економічний розвиток країни. У випадку нераціонального використання боргових фінансових ресурсів можуть виникнути негативні явища такі, як [5, с. 50]: залежність вітчизняної фінансової системи від кон'юнктури світової фінансової системи; нестабільність валютних курсів, яка

може вплинути на можливості виконання зобов'язань у визначені строки; розриви у строках між залученими коштами на зовнішніх ринках і строками надходжень коштів від реалізації інвестиційних проектів; неможливість виконати зобов'язання при ускладненнях з доступом до джерел іноземної валюти.

Органи державної влади повинні вживати заходи щодо недопущення безконтрольного зростання державного боргу та нераціонального використання боргових фінансових ресурсів. Зовнішні фінансові джерела потрібно розглядати з точки зору їх обсягу й з позицій ефективності використання. Питання подальшого залучення зовнішніх фінансових ресурсів потрібно вирішувати, насамперед, з позицій ефективного їхнього використання для економічного розвитку країни. Чинники, які зумовлюють виникнення державного боргу призводять до таких економічних наслідків, як [1, с. 10]:

- незбалансованість державних фінансів зумовлює посилення рецесії національної економіки;
- хронічний дефіцит платіжного балансу призводить до зниження ринкової вартості валюти країни;
- нестабільність грошової одиниці може призвести до ряду негативних наслідків, пов'язаних з зростанням цін, зменшенням вартості самих грошей і невизначеності у процесі прийняття рішень суб'єктами господарювання;
- відтік капіталу (у поєднанні з переоціненою національною валютою вплив капіталу з країни збільшує тягар зовнішнього боргу. Постійно звертаючись до зовнішніх запозичень, уряд фактично стимулює «втечу капіталу». Коли зовнішнє джерело зникає, обслуговування зовнішнього боргу цілком перекладається на державний бюджет);
- зниження курсу національної валюти, викликане інфляцією, неминуче призводить до подорожчання зовнішнього боргу, а це спричиняє збільшення дефіциту державного бюджету.

Крім економічних наслідків державний борг веде і до негативних соціальних наслідків. Один із них – посилення диференціації населення.

Диференціація населення відбувається внаслідок виплати боргу за рахунок податків. Доходи його зменшуються на величину виплачених податків. Варто зазначити, що нерівність, яка посилюється, не сприяє оздоровленню економіки, а, навпаки, породжує тіньові розподільчі процеси. При цьому, нерівність у розподілі спостерігається на підприємствах, у галузі, на міжгалузевому й міжрегіональному рівнях.

Розвиток України в напрямку ЄС є шляхом покращення рівня якості життя та наближення до європейських норм та гарантій. Саме тому особливо важливим в умовах якісного управління державним боргом є формування соціальних нормативів, тобто мінімальних державних гарантій, а саме: прожитковий та неоподаткований мінімум, мінімальні розміри заробітної плати, допомоги, пенсії за віком, співвідношення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, середньодушових номінальних грошових доходів та заробітної плати на одну працездатну особу.

Ураховуючи, що із часу набуття Україною суверенітету державний бюджет затверджувався й виконувався постійно з дефіцитом (за винятком 2000 року), з 1991 року відбувалося зростання державного боргу (рис. 1).

Відсутність необхідного обсягу бюджетних ресурсів для фінансування державних програм, розвиненого національного фондового ринку та можливостей щодо залучення ресурсів із світового ринку визначили специфіку формування й структуру внутрішнього державного боргу [9]. Впродовж 2014 року обсяг державного боргу України зріс на 61,8%. Зростання державного боргу України спричинено чинниками, які пов'язані з військовими діями на Донбасі, які призводять до скорочення виробництва у регіоні, погіршення умов залучення зовнішнього фінансування та зростання видатків бюджету на фінансування силових відомств і відновлення зруйнованої інфраструктури; зростанням боргового навантаження на бюджет через необхідність фінансування дефіциту та заборгованості НАК «Нафтогаз», сформованої у минулі роки; виснаженням міжнародних резервів, що ускладнює використання Національним банком інтервенцій в якості інструментів стримування зростання

попиту на іноземну валюту, який виникає внаслідок панічних настроїв та спекулятивних атак.

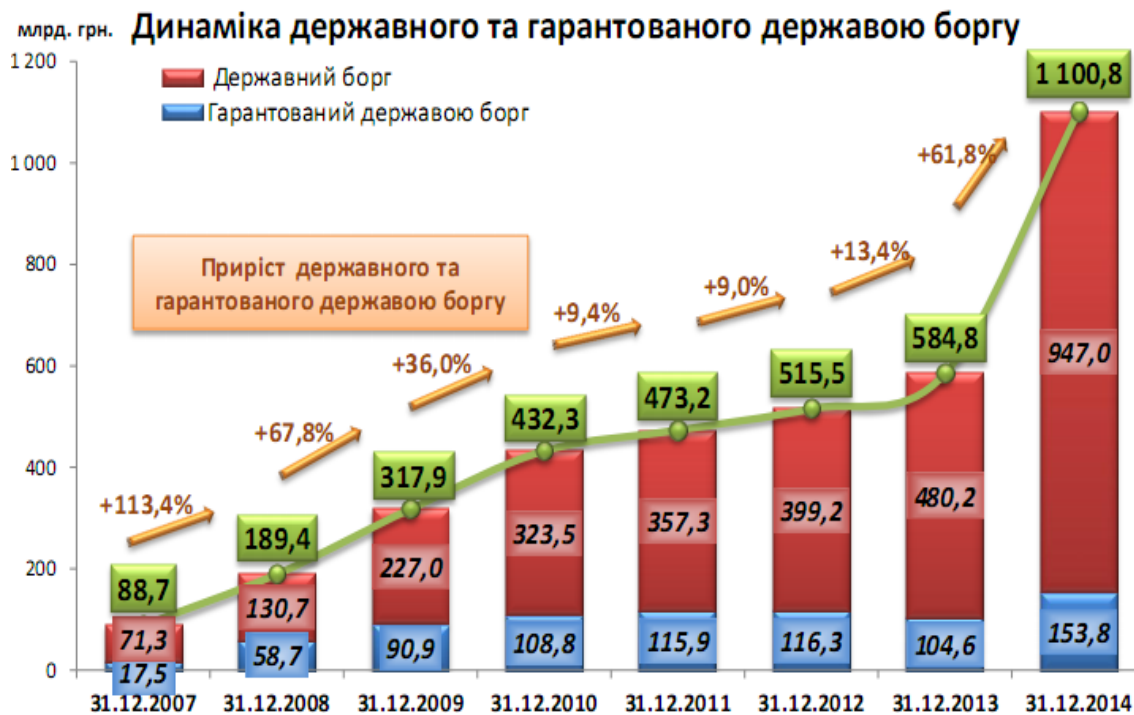


Рис. 1. Динаміка державного та гарантованого державою боргу

Джерело: узагальнено автором за даними [7; 9].

Насамперед, через девальвацію національної валюти відбулося значне зростання як державного боргу, так і витрат на його обслуговування. З огляду на підвищені геополітичні ризики навколо України не варто прогнозувати зниження відсоткових ставок по обслуговуванню боргу, що в умовах очікування високого рівня дефіциту бюджету є додатковим тиском на державний бюджет. Підвищення реальної процентної ставки призводить до зростання видатків на обслуговування непогашеної частини боргу та збільшує вартість капіталу, що, у свою чергу, призводить до падіння ВВП. Для корегування існуючих ризиків необхідно змінювати принципи податково-бюджетної політики. Важливо зберігати постійний контроль та здійснювати своєчасне втручання в податково-бюджетне регулювання з метою уникнення нарощення високих рівнів зовнішнього та внутрішнього державного боргу особливо за низького рівня доходів державного бюджету.

Згідно із показниками Державного бюджету України на 2015 рік державний борг України перевищив критичний рівень визначений за методологією Міжнародного Валютного Фонду (60% від ВВП) і склав 68,3% від ВВП або 1 176 060,4 млн. грн., в тому числі внутрішній борг 44,9%, зовнішній – 55,1% [9].

Платежі з обслуговування державного боргу в Державному бюджеті України на 2015 рік передбачені у сумі 74 660,0 млн. грн. (на 28 316,4 млн. грн. більше плану на 2014 рік) або 14% від видаткової частини бюджету. Фактично обслуговування державного боргу (відсотки за державними запозиченнями) є найбільшою статтею видатків Державного бюджету України на 2015 рік. Для порівняння сукупні видатки Міністерства оборони України під час військової агресії складають менше 8% від всіх запланованих державних видатків у 2015 році.

За інформацією Міністерства фінансів України [7], державні запозичення до загального фонду державного бюджету за 11 місяців 2014 року склали 8 940,5 млн. дол. США. В той же час, платежі за державним та гарантованим державою боргом за аналогічний період склали 11 150,8 5 млн. дол. США. Тобто, всі вищевказані державні запозичення, у зазначеному періоді, були спрямовані не для розвитку національної економіки і зокрема вітчизняного виробництва, а для повернення раніше отриманих кредитів та виплати відсотків по ним.

Таким чином, Україна фактично все більше живе в борг, направляючи нові позики не на розвиток, а на погашення попередніх боргів. З урахування ускладнення військово-політичного та соціально-економічного становища України наявність вказаного боргового навантаження є суттєвим додатковим дестабілізуючим фактором, що впливає на погіршення фінансової стійкості держави та практично унеможлиблює економічне зростання. Саме тому вказана ситуація потребує негайного вирішення, зокрема шляхом реструктуризації державних боргових зобов'язань.

Світовий досвід свідчить про неодноразові випадки реструктуризації і зокрема списання міжнародними кредиторами боргів іноземним державам. Так, Паризьким клубом кредиторів з його заснування у 1956 році було укладено близько 400 угод про реструктуризацію та списання боргів країн з усіх континентів на загальну суму близько 700 млрд. доларів США. Зокрема, показовим є приклад Польщі, якій у 1991 році було списано 50% боргів – 24 млрд. дол. США, чи Греції, якій у 2011 році було списано 50% боргів перед приватними інвесторами – 100 млрд євро [10, с. 276].

Таким чином ініціативна реструктуризація державного боргу, та зокрема призупинення нарахування відсотків і здійснення платежів на його обслуговування дасть можливість державі вивільнити понад 70 млрд. грн. на рік та спрямувати вказані кошти на проведення глибинних структурних економічних реформ, масштабне відродження національної економіки, забезпечення обороноздатності держави та соціально-економічний захист громадян України [7].

Одним із варіантів для України може стати використання «золотого правила», яке досить часто використовує Великобританія. Суть цього методу полягає в тому, що держава використовує нові позики лише для інвестування, і в результаті цього вона не лише з легкістю віддає позику та відсотки по ній, але й отримує прибуток. Для України цей спосіб є доцільним варіантом на майбутнє, оскільки він дає змогу забезпечити приріст надходжень фінансових ресурсів до державного бюджету та своєчасне погашення боргових зобов'язань.

Для забезпечення керованості боргових процесів в Україні слід дотримуватися економічно безпечного дефіциту бюджету та зобов'язань держави [10, с. 278-279]. З метою забезпечення стабільності державних фінансів України у середньостроковій перспективі та запобігання різкому зростанню боргових зобов'язань Уряду в період економічного спаду необхідно запровадити моніторинг і оперативний облік усіх видів фінансових зобов'язань держави, які потенційно можуть впливати на розмір державного боргу України,

а також систему заходів, спрямованих на зменшення обсягу позикового фінансування ризикових і потенційно небезпечних форм.

Висновки та перспективи подальших досліджень. З метою розв'язання проблеми зростання державного боргу країни, необхідно:

- утримувати в економічно допустимих межах обсяг державного боргу та платежів, пов'язаних з його обслуговуванням;

- підвищити частку внутрішньої заборгованості в структурі державного боргу, скоротивши зовнішню, що зменшить залежність України від іноземного капіталу і дасть змогу паралельно зменшити валютні ризики та сприяти розбудові фінансового ринку;

- запровадити облік та аналіз стану заборгованості за всіма фінансовими зобов'язаннями, що може вплинути на стратегію управління державними фінансами та державним боргом;

- встановити єдині стандарти розкриття інформації про державний борг;

- розвиток альтернативних, не позичкових інструментів фінансування державних видатків;

- необхідно встановити ліміт надання державних гарантій на рівні 1,5% ВВП і забезпечити їх цільову спрямованість на інвестиції в інфраструктуру;

- запроваджувати нові інструменти на ринку внутрішніх запозичень з метою підвищення попиту на державні цінні папери й розширення кола потенційних інвесторів (страхових компаній, пенсійних фондів, фізичних осіб);

- забезпечувати спрямування запозичених коштів на інвестиції в інфраструктурні галузі, які сприятимуть підвищенню ефективності виробництва й активізації економічної діяльності в країні.

- удосконалення правової бази регулювання боргу України з урахуванням міжнародних стандартів.

Україні необхідно дотримуватися єдиної боргової стратегії, спрямованої на стабільне економічне зростання, забезпечення необхідним темпом приросту ВВП і забезпечення повної зайнятості, фінансування соціальних програм, залучення необхідних обсягів іноземних інвестицій, стримування інфляційних

процесів. Відповідно, даний процес вимагає від держави системного підходу, що враховує наведені причини формування та подальші наслідки, для того щоб визначити багатоплановий характер управління державною заборгованістю.

Список використаних джерел:

1. Богдан Т. П. Боргова політика держави в умовах глобальної нестабільності/ Т. П. Богдан// Економіка України. – 2014. – №2. – С. 4-17.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI.
3. Василик О. Д. Бюджетна система України: підруч. / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К.: Центр навч. літ-ри, 2004. – 544 с.
4. Вахненко Т. П. Концептуальні засади управління зовнішнім національним боргом України / Т. П. Вахненко // Економіка України. – 2010. – №1 –С. 14-24
5. Вахненко Т. П. Політика державних запозичень та управління корпоративними боргами в умовах фінансової кризи / Т. П. Вахненко // Економіст. – 2013. – №3. – С. 48-52.
6. Даниленко В. І. Проблеми фінансової політики України й розвитку фінансово-монетарних важелів її реалізації / В. І. Даниленко // Фінанси України. – 2007. – №9. – С. 51-58.
7. Звіт Міністерства фінансів України щодо обслуговування державного боргу України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.kmu.gov.ua/>.
8. Мних А. М. Проблема зовнішньої заборгованості та методи її розв'язання / А. М. Мних// Економіка та держава. – 2009. – №12. – С.47-48.
9. Проект Постанови Верховної Ради України «Про доручення Уряду щодо реструктуризації державного боргу України» №1884 від 29.01.2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://w1.c1.rada.gov.ua/>
10. Прутська О. О. Особливості управління державним боргом умовах фінансової кризи / О.О. Прутська, В.М. Чубатюк // Актуальні проблеми економічного розвитку України в умовах глобалізації. – 2013. – С. 276–281.

**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ
УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ**

У статті розглянуто та проаналізовано сучасний стан і проблеми фінансової політики України. Досліджено особливості ведення фінансової політики деяких зарубіжних країн. Визначено основні напрямки її реформування на основі закордонного досвіду. Запропоновано конкретні шляхи вдосконалення вітчизняної фінансової політики.

Ключові слова: *фінансова політика, політика держави, зарубіжний досвід, фінансова система, національна економіка*

Постановка проблеми. У сучасних умовах трансформації економічної системи України побудова дієвої державної фінансової політики є одним із першочергових завдань. Сучасна фінансова політика має бути стійкою, сприяти постійному пропорційному економічному зростанню регіону, чітко відстежувати міжнародні тенденції та активно впроваджувати їх з відповідними змінами у фінансову сферу України.

Фінансова політика України має цілу низку суттєвих недоліків, зокрема невідповідність стандартам економічно розвинених країн, непослідовність у реформуванні її ланок, половинчастий характер впровадження новітніх розробок тощо. Для їх усунення доцільним є комплексне впровадження зарубіжного досвіду у сфері ведення державної фінансової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чимало науковців-економістів приділяли увагу пошуку шляхів покращення фінансової політики через впровадження зарубіжного досвіду. Серед них варто виділити І. Запатріна [5], І. Грицюка [3], К. Ільясов [6], В. Опаріна [7], А. Вірченка [2] та ін. Вищезгадані автори зосереджували свою увагу на впливі фінансової політики на економічне зростання, її ролі в умовах сучасних системних економічних реформ, на

проблемах впровадження зарубіжного досвіду у вітчизняну фінансову парадигму тощо. Досліджувалась фінансова політика України та стан її економіки у ретроспективі та аналізувались шляхи і перспективи її розвитку у майбутньому. Проте, ще й досі залишаються відкритими питання інтеграції України у європейську фінансову систему, доцільності впровадження зарубіжного досвіду ведення відповідної політики, особливо у контексті специфічних особливостей ведення і функціонування вітчизняного господарства тощо.

Незважаючи на напрацювання багатьох зарубіжних та вітчизняних авторів, на сьогодні, соціально-економічна ситуація в Україні є складною і неоднозначною, тому проблема пошуку шляхів саме європейського спрямування фінансової політики все ще залишається актуальною.

Мета статті. У період глибокої соціально-економічної кризи, в якій нині знаходиться Україна, проблема формування дієвої фінансової політики є першочерговою, оскільки саме від якості її проведення повністю залежатиме рівень соціально-економічного розвитку країни на найближчі роки. Особливе місце у формуванні дієвої політики щодо управління фінансами займає доречне та своєчасне впровадження зарубіжного досвіду у вітчизняну економічну систему. Тому метою даного дослідження є визначення основних напрямів удосконалення державної фінансової політики в Україні через адаптацію норм, що діють у інших країнах світу.

Виклад матеріалу дослідження. На сьогоднішньому етапі розвитку української економіки, проблема ведення і пошуку шляхів удосконалення державної фінансової політики є досить складною й актуальною. Логіка її вирішення обумовлює наслідок ключового слова - політика. В сучасному тлумаченні цей термін застосовується до різних явищ і процесів, які відбуваються в суспільстві [2, с. 42].

Фінансова політика – це діяльність держави, спрямованої на мобілізацію фінансових ресурсів, їх раціональний розподіл і використання для здійснення

державою її функцій. Існує також інше предметне, допоміжне розуміння цієї категорії: фінансова політика включає в себе бюджетну, податкову, кредитну, цінову і митну політику. Сукупність усіх її складових визначає фінансову політику головним інструментом проведення загальнодержавної політики [5, с. 28].

До головних завдань державної фінансової політики слід віднести [7, с. 30]:

- підвищення обсягів залучення й ефективності використання фінансових ресурсів;
- оздоровлення і структурна перебудова національної економіки;
- досягнення більш високого рівня добробуту населення за рахунок підвищення соціальної спрямованості державної фінансової політики тощо.

На сьогоднішній день Україна стикається з багатьма проблемами, що стосуються реалізації фінансової політики як в цілому по країні, так і в регіонах. Основні проблеми фінансової політики України на сучасному етапі зображені на рис.1. Фінансова політика має бути жорстокою, але справедливою і активною, і повинна стимулювати економічне зростання, захищати національні інтереси та бути привабливою для суб'єктів іноземних країн. Фінансова політика повинна весь час коригуватися та вдосконалюватися відповідно до різних ситуацій на економічній та геополітичній картах, сучасних світових тенденцій [4, с.30].

Кожна країна світу має свої, характерні тільки для неї особливості у веденні фінансової політики і далеко не всі вони можуть бути імплементовані в українські реалії. Існує думка, що запозичувати іноземний досвід доцільно тільки у тих країн, які значно переважають Україну у рівні розвитку (США, Німеччина, Великобританія, Японія тощо). Для того, щоб спростувати або ж підтвердити цю думку, розглянемо приклади ведення фінансової політики у абсолютно різних країнах: флагмані світової економіки Японії, а також у пострадянських республіках - Білорусі та Казахстані.

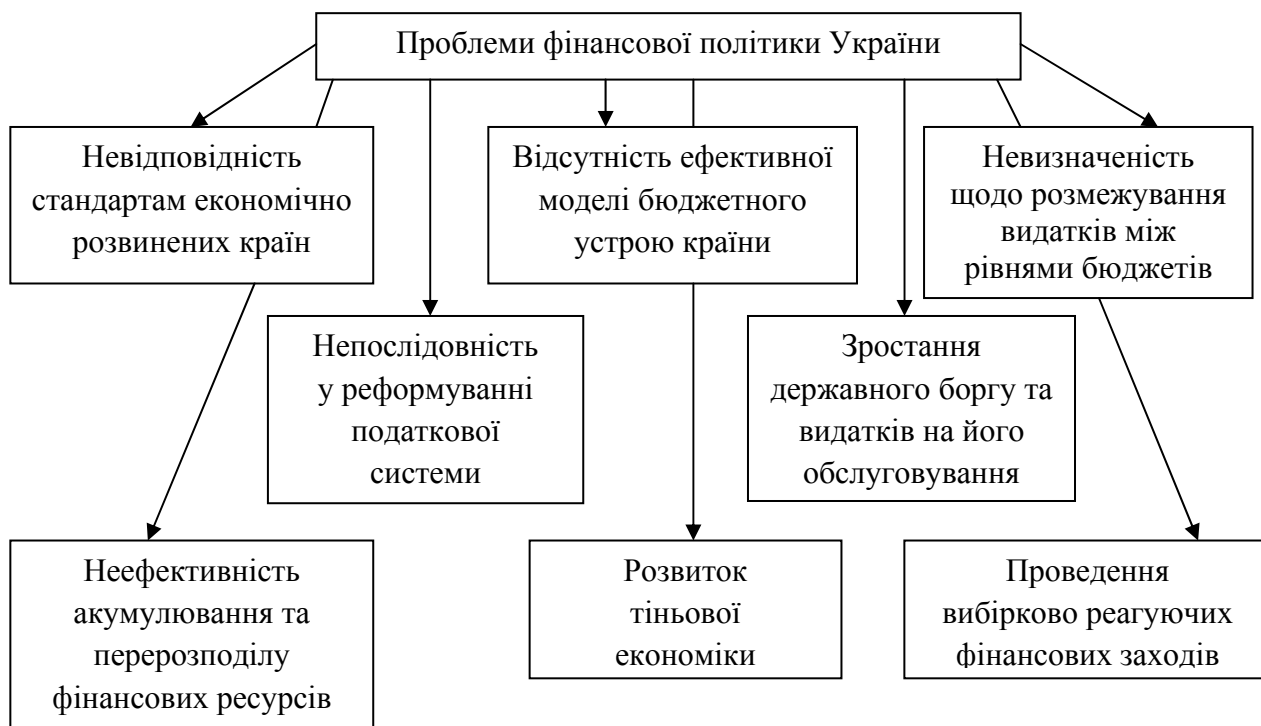


Рис. 1. Основні проблеми фінансової політики України

Джерело: узагальнено на основі даних [1, с. 225-228; 8, с. 36-37]

Японія продовжує утримувати позиції світового лідера. Країна обрала обрала таку модель зростання: заощадження, кредитування, інвестування.

Щодо бюджетного устрою, то крім традиційного фінансування країни через поточний бюджет, дохідна частина якого формується за рахунок податків, у Японії існує і паралельна, теж державна, система фінансування економічних проектів, але із залученням позабюджетних, у традиційному розумінні, коштів. Ця система називається державною інвестиційною програмою і використовується для розвитку пріоритетних, з погляду держави, виробництв та об'єктів. Таким чином, фактично уряд Японії має реальний важіль проведення структурної і промислової політики [4, с. 35].

Державне кредитування економіки, а також частина капіталовкладень здійснюються через спеціальну Програму державних позик і інвестицій, що отримала назву «другого бюджету». Вона, без перебільшення, однією з фундаментальних конструкцій японської економічної моделі. Дана Програма дозволяє державі [4, с. 39]:

- мобілізувати без використання податкових надходжень різноманітні фінансові джерела;
- концентрувати в своїх руках величезні інвестиційні ресурси;
- вирішувати проблему недостачі інвестиційних коштів, викликану недовільним ресурсів у приватних кредитних інститутів або ж їх побоюваннями в зв'язку з високими ризиками;
- кредитувати ті галузі і сектори економіки, котрі для приватних банків кредитувати важко;
- кредитувати ті галузі і підприємства, котрі приватні банки кредитувати «можуть, але не побоюються».

Програма побудована так, що враховуються критерії окупності, і основна частина коштів надається на поворотній основі. Це сприяє раціональному використанню фінансових ресурсів [4, с. 40].

Метою фінансової політики Республіки Білорусь є зростання добробуту і поліпшення умов життя населення на основі вдосконалення соціально-економічних відносин, інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Основні напрями вдосконалення передбачають [8, с. 3]:

- формування національної інноваційної системи;
- створення сприятливих умов для розвитку підприємницької ініціативи та збільшення інвестицій в економіку;
- розвиток державно-приватного партнерства з метою забезпечення стійкості державної фінансової системи;
- розширення самостійності та відповідальності місцевих органів управління у вирішенні соціально-економічних проблем.

Починаючи з 1996 р. у Білорусі спостерігається стале економічне зростання. Подолання кризи 90-х рр. реалізовувалось за допомогою бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики. Бюджетно-податкова політика сприяє підвищенню конкурентоспроможності податкової системи при безумовному виконанні видаткових зобов'язань бюджету, підтримці дефіциту

та боргових зобов'язань країни на економічно безпечному рівні. До основних завдань бюджетно-податкової політики належать [8, с. 20]:

- оптимізація бюджетних видатків і підвищення ефективності використання бюджетних коштів;
- концентрація бюджетних коштів на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку країни;
- підвищення ефективності управління державним боргом.

Напрямами реалізації бюджетно-податкової політики Республіки Білорусь визначено [8, с. 33]:

- спрощення порядку обчислення основних податків і зборів;
- розвиток системи електронного податкового декларування;
- підвищення ефективності використання державних позик;

За останні 15 років заходи грошово-кредитної політики успішно використовувалися як для зниження темпів інфляції, так і для подолання економічного спаду. Сьогодні грошово-кредитна політика сприймається як основний інструмент стабілізації економіки і сприяє створенню умов для підтримки стабільних темпів її зростання.

Метою фінансової політики Республіки Казахстан є забезпечення якісного та збалансованого зростання економіки, необхідного для виконання стратегічних завдань.

Для досягнення мети в рамках фінансової політики вирішуються такі основні завдання [6, с. 13]:

- забезпечення макроекономічної стабільності;
- модернізація і диверсифікація економіки;
- підвищення ефективності використання факторів виробництва на регіональному рівні.

Ключовими напрямками фінансової політики є [6, с. 14]:

- прискорення диверсифікації через індустріалізацію і розвиток інфраструктури;
- досягнення сталого економічного зростання.

Виконання поставлених завдань здійснюється за рахунок збалансованого використання інструментів бюджетної, податкової та грошово-кредитної політик.

Бюджетна політика спрямовується на підвищення ефективності та результативності бюджетних. З цією метою запроваджена система формування та виконання бюджету, заснована на індикаторах ефективності та результативності, а також систему щорічної оцінки ефективності діяльності державних та місцевих органів влади, яка дозволяє визначити ступінь досягнення стратегічних цілей і завдань [6, с. 20].

Основні напрями податкової політики орієнтовані на стимулювання розвитку пріоритетних галузей економіки та забезпечення виконання відповідних державних функцій. Вирішення цих завдань має вплинути на створення сприятливого інвестиційного клімату, стимулювання розвитку бізнесу, збільшення реального ВВП, доходної частини бюджетів усіх рівнів [6, с. 23].

Основними завданнями грошово-кредитної політики є [6, с. 25]:

- забезпечення стабільності цін;
- підтримка економічного зростання та розвитку потенціалу депозитного ринку;
- підтримка обмінного курсу на рівні, який забезпечує конкурентоспроможність галузей економіки.

Як бачимо, усі країни реалізують свою фінансову політику через проведення комплексних різносторонніх заходів, що спрямовані на різні сфери та галузі економіки. Без системного підходу, що має бути узгоджений із конкретними національними особливостями та змінами процесів у кожній ланці економічної системи країни, неможливе фінансове оздоровлення країни вцілому. Інакше, якщо засоби щодо оздоровлення економічної ситуації використовуються частково, то результат нагадуватиме лише тимчасову “косметичну” операцію [10, с. 61].

Заходи по оздоровленню фінансової ситуації в сучасній Україні можуть дати позитивні результати лише за умов початкового, обов’язкового і суттєвого оздоровлення фінансів базової ланки економіки – фінансів підприємств та організацій, ефективного стимулювання ділової активності та підприємництва та удосконаленням податкового законодавства [9, с. 37].

Підсумовуючи, необхідно виділити основні напрями вдосконалення державної фінансової політики (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Основні напрями вдосконалення державної фінансової політики

Напрями вдосконалення	Характеристика
Заходи державної політики у фінансово-економічній сфері	посилення надійності кредитної системи; розвиток і зміцнення фондового ринку та його інфраструктури, страхових та пенсійних фондів; посилення контролю за встановленням та дотриманням цін і тарифів на ринках природних монополій; вдосконалення національного законодавства; зниження рівня тінізації економіки.
Заходи бюджетної політики	удосконалення міжбюджетних відносин; забезпечення контролю з боку громадськості; надання на кредитній та конкурсній основі всіх бюджетних та позабюджетних ресурсів у реальний сектор економіки тощо.
Заходи податкової політики	забезпечення стабільності податкової системи, її справедливості шляхом скорочення пільг; забезпечення дохідливості норм і процедур оподаткування для платників податків; зниження загального податкового навантаження; застосування спрощених (альтернативних) систем оподаткування для суб'єктів малого підприємництва.
Заходи грошово-кредитної та боргової політики	підтримання стабільності національної грошової одиниці; забезпечення пріоритету національної валюти як платіжного засобу; поступове зниження рівня інфляції; зменшення вартості кредитних ресурсів, державного боргу України; недопущення використання зовнішніх запозичень держави для фінансування поточних бюджетних витрат;
Заходи щодо ефективного формування та використання фінансових ресурсів підприємств	оптимізація структури активів підприємств; ресурсне збалансування процесу формування і відновлення основних фондів; збільшення величини і частки власних коштів в обороті; перехід на ефективні методи ціноутворення тощо.

Джерело: узагальнено авторами за даними [1, с. 226-228; 10, с. 59-61]

Таким чином, фінансова політика – це завжди пошук балансу, оптимального на цей час співвідношення кількох напрямів розвитку національної економіки та вибір найбільш ефективних методів і механізмів їх досягнення.

Наразі гостро постала необхідність комплексного, системного підходу до побудови і реалізації фінансової політики. Вона не може бути незмінною на

різних етапах і циклах соціально-економічного розвитку країни. Необхідно здійснювати періодичне введення в фінансову політику нових елементів, корекцію або скасування попередніх. Комплексність фінансової політики передбачає, що внесення поправок у показники і механізми реалізації фінансової політики також потребує інтеграції у вітчизняну економіку світового досвіду ведення ефективної фінансової політики. У табл. 1.2 систематизовано позитивний досвід проведення фінансової політики вищерозглянутих країн та основні її аспекти, які може запозичити Україна.

Таблиця 1.2

Основні тенденції проведення фінансової політики зарубіжних країн, які необхідно впровадити в Україні

Японія	Білорусь	Казахстан
Паралельна, система фінансування економічних проектів із залученням позабюджетних коштів.	Спрощення процедур податкового адміністрування та контролю	Запровадження системи формування та виконання бюджету, заснованої на індикаторах ефективності та результативності
Створення державної інвестиційної програми з розвитку пріоритетних галузей, виробництв та об'єктів.	Оптимізація бюджетних видатків і підвищення ефективності використання бюджетних коштів	Прискорення диверсифікації економіки через індустріалізацію і розвиток інфраструктури
Розробку та впровадження системи державного стимулювання розвитку галузі новітніх технологій та ІТ-сектору	Диверсифікація фінансових інструментів запозичень та підвищення ефективності використання державних позик	Зміцнення соціальних функцій податків як справедливого і прозорого інструменту, що стимулює розвиток пріоритетних галузей економіки та забезпечує виконання відповідних державних функцій

Джерело: узагальнено авторами за даними [4, с. 55-57; 6, с. 200-213; 8, с. 35-37]

Впровадження дієвих і своєчасних заходів державної фінансової політики, що вже напрацьовані і ефективно працюють на благо економік різних країн світу сприятиме стабілізації та економічному розвитку національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Адаменко І.П. Фінансова політика в умовах сучасних системних економічних реформ / І.П. Адаменко // Фінанси. - 2014. – №3. - С. 222-228

2. Вірченко А. Фінансова політика в умовах глобалізаційної фінансово-економічної кризи / А. Вірченко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – Вип. 128. – С. 42–45.
3. Грицюк І.В. Державна фінансова політика економічного зростання / І.В. Грицюк // Університетські наукові записки. – 2013. - №2(48). - С. 98-101
4. Дінкевич А.І. Економічний розвиток сучасної Японії / А.І. Дінкевич // Гроші та кредит. - 2008. - № 10. – С. 48-57.
5. Запатріна І. Фінансова політика та її вплив на економічне зростання / І. Запатріна // Економіст. – 2006. – №3. – С. 27-31.
6. Ільясов К.К. Фінансово-кредитні проблеми розвитку економіки Казахстану: навч. посібник / К. К. Ільясов. – Алмати: Білім, 2002. - 240 с.
7. Опарін В.М. Фінанси: загальна теорія: навч. посібник / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2003. – 240 с.
8. Основні положення програми соціально-економічного становища Республіки Білорусь на 2006-2010 рр. - [Електронний ресурс] - 2009. - Режим доступу: <http://www.government.by/public/shared/rus/prog20062010.zip>.
9. Петрушевська В.В. Трансформація фінансової політики України в умовах глобалізації та євроінтеграції / В.В. Петрушевська // Економічний часопис - XXI. –2014. – №1-2(1). – С. 34-37
10. Танклевська Н.С. Удосконалення державної фінансової політики / Н.С. Танклевська // Продуктивні сили України. – 2009. - №1. – С. 56-61

УДК 364.04

О.В. Сідуняк, асистент

Т.С. Бойчук, здобувач освітнього ступеня «бакалавр»

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО
ЗАХИСТУ: СУТЬ, ЧИННИКИ ТА ПРОБЛЕМИ В УКРАЇНІ**

У статті описується суть фінансового забезпечення системи соціального захисту. Також описано основні чинники, що визначають кризові прояви у фінансуванні системи соціальної підтримки. Аналізуються проблеми

забезпечення функціонування системи соціального захисту в Україні, а також визначено можливі напрями модернізації відповідного механізму фінансування соціального захисту.

Ключові слова: *фінансове забезпечення, чинники кризових проявів, проблеми функціонування соціального забезпечення, соціальний захист*

Проблема регулювання фінансового механізму соціального захисту населення є актуальною для будь-якої держави, у зв'язку з тим, що в кожній державі є громадяни, які потребують соціального захисту. Проте, станом на сьогоднішній день, як з об'єктивних, так і з суб'єктивних причин залишаються невирішеними ряд проблем, що негативно позначається на рівні соціально-економічного розвитку країни та добробуті її громадян. Протягом років незалежності соціальна політика України так і не сформувалася як цілісна, комплексна стратегія; вона фактично підмінена нагромадженням різноманітних видів слабо обґрунтованих і не підкріплених можливостями бюджетного фінансування виплат, пільг, субсидій тощо. Кількість, складність і терміновість проблем соціальної сфери, які потребують розв'язання і дієвої участі держави, зростає. Їх розв'язання є нагальною необхідністю для сучасної України. Тому, вагомість та актуальність зазначеної проблеми, а також науково-теоретична і практична цінність її вирішення зумовили визначення можливих напрямків модернізації відповідного механізму фінансування соціального захисту.

Мета. Метою дослідження є комплексна оцінка теоретичних, методологічних, практичних аспектів фінансового забезпечення соціального захисту населення України та розроблення напрямків його удосконалення.

Наукова розробленість проблеми. Широке коло питань, пов'язаних із дослідженнями фінансового забезпечення соціального захисту населення і управління ним у різних суспільних системах, знайшли відображення в роботах багатьох вітчизняних та закордонних вчених. Так, витoki розуміння соціальної сфери в цілому та фінансування соціального захисту досліджувались через теорію Мельника А.Ф., Опаріна В. М., Саханя І.О., Сироти І. М. та Іванової О.Л.

Викладення основного матеріалу. Основним джерелом фінансування соціального захисту населення є державний бюджет. Бюджет, як внутрішній засіб управління уряду, забезпечує вибір оптимального способу витрачання коштів.

На думку Мельника А.Ф., як соціальна держава Україна має розвинену систему соціальної підтримки населення, що включає підтримку доходів у грошовій та натуральній формах, надання соціальних послуг та соціальних пільг у формі звільнення або зменшення плати за окремі види послуг (транспортних, житлово-комунальних, побутових, медичних тощо). Проте, незважаючи на значні суми ресурсів, що спрямовуються на фінансування системи соціальної підтримки, рівень соціальних гарантій держави залишається вкрай низьким [1, с.254].

Варто узагальнити основні чинники, які визначає Опарін В. М., що визначають кризові прояви у фінансуванні системи соціальної підтримки [2, с.122]:

- широкий перелік соціальних зобов'язань держави, що супроводжується відсутністю реально гарантованого фінансового забезпечення, постійним недофінансуванням соціальних видатків, неврахуванням реальних макроекономічних передумов та перспектив надходжень до дохідних частин бюджетів при плануванні соціальних видатків майбутніх періодів;
- недосконалість системи адміністрування фінансових ресурсів, що спрямовуються на соціальні цілі;
- розпорошеність бюджетних ресурсів та дублювання управлінських функцій щодо розподілу соціальних видатків поміж різних гілок виконавчої влади;
- неможливість концентрації бюджетних коштів на пріоритетних напрямках соціального розвитку територіальних громад;
- надмірна централізація управління фінансовими потоками, що спрямовуються на соціальну підтримку населення, недосконалість законодавчого регулювання прав органів місцевого самоврядування щодо здійснення повноважень у сфері соціального забезпечення;

- непрозорість формування міжбюджетних відносин унаслідок відсутності нормативів фінансової забезпеченості щодо відповідних галузей або вартісних стандартів надання соціальних послуг;

- фактична відсутність ефективного контролю, аудиту та системи оцінки діяльності установ соціальної сфери та ефективності відповідних видатків;

- відсутність прогнозу розвитку галузей соціальної сфери, які б включали послідовність реформ та розрахунок коштів на фінансування галузей, включаючи фінансування реформ.

Високий рівень бідності в Україні, особливо серед сімей із дітьми або непрацездатними особами працездатного віку та сімей, де один із членів має інвалідність, свідчить про те, що соціальні потреби найбільш незахищених прошарків населення задовольняються недостатньою мірою [3].

Ряд причин, які пояснюють неефективність фінансування сфери соціального захисту та соціального забезпечення в Україні, логічно розглядати в межах окремих груп (за формами соціального захисту), до яких пропонуємо віднести: пільги, субсидії, соціальні та компенсаційні виплати, соціальні послуги. Кожна із зазначених груп має свої особливості фінансування за рахунок коштів державного бюджету та державних цільових позабюджетних фондів, а також розрахунку показників фінансової забезпеченості [4, с.92]. Центр громадської експертизи також відмітив значні проблеми забезпечення функціонування системи соціального захисту, узагальнюючи їх, слід відмітити:

- соціальні виплати надаються без урахування доходу сім'ї, що може призвести до завищування або низьких виплатів;

- планування видатків надаються центральними органами виконавчої влади, що значно ускладнюють визначення доцільності застосування виплат;

- виплати окремим категоріям громадян залежить не від кількості пільговиків та вартості послуг, а від фінансових можливостей держави;

- значна кількість пільг за законодавством ускладнює процес нарахування виплат;

- відсутнє розмежування мети надання пільг та невідповідність основних механізмів розподілу наявних ресурсів інтересам соціально незахищених категорій населення

- спрямованість їх нарахування на середньодохідних груп населення;
- більшість бюджетних коштів спрямовується на організацію надання соціальних послуг у спеціалізованих установах.

Розрізненістю підходів до визначення підстав і критеріїв, за наявності яких виникає право на соціальний захист, а також механізмів та форм соціального захисту, відмічає Іванова О.Л.. Система соціального захисту в Україні потребує нових підходів до розроблення та застосування стандартів, і це є одним зі стратегічних напрямів реформування соціальної сфери. Роль держави полягає, по-перше, у запровадженні стандартів, які б забезпечили реалізацію стратегії поліпшення якості життя громадян. По-друге, пріоритетом у сфері оптимізації системи соціального захисту має стати не збільшення обсягів і підвищення рівня різноманітних виплат, а подолання деривацій завдяки створенню (відновленню) інфраструктури соціальних послуг для всіх категорій населення, доступної незалежно від рівня доходів, місця проживання, віку, кількості дітей, сімейного статусу, етнічної або релігійної належності тощо [5, с.100].

Проте, попри всі недоліки системи фінансового механізму системи соціального захисту населення, уряд здійснює заходи, які призводять дану систему на шлях вдосконалення. А саме, згідно з Концепцією реформування місцевих бюджетів [6] до основних напрямів модернізації відповідного механізму фінансування належать:

- зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування;
- підвищення ефективності процесу формування видаткової частини місцевих бюджетів та децентралізація управління бюджетними коштами;
- удосконалення системи регулювання міжбюджетних відносин;
- запровадження планування місцевих бюджетів на середньострокову перспективу;
- посилення інвестиційної складової місцевих бюджетів;

- підвищення ефективності управління коштами місцевих бюджетів та посилення контролю і відповідальності за дотримання бюджетного законодавства;
- забезпечення прозорості процесу формування та виконання місцевих бюджетів.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, аналіз стану фінансового забезпечення соціального захисту свідчить про те, що існує неефективне використання грошових коштів, спрямованих на цю сферу. Механізм бюджетного забезпечення не є досконалим та потребує реформування. Також потребує змін порядок фінансування соціальних видатків, механізм їх планування та прогнозування. Необхідно корегувати міжбюджетні відносини та відносини держави і підприємницького сектору, громадських організацій.

Тому, важливо відзначити, що вирішення проблем фінансового забезпечення функціонування системи соціального захисту населення є однією з першочергових задач виходу української економіки з кризи.

Список використаних джерел:

1. Мельник А.Ф. Державне регулювання економіки / Мельник А.Ф. - К.: Знання, 1994.-358с.
2. Опарін В. М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) / Опарін В. М.. - К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
3. Сахань І. О. Організаційно-правові форми та види соціального захисту [Електронний ресурс] / І. О. Сахань // Право соціального захисту. – Режим доступу: <http://readbookz.com/book/173/5554.html>
4. Сирота І. М. Система соціального захисту та соціального забезпечення в Україні: реальний стан та перспективи реформування / І. М. Сирота. - К.: Центр громадської експертизи, 2009. – 104 с.
5. Іванова О.Л. Соціальна політика : теоретичні аспекти. - / Іванова О.Л.. - К.: Академія, 2003. - 107с.
6. Закон України «Про концепцію реформування місцевих бюджетів» від 23.05.2007 № 308// Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2007. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=308-2007-%F0>.

Т.Д. Сіташ, к.е.н., Ю.В. Сусіденко, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ВИРІВНЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ ТЕРИТОРІЙ:

ПРІОРИТЕТИ ТА АЛЬТЕРНАТИВИ

Стаття присвячена вирівнюванню фінансових дисбалансів територій в Україні. Розкрито особливості фінансового вирівнювання як механізму державного регулювання соціально-економічного розвитку територій. Охарактеризовано методи та інструменти здійснення державної політики фінансового вирівнювання. Встановлено пріоритети та визначено основні тенденції й закономірності в динаміці процесів фінансового вирівнювання місцевих бюджетів. Окреслено альтернативи фінансового вирівнювання дисбалансів в Україні в умовах ринкової економіки.

Ключові слова: *фінансове вирівнювання, місцевий бюджет, горизонтальний фінансовий дисбаланс, вертикальний фінансовий дисбаланс*

Постановка проблеми. Забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку країни можливе за умови проведення активної державної політики підтримки регіонів через механізм фінансового вирівнювання. Об'єктивна необхідність здійснення державою такого регулювання зумовлена наявністю різних фіскальних дисбалансів, спричинених дією природно-кліматичних, історичних, географічних, соціально-демографічних, економічних та багатьох інших факторів. Конфігурація механізму вирівнювання фінансових дисбалансів визначається особливостями територіальної організації влади, бюджетно-податкової системи, ступенем її централізації.

Відзначимо, що під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів механізм фінансового вирівнювання зазнає постійних перетворень і потребує вжиття адекватних коригуючих заходів щодо забезпечення ефективності його функціонування у динамічних умовах сьогодення. Цього неможливо досягти без застосування комплексного підходу до вирішення ключових завдань системної трансформації управління соціально-економічними процесами на всіх рівнях.

Формулювання цілей статті. Фінансові ресурси держави завжди обмежені, а питання щодо ефективного їх перерозподілу, використання інструментів фінансового вирівнювання доходів місцевих бюджетів або вирівнювання бюджетних видатків, створення та існування ефективної системи міжбюджетних трансфертів залишаються в Україні відкритими і потребують ретельних досліджень.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теоретичні та практичні засади вирівнювання фінансових дисбалансів територій постійно перебувають у центрі уваги зарубіжних учених: Р.Багла, Р. Берда, К. Едель, В.Н. Лексина, Р. Масгрейва, Д. Стігліца, А.Н. Швецова та ін. У вітчизняній літературі зазначеним аспектам присвячені роботи В.М. Асадчева, В.Г. Бодрова, С.А. Буковинського, О.С. Дроздовської, О.Б. Кауна, О.П. Кириленко, В.І. Кравченка, О.Ю. Лебединської, О.Я. Лилик, І.О.Луїної, І.О. Лютого, В.В. Рибак, О.В. Сидорця, С.В. Слухая, І.Я. Чугунова та ін. Однак враховуючи цінність праць вказаних науковців багато питань щодо фінансового вирівнювання територій залишаються відкритими, чим обумовлюється актуальність теми роботи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансове вирівнювання є важливим інструментом державної політики, яке використовується з метою зменшення фіскальних дисбалансів, що об'єктивно існують у фінансовій системі країни. Зокрема, виділяються такі підстави для здійснення фінансового вирівнювання місцевих бюджетів: фіскальна незбалансованість по вертикалі, відновлення горизонтального фіскального балансу, гарантоване постачання суспільних благ, нейтралізація зовнішніх ефектів та міжмуніципальних ефектів “переливу”, підтримка політики стабілізації й економічного розвитку, макроекономічні цілі.

У випадку, коли виникає невідповідність між прибутковими і видатковими зобов'язаннями рівнів державної влади і управління, а також нерівномірність бюджетної забезпеченості різних регіонів однієї країни, говорять про наявність горизонтальних та вертикальних дисбалансів.

Фінансове вирівнювання – це процес подолання вертикальних і горизонтальних фіскальних дисбалансів [4].

Зазначимо, що вертикальні фіскальні дисбаланси являють собою невідповідність між обсягами фінансових ресурсів того чи іншого рівня влади, регіонального або місцевого, і обсягами повноважень між різними рівнями влади. Інструментами вертикального вирівнювання можуть бути: дотація, субсидії, субвенції, бюджетні позички, бюджетний кредит.

Нагадаємо, що дотація – це трансферт, який передається з одного рівня бюджету іншому на безповоротній і безплатній основі та не має цільового призначення. Субвенція є міжбюджетним трансфертом, що має цільовий характер і призначається на певну мету в порядку, визначеному тим органом, який прийняв рішення про надання субвенції. У свою чергу, субсидія – це трансферт, який передається з одного рівня бюджету іншому на безповоротній та безплатній основі, який має цільове призначення і в повному обсязі відшкодовує бюджетні призначення. Бюджетний кредит – це сума грошових коштів, що виділяються бюджету іншого рівня на поворотній і платній основах, ця форма вирівнювання використовується значно рідше, ніж інші.

Крім того, фінансове вирівнювання може здійснюватись за рахунок надання окремим регіонам особливого економічного режиму.

Горизонтальні фіскальні дисбаланси пов'язані з різними фінансовими можливостями органів влади одного територіального рівня [1, с. 193-194]. Це невідповідність між обсягами ресурсів однієї або декількох територіальних одиниць одного рівня й обсягами повноважень, обов'язків та завдань, які на них покладаються, внаслідок різного соціально-економічного потенціалу. Даний дисбаланс виникає, коли, наприклад, дві території одного адміністративного рівня різняться чисельністю населення, їх віковою структурою, кількістю підприємств та масштабами їх діяльності, а також іншими умовами, які вимагають додаткових фінансових ресурсів.

Розробка й реалізація державної політики фінансового вирівнювання має ґрунтуватись на об'єктивній оцінці міжтериторіальних відмінностей за

допомогою спеціальної методики, побудованої на основі порівняння бюджетних доходів територій у розрахунку на душу населення, рівнів і динаміки податкового потенціалу (податкоспроможності), врахування відмінностей у видаткових потребах та цінах на суспільні послуги. Міжбюджетні трансферти на вирівнювання бюджетної забезпеченості мають надаватись диференційовано, відповідно до групування територій за наведеними показниками.

Далі приділимо увагу трактуванню понять “бюджетне регулювання” і “фінансове вирівнювання”, які полягають, по-перше, в ототожненні фінансового вирівнювання з бюджетним регулюванням, що передбачає перерозподіл коштів між бюджетами з метою їх збалансування; по-друге, в розумінні бюджетного регулювання як сукупності інструментів регулювання соціально-економічного розвитку держави, що застосовуються у процесі здійснення бюджетної політики, при цьому фінансове вирівнювання розглядається як складова процедур бюджетного регулювання. Тут, зазначимо, що бюджетне регулювання охоплює весь комплекс процесів, що відбуваються як у бюджетній сфері, так і в інших сферах суспільного життя, що зазнають впливу тих чи інших інструментів бюджетного регулювання. Фінансове вирівнювання як складова системи міжбюджетних відносин, яка, у свою чергу, входить до складу бюджетного регулювання, також є інструментом його здійснення, що має особливі цілі застосування.

Стратегічну мету державної політики фінансового вирівнювання вбачаємо у сприянні динамічному, збалансованому соціально-економічному розвитку всієї країни та окремих територій шляхом раціонального управління державними та місцевими бюджетними ресурсами.

Пріоритети сучасної політики фінансового вирівнювання полягають у забезпеченні повного виконання фінансових зобов'язань держави щодо надання суспільних послуг на встановленому мінімально гарантованому рівні, а також в усуненні дестимулюючих чинників і посиленні стимулюючих функцій, насамперед у напрямі заохочення органів місцевого самоврядування до

збільшення власних доходних джерел. При цьому найважливішими критеріями реалізації вказаних завдань є [3, с. 75-76]:

- відповідність політики вирівнювання загальнодержавним, регіональним і місцевим інтересам;
- здатність системи вирівнювання забезпечити реалізацію цих інтересів;
- сприяння економічному розвитку депресивних територій;
- реальна можливість усунути міжтериторіальні диспропорції у забезпеченні бюджетними ресурсами.

На нашу думку, державна політика фінансового вирівнювання є ефективною за умови максимального зменшення фіскальних дисбалансів при мінімальних витратах бюджетних ресурсів. Під витратами ресурсів розуміється сальдо між доходами місцевих бюджетів від закріплених загальнодержавних податків і зборів, міжбюджетними трансфертами з державного бюджету та сумою коштів, що передаються з місцевих бюджетів до державного.

Доцільним видається розроблення та ухвалення спеціальної концепції державної політики фінансового вирівнювання місцевих бюджетів, що має містити:

- визначення понять у цій сфері, принципи вироблення та здійснення політики, цілі як системи фінансового вирівнювання загалом, так і надання окремих видів фінансової підтримки територіям, критерії виділення таких територій;
- суб'єкти здійснення фінансового вирівнювання на національному та регіональному рівнях, їх повноваження, права та обов'язки, відповідальність;
- інструменти фінансового вирівнювання (перелік застосовуваних засобів вирівнювання, критерії і порядок встановлення нормативів розподілу загальнодержавних податків і зборів за місцевими бюджетами, види прямих міжбюджетних трансфертів, принципи їх розрахунку та надання);
- перелік заходів і завдань конкретних органів державної влади – суб'єктів фінансового вирівнювання з удосконалення своєї діяльності у цій сфері.

Таким чином, пропонується така послідовна зміна пріоритетів політики фінансового вирівнювання як:

– гарантоване забезпечення громадян усіх адміністративно-територіальних одиниць суспільними послугами на рівні мінімальних державних соціальних стандартів;

– спрямування цільових необмежених субвенцій з державного бюджету в депресивні регіони;

– розподіл коштів вирівнювання у формі цільових субвенцій для реалізації інвестиційних проектів на конкурсних засадах.

Висновки. У сучасній практиці фінансового вирівнювання місцевих бюджетів використовується широкий набір інструментів регулювання фіскальних дисбалансів, зокрема: загальнодержавні податки і збори, міжбюджетні трансферти. Вибір застосування того чи іншого інструмента зумовлюється особливостями фінансової системи країни, видами фіскальних дисбалансів та цілями державної політики. Заходи з удосконалення механізму фінансового вирівнювання мають тісно корелюватись із перебігом інших суспільно-економічних реформ: адміністративної, бюджетної, податкової, реформи адміністративно-територіального устрою.

З огляду на зазначене, можна зробити узагальнюючий висновок, що фінансове вирівнювання є важливим засобом державного впливу на соціально-економічний розвиток регіонів, зменшення міжтериторіальних диспропорцій, а також інструментом реалізації загальнодержавних інтересів на регіональному та місцевому рівнях. Під час вибору конкретних інструментів вирівнювання для вирішення завдань державної політики у роботі запропоновано враховувати такі критерії: стабільність надходжень, величину видатків на адміністрування, гнучкість, забезпечення автономності субнаціональних органів управління у витраті коштів, ефективність використання коштів, узгодженість із загальнодержавними інтересами.

Список використаних джерел:

1. Балдич Н. І. Фінансове вирівнювання в контексті суспільно-економічних реформ / Н. І. Балдич // Збірник наукових праць НАДУ. – 2011. – № 1. – С. 192-199.

2. Бех О. Зарубіжні моделі регулювання міжбюджетних відносин та перспективи для України / О. Бех // Галицький економічний вісник. – 2013. – №1(26). – С. 33-37.

3. Лагутін В. Д. Вдосконалення міжбюджетних трансфертів у контексті бюджетної реформи в Україні / В. Д. Лагутін // Наукові праці НДФІ. – 2012. – Вип. 3 (22). – С. 70-82.

4. Казюк Я. М. Система фінансового вирівнювання та особливості методик визначення. Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://scaspee.com/html>

5. Яценко Ю. О. Нова модель фінансового вирівнювання місцевих бюджетів в Україні / Ю. О. Яценко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7 (109). – С. 222-229.

УДК 336.763 (045)

О.А. Сьомченков, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ФУНКЦІОНАЛЬНІСТЬ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В АСПЕКТІ
ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНСЬКИХ
АГРОПРОМИСЛОВИХ ВИРОБНИКІВ**

У статті викладено результати дослідження використання цінних паперів українськими агропромисловими виробниками в процесі формування власної ресурсної бази. Визначено функціональність усіх фондових інструментів в Україні з аналізом відповідних ринкових сегментів, що забезпечують їх обіг, та врахуванням іноземного досвіду фінансової діяльності. Обґрунтовано нагальні проблеми використання фондового інструментарію менеджерами підприємств реального сектору економіки.

Ключові слова: цінні папери, фінансові ресурси, фінансове забезпечення, емітент, фондовий ринок, фінансування

Актуальність проблеми. Агропромислове виробництво – провідний сектор української економіки із значним потенціалом щодо подальшого зростання.

Ключовою проблемою в контексті забезпечення сталого розвитку галузі є формування ресурсної бази виробників з диверсифікацію джерел фінансових та матеріальних ресурсів. Міжнародна практика фінансової діяльності доводить важливість цінних паперів в процесі акумулювання ресурсів та диверсифікації їх джерел, що обґрунтовує актуальність дослідження.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженню національного фондового ринку та його інструментарію присвячено праці багатьох науковців, серед яких відзначимо М.В. Грідчину, С.М. Еша, С.В. Ковальчука, Ю.Я. Кравченко, Ю.О. Лупенко, В.М. Шелудько, Н.Я. Юрківа. Проте, проблематика специфіки використання цінних паперів агропромисловими підприємствами розглядалася фрагментарно з акцентом на практику застосування окремих фондових інструментів.

Метою статті є аналіз використання цінних паперів українськими агропромисловими виробниками в процесі управління фінансовими ресурсами основної діяльності.

Викладення основного матеріалу. В плані фінансового забезпечення підприємства реального сектору економіки в цілому та агропромислові підприємства зокрема можуть оперувати обмеженим набором інструментів, які дозволяють вирішувати три основні задачі: акумуляція фінансових ресурсів, їх заміщення та захист ресурсної бази. Деякі цінні папери можуть забезпечувати досягнення комплексного ефекту від використання.

Основним джерелом формування ресурсної бази підприємства на етапі створення є пайові внески засновників. Для акціонерних товариств пайові внески проводяться з використанням акцій. Оплата акцій на первинному ринку грошовими коштами супроводжується акумулюванням підприємствами фінансових ресурсів, які в процесі діяльності систематично поновлюються без обмеження строку трансформацій. При обміні випущених акцій на майнові та немайнові права, цінні папери та інше майно (на умовах ст.23 Закону України «Про акціонерні товариства») акумуляції фінансових ресурсів не відбувається, проте при потребі товариства у такому майні маємо заміщення фінансових

ресурсів. Щодо подальших трансформацій, то ситуація аналогічна з оплатою акцій грошовими коштами.

Акції є фундаментальним інструментом акціонерних товариств, що засвідчують майнові та немайнові права їх власників щодо товариства – емітента акцій. Основними майновими правами власника акції є право на дивіденди, право на участь у розподілі майна товариства у випадку його ліквідації, право на придбання або безкоштовне отримання акцій у випадках визначених законодавством та статутом товариства, право на укладання цивільно-правових угод з акціями відповідно до умов емісії. Немайновими правами власників є право на участь в управлінні товариством, право на інформацію про діяльність товариства та його корпоративний стан, право на делегування власних повноважень іншим особам, інші.

Згідно світової та національної практики акціонерні товариства можуть випускати акції двох типів – прості та привілейовані. Обидва типи передбачають внески до статутного капіталу товариства, а значить власники і простих, і привілейованих акцій є донорами засадничого капіталу підприємства, відповідно – його співвласниками. Відсутність розмежування напрямків використання капіталу наданого співвласниками за типами акцій визначає їх право на участь у збалансованому розподілі результатів діяльності підприємства. Саме діяльність емітента лежить в основі ефективності інвестування у підприємство шляхом купівлі його акцій. Балансування участі у розподілі результатів ґрунтується на розподілі майнових та немайнових прав власників простих та привілейованих акцій. Сутність привілейованих акцій наступна: обмеження впливу на підприємство в цілому та його результативність зокрема має компенсуватися стабільними доходами та іншими технічними перевагами над власниками простих акцій, які і несуть основну відповідальність за діяльність підприємства. Згідно законодавству випускати акції в Україні можуть акціонерні товариства двох типів – публічні та приватні. Але період реорганізації відкритих та закритих акціонерних товариств у підприємства інших організаційно-правових форм, в тому числі приватних та публічних акціонерних товариств, який мав закінчитися до 2012 року

затягнувся. Відповідно за даними НКЦПФР на кінець 2013 року в Україні було зареєстровано 24493 акціонерні товариства, з яких 3367 – відкриті, 3576 – публічні, 13067 – закриті та 4483 – приватні [4]. Інформація про кількість акціонерних товариств, що функціонують у агропромисловому секторі країни відсутня. Сформована станом на січень 2015 року вибірка найбільших за розміром земельного банку агропромислових холдингів свідчить про наступне:

1) основною організаційно-правовою формою таких утворень є акціонерна: 12 холдингів з 21 є корпораціями, заснованими на акціонерних засадах;

2) всі акціонерні товариства («материнські» компанії) зареєстровані поза межами України;

3) високий рівень концентрації землі в обробітку підприємствами, що входять в агрохолдинги; за даними агентства AgriSurvey загальний земельний банк агрохолдингів в Україні у другій половині 2014 року становив 5,87 млн. га або 27,9% угідь, що перебувають в користуванні сільгосп підприємств [5, с.3], земельний банк 21-го холдингу з вибірки становить 4 млн. га.

Детальний аналіз структури холдингів доводить наявність серед «дочірніх» підприємств утворень в акціонерній формі. Зокрема, на початок 2014 року серед 40 дочірніх підприємств Astarta Holding N.V. було два публічних акціонерних товариства: ПАТ «Агрокомплекс» (акції товариства включені у біржовий список ПАТ «ФБ «Перспектива» в якості позалістингових цінних паперів) та ПАТ «Жданівське» (акції включені у біржовий список ПрАТ «Фондова біржа «ІННЕКС» в якості позалістингових цінних паперів)¹.

Отже, продаж акцій першої або додаткових емісій забезпечує компанію-емітента акціонерним фінансуванням, а покупці отримують статус співвласників з визначеною часткою участі. Залучення ресурсів відбувається на безстроковій основі, ґрунтується на очікуванні інвесторів щодо позитивного економічного ефекту в результаті володіння часткою емітента.

¹ Інформація Річного звіту Astarta Holding N.V. (Annual Report 2013 [Electronic resource] / Astarta Holding N.V. – Access mode: http://astartakiev.com/modules/pages/upload/file/2014/ast_ar_2013_final.pdf. – Title screen) та офіційних сайтів бірж 25.02.2014 р. (ПАТ «ФБ «Перспектива» – <http://fbp.com.ua/> та ПрАТ «Фондова біржа «ІННЕКС» – http://www.innex-group.com/index.php?option=com_content&task=view&id=100&Itemid=147).

Поєднання капіталу, переданого підприємствам їх власниками, з борговим фінансуванням дозволяє отримати синергетичний ефект. Основними характеристиками боргового фінансування є строковість та платність, які безпосередньо пов'язані із забезпеченням та цільовим спрямуванням. Переважна більшість підприємств користується таким видом боргового фінансування як банківський кредит. Випуск і розміщення облігацій є фондовою альтернативою банківському кредитуванню, але складнішою технологічно. В даному випадку мова не тільки про складність підготовчих процедур, а й про формування кола потенційних кредиторів, процес розміщення та відповідальність емітента – позичальника в процесі обігу інструментів на ринку, що супроводжується значними фінансовими витратами. Тому далеко не кожна компанія може вийти на фондовий ринок в якості емітента облігацій.

Облігації є серійним борговими цінними паперами, що засвідчують кредитні відносини, в яких позичальником виступає емітент, а інвестор – кредитором. Цей інструмент регламентує розміри та дати (періоди) грошових потоків емітента з обслуговування боргу, основу яких становить основний борг (номінал інструменту), що може доповнюватися процентними платежами. В процесі конструювання облігацій емітенти можуть використовувати широкий набір параметрів – форма існування, період «життя» та періодичність процентних платежів (для купонних облігацій), спосіб нарахування та виплати доходів за ними, валютна прив'язка, місце та юрисдикція розміщення і т.д., проте підбір таких параметрів має відбуватися з урахуванням вимог ринку (потенційних покупців облігацій). Обсяг залучення коштів емітентом визначається емісійною вартістю облігацій, яка формується на первинному ринку. Отже, випуск та розміщення інструментів дозволяє акумулювати необхідні фінансові ресурси. Облігації підприємств або корпоративні облігації в розвинутих країнах світу виступають провідним інструментом облігаційного ринку, що підтверджується статистичними даними щодо обсягів біржових операцій на провідних біржах світу. В Україні за даними НКЦПФР та НБУ

основними облігаційними інструментами є державні та корпоративні облігації. Починаючи з 2009 року, всі сегменти ринку облігацій підприємств поступалися відповідним сегментам ринку державних облігацій. До 2009 року ситуація на вторинному та біржовому ринках була протилежна: обсяг проведених операцій з корпоративними облігаціями перевищував показник зафіксований по державним інструментам.

Протягом 2013 року НКЦПФР було зареєстровано 304 випуски облігацій підприємств сукупним обсягом у 42467,78 млн. грн., з яких 1,79% припадає на підприємства сільського, лісового та рибного господарства. На кінець зазначеного року фондовими біржами України було допущено до торгів 638 випусків (227 облігацій включені у біржові реєстри за II рівнем лістингу, інші облігації - позалістингові) [4]. У 2014 році емісійна активність підприємств на ринку облігацій скоротилася: було зареєстровано 263 випуски на суму 38,30 млрд. грн.

Аналіз біржових списків двох провідних фондових бірж країни (Фондової біржі «Перспектива» та Фондової біржі ПФТС), з часткою участі в укладанні біржових контрактів з цінними паперами в Україні у 2014 році на рівні 94,69% загальної вартості (91,01% - частка 2013 року), підтверджує зацікавленість підприємств АПК – емітентів облігацій у використанні можливостей організованого сегменту фондового ринку. Станом на 27 лютого 2015 року з 330 корпоративних облігацій біржового списку ПФТС двадцять один інструмент випустили сільськогосподарські підприємства (18 емітентів), три – переробні підприємства та один – підприємство, що спеціалізується на допоміжній діяльності у рослинництві, а із 120 облігацій підприємств біржового списку «Перспективи» – п'ять інструментів різних сільськогосподарських підприємств та чотири облігації трьох емітентів, що займаються переробкою. Облігації двох серій ТОВ «БУРАТ- АГРО» включені у біржовий список ПФТС, а однієї серії – списку «Перспективи».

Отже, корпоративні облігації використовуються суб'єктами господарювання різних організаційно-правових форм для акумулювання

фінансових ресурсів, широкій набір емісійних характеристик дозволяє збалансовувати потреби емітента-позичальника з вимогами потенційних власників-кредиторів. Основним недоліками інструменту є тривалий та складний процес підготовки емісії із значними фінансовими витратами. Облігації підприємств та акції є важливими біржовими інструментами.

Згідно світової практики важливу роль в управлінні фінансовими ресурсами сільськогосподарських виробників відіграють похідні фондові інструменти. Похідні цінні папери – це інструменти, що фіксують права і зобов'язання, пов'язані з базовими активами (фінансовими інструментами, сировинними товарами, показниками), покладеними в основі даного інструменту. Основними похідними інструментами є форвардні контракти, ф'ючерси, опціони, свопи. Вартість цих інструментів залежить (походить) від вартості базових активів (що обґрунтовує назву групи), визначається специфікою зафіксованих прав і зобов'язань, та заснована на бажаннях і очікуваннях учасників, що реалізуються в грошових потоках, які виникають в результаті існування таких інструментів. Основні теорії управління фінансовими ризиками підтверджують функціональність деривативів, що проявляється через мінімізацію втрат через несприятливу ринкову кон'юнктуру та витрат на подолання фінансових проблем, оптимізацію координації грошових потоків за операційною та інвестиційною діяльністю, а також локалізацію агентських конфліктів між менеджерами і власниками підприємств. Р. Гецкінгер та Д. Менгле поділяли похідні інструменти на дві групи: форвард-засновані та опціони[7]. Вартість інструментів першої групи змінюється при зміні ціни базового активу, такі похідні мають симетричний розподіл прав та обов'язків між сторонами. До першої групи належать форвардні контракти, ф'ючерси та свопи. Інструменти другої групи характеризуються асиметричним розподілом прав та обов'язків між покупцем (власником) та продавцем (надписувачем). До групи опціонів входять ринкові опціони, варанти та адміністративні опціони, причому два останні різновиди безпосередньо пов'язано з акціями.

Згідно базовим мотиваційно-технологічним підходам утримувачів позицій за деривативами прийнято ділити на дві основні групи: спекулянти і хеджери. Спекуляція орієнтована на отримання прибутку на підставі прогнозування еволюції цін внаслідок зміни попиту і пропозиції. Ефективність роботи спекулянтів визначається якістю акумульованої інформації і здатністю її інтерпретувати. В аспекті теорії «ефективності ринків» діяльність спекулянтів виключно важлива не тільки тому, що сприяє досягненню ринкової рівноваги – вирівнюючи ціни в часі, але і з позиції інформування решти учасників про індивідуальні очікування. Основна мета хеджерів, до яких належать агропромислові виробники, – передача ризиків іншій особі. У фінансовій діяльності хедж тлумачиться як позиція, яку використовують для компенсації цінового ризику, пов'язана з якою-небудь іншою позицією. Хедж тільки тоді буває ефективним, коли доходності хеджуючого інструменту і доходності наявної позиції корельовані: чим вище рівень кореляції, тим ефективнішим буде хедж.

Отже, в багатьох країнах світу представники реального сектору економіки мають доступ до ринку деривативів, що створює умови для управління фінансовими ризиками, дозволяє забезпечувати власну ресурсну базу від наслідків окремих негативних процесів та явищ. Товарні деривативи цікаві виробникам продукції, яка є предметом активної торгівлі на території певної країни та за її межами; в перспективі для України такими товарами та базовими активами має стати сільськогосподарська продукція (зокрема зернові, зернобобові та технічні культури). Валютні деривативи дозволяють уникати небажаних курсових коливань, що важливо для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, виробникам експортоорієнтованої продукції та споживачам імпортованих товарів. Процентні похідні інструменти використовуються для хеджування процентних ризиків, формують додаткову ліквідність кредитних ринків, застосовуються учасниками таких ринків, підвищує якість фінансового планування на підприємствах. Міжнародна практика біржової торгівлі деривативами підтверджує активне використання зазначених інструментів,

зокрема у 2013 році тільки ф'ючерсних та опціонних контрактів на сільськогосподарську продукцію було укладено 1213,2 млн. що становило 5,61% усіх таких контрактів [6].

В Україні ринок деривативів знаходиться на початковому етапі формування, а набір похідних цінних паперів є вкрай обмежений. У 2013 році обсяг торгівлі деривативами становив 18,0 млрд. грн. або 1,07% усіх операцій на фондовому ринку, всі операції проводилися виключно фондовими біржами, до біржових списків яких було включено 259 похідних цінних паперів. У 2014 році обсяг операцій з деривативами скоротився до 9,6 млрд. (на 46,65 %), основними площадками торгівлі стали Фондова біржа «Перспектива» та Українська біржа. Станом на 6.03.2014 р. торги на «Перспективі» проводилися з 15 валютними та 6 процентними ф'ючерсами, а на УБ – з 6 валютними (включно з двома на золото) та 2 індексними ф'ючерсами, а також з 6 опціонними контрактами на ф'ючерсний контракт UХ.

На відміну від ринку деривативів, який за інструментальним наповненням та торговельними технологіями є відносно новітнім явищем для України, вексельний ринок до недавнього часу був важливою компонентою вітчизняного фондового ринку. До 2013 року обсяг операцій на вексельному ринку систематично зростав (виключення становить тільки кризовий 2008 рік), але темп приросту сегменту поступався темпам приросту всього фондового ринку, тому частка операцій з векселями на ринку цінних паперів знижувалася. У 2013 році ринок векселів фактично обвалилися, оскільки обсяги торгівлі цими інструментами становили тільки 3,4 млрд. грн., що у 121,2 рази менше, ніж у 2012 році [4].

Векселя використовуються суб'єктами господарювання для тимчасового заміщення фінансових ресурсів, оскільки дозволяють акумулювати матеріальні ресурси, отримувати послуги з відстроченням платежів. Закордонна практика застосування векселів підтверджує зростання позикового потенціалу підприємств в умовах ефективного ринку цих фондових інструментів, отримання фінансування на більш вигідних умовах, ніж банківське

кредитування, як за платністю, так і через спрощення супутніх кредитуванню процедур. З іншого боку, регламентація випуску та обігу векселів з формуванням системи захисту кредиторів підвищує відповідальність боржників за умов неналежного виконання зобов'язань. Можливість використання векселя при проведенні зовнішньоторговельних операцій тільки розширює його функціональність.

Як підтверджує міжнародна практика, важливу роль в управлінні фінансовими ресурсами підприємств відіграють товаророзпорядчі цінні папери. Проте в Україні жоден з інструментів, що мали б забезпечити фактичне наповнення групи, офіційного підтвердження статусу цінних паперів не набули. Всі потенційні товаророзпорядчі цінні папери, серед яких відзначимо коносамент та складські довідки, можуть ґрунтуватися на продукції сільськогосподарського виробництва, прискорюють обіг коштів, сприяють акумулюванню фінансових ресурсів.

Перелік фінансових інструментів, які за формальними ознаками є цінними паперами, але не отримали відповідного юридичного визнання, доповнюють аграрні розписки. Ці інструменти є документами, за якими сільськогосподарські товаровиробники отримують кредити під заставу майбутнього урожаю, погашення зобов'язань відбувається або шляхом поставки визначеної сільськогосподарської продукції, або шляхом виплати грошових коштів[1]. В залежності від виду зобов'язань виділяють товарні та фінансові розписки. Товарні передбачають поставку продукції на визначених умовах (вид, якість, кількість, місце, дата або строк поставки). Фінансові розписки погашаються виключно грошима, а розмір зобов'язань розраховується з урахуванням цін на продукцію, що є предметом угоди.

Під аграрні розписки емітент (боржник) може отримати грошові кошти, товари, послуги, або на його користь можуть бути виконані роботи, отже з позиції фінансового забезпечення аграріїв вони належать до «інструментів комплексної дії». Розписки складно віднести до будь-якої з основних груп цінних паперів, оскільки вони наділені властивостями і боргових, і похідних, і

товаророзпорядчих, тому з позиції фінансової інженерії можуть бути класифіковані як гібридні інструменти.

У фондовому інструментарії вітчизняних фінансистів є цінні папери, які опосередковано пов'язані з фінансовим забезпеченням підприємств реального сектору економіки. Зокрема, до них належить заставна, що «засвідчує безумовне право його власника на отримання від боржника виконання за основним зобов'язанням, за умови, що воно підлягає виконанню в грошовій формі, а в разі невиконання основного зобов'язання – право звернути стягнення на предмет іпотеки» (ст.20 Закону України «Про іпотеку»). Випуск заставної безпосередньо на фінансове забезпечення позичальника не впливає, проте даний інструмент може бути важливою умовою побудови кредитних відносин. Також до інструментів, що опосередковано пов'язані з фінансуванням агропромислових виробників є інвестиційні сертифікати та акції корпоративних інвестиційних фондів. Зазначені цінні папери забезпечують акумулювання фінансових ресурсів інститутами спільного інвестування з наступним їх перерозподілом в форматі інвестиційних операцій на користь інших суб'єктів, в тому числі підприємств реального сектору економіки.

Функціональність цінних паперів розширюється за рахунок включення їх у якості ключових елементів в «змішані» схеми фінансування. Прикладом такого фінансування є мезонін. У фінансовій сфері термін «мезонін» (від італ. *mezzanino* – проміжний, від *mezzano* – середній) використовується при специфічному фінансуванні підприємств, яке поєднує ознаки кредитного та прямого фінансування, тобто є їх гібридом. При мезоніні кредитор передає позичальнику обумовлену суму, обслуговування кредиту передбачає нарахування суми процентів, частина яких періодично виплачується (найчастіше такі виплати мають квартальну періодичність), а інша частина капіталізується за принципом *pay-in-kind*. Крім того, донор коштів за мезоніном може отримати додатковий дохід в результаті успішного функціонування підприємства-позичальника, що проявляється у перевищенні вартості такого підприємства певного встановленого рівня (принцип *equity kicker*); для цього

використовують такі фінансові інструменти як опціони або варанти. Таким чином, позичальник за мезоніном зменшує поточні витрати з обслуговування залучення, компенсуючи недоотримані кошти кредитору участю у капіталі. Мезонінне фінансування у фінансовій практиці використовують підприємства з високим рівнем капіталізації та стабільними грошовими потоками, що обмежені у можливості залучення ресурсів через банківське кредитування або прагнуть отримати довгострокове фінансування без нарощення акціонерного капіталу у момент отримання коштів.

Висновки. Цінні папери формують основу комплексу механізмів формування ресурсної бази господарюючих суб'єктів, реалізації їх фінансового потенціалу, розв'язання нагальних проблем діяльності. Інструментарій сучасних фінансистів включає широкий спектр цінних паперів, які можуть бути єдиною основою схем фінансування агропромислових виробників або включатися в такі схеми у якості окремих компонентів. Нормативною базою фондової справи в Україні передбачено можливість використання основних цінних паперів, що застосовуються міжнародною фондовою спільнотою, проте рівень розвитку національного фондового ринку не дозволяє реалізувати весь потенціал інструментів, частина з яких навіть не мають юридичного статусу цінних паперів. Незадовільний розвиток відносин на ринку обґрунтовує певну інертність щодо впровадження інноваційних фінансових продуктів.

Список використаних джерел:

1. Про аграрні розписки: Закон України №5479-VI від 6.11.2012 р.
2. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 р. №514-VI в редакції від 06.11.2014 р.
3. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 р. №3480-IV в редакції від 06.11.2014 р.
4. Річний звіт НКЦПФР 2013 «Рух ринку цінних паперів України до світових стандартів задля економічного зростання держави» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1402491205.pdf. – Назва з екрану.

5. Найбільші агрохолдинги України 2014 [Електронний ресурс] / AgriSurvey. – 20.09.2014 – Режим доступу: <http://agrisurvey.com.ua/uk/services/multiclient/agroholding>. – Назва з екрану.

6. Commodity and Interest Rate Trading Push Trading Higher in 2013 (FIA Annual Volume Survey) [Electronic resource] / By Will Acworth. – Access mode: file:///C:/Users/User/Downloads/FIA_Annual_Volume_Survey_2013.pdf.

7. Heckinger R. Understanding Derivatives: Markets and Infrastructure. Chapter1 Derivatives Overview / Richard Heckinger, David Mengle // Federal Reserve Bank of Chicago, 2013. – P. 1-11.

УДК 330.115

В.П. Чайковська, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

РОЗМІЩЕННЯ СТРАХОВИХ РЕЗЕРВІВ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИКА

В статті визначено необхідність державного регулювання розміщення коштів страхових резервів, досліджено нормативи розміщення та інвестування коштів страхових резервів страховиків, що здійснюють загальне страхування та страхування життя; оцінено інвестиційну діяльність страхових компаній України та запропоновано напрями її активізації.

Ключові слова: *страхові резерви, технічні резерви, резерви зі страхування життя, інвестиційна діяльність страхових компаній*

Постановка проблеми. Проблеми розміщення коштів страхових резервів є для страхової компанії не менш важливим, ніж їх формування. Страхові резерви є залученими коштами, і їх обсяги уособлюють зобов'язання страховиків перед страхувальниками. Але залучивши кошти за допомогою страхування, страхова компанія має подбати про їх збереження та примноження. Збереження вартості залучених коштів і отримання адекватних доходів від їх розміщення та інвестування є надзвичайно складним завданням. Ефективне управління коштами страхових резервів є однією з найважливіших умов забезпечення платоспроможності страховиків.

Метою статті є критичний аналіз нормативів розміщення та інвестування коштів страхових резервів, а також оцінка інвестиційної діяльності страхових компаній України та розробка напрямів її активізації.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженнями формування резервів у страхових компаніях України займаються такі вчені, як: Буханець Д.Г., Вареня В., Воськало Н.М., Воськало О. П., Гаманкова О.О., Гарматій Т.О., Левченко О.П., Лень В.С., Мних Є.В., Приходько В.С. та інші.

Виклад основного матеріалу. Питання розміщення коштів страхових резервів є для страхової компанії не менш важливим, ніж їх формування. Страхові резерви є залученими коштами, і їх обсяги уособлюють зобов'язання страховиків перед страхувальниками. Але залучивши кошти за допомогою страхування, страхова компанія має подбати про їх збереження та примноження. Збереження вартості залучених коштів і отримання адекватних доходів від їх розміщення та інвестування є надзвичайно складним завданням. Ефективне управління коштами страхових резервів є однією з найважливіших умов забезпечення платоспроможності страховиків.

Вимоги щодо розміщення коштів страхових резервів містяться в ст. 31 Закону України «Про страхування» (розділ III «Забезпечення платоспроможності страховиків»): «Кошти страхових резервів повинні розміщуватися з урахуванням безпечності, прибутковості, ліквідності, диверсифікованості та мають бути представлені активами таких категорій: грошові кошти на поточному рахунку; банківські вклади (депозити); валютні вкладення згідно з валютою страхування; нерухоме майно; акції, облігації, іпотечні сертифікати; цінні папери, що емітуються державою; права вимог до перестраховиків; інвестиції в економіку України за напрямами, визначеними Кабінетом Міністрів України; банківські метали; кредити страхувальникам-громадянам, що уклали договори страхування життя, в межах викупної суми на момент видачі кредиту та під заставу викупної суми. готівка в касі в обсягах лімітів залишків каси, встановлених Національним банком України; кошти резервів із страхування життя можуть використовуватися для довгострокового

кредитування житлового будівництва, у тому числі індивідуальних забудовників, у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України» [9, с. 87].

Отже, під розміщенням коштів страхових резервів за законодавством України розуміється вкладення коштів сформованих страхових резервів у певні активи (їх ще іноді називають «дозволені активи»).

Інвестування та розміщення коштів страхових резервів з урахуванням вимог чинного законодавства означає дотримання страховиком законодавчо регламентованих [7]:

- 1) напрямів розміщення;
- 2) нормативів розміщення;
- 3) принципів розміщення.

Зауважимо, що Закон України «Про страхування» встановлює принципи розміщення і напрями розміщення, а Розпорядження Нацкомфінпослуг встановлюють нормативи розміщення, тобто конкретизують норми Закону.

Ст. 31 Закону України «Про страхування», встановлює такі принципи розміщення коштів страхових резервів у «дозволених активах»:

- безпечності;
- ліквідності;
- прибутковості;
- диверсифікації.

1) Принцип безпечності (або найбільшої гарантованості повернення коштів, принцип надійності) — найважливіший принцип для страхової компанії. Цей принцип ставить перед страховиком завдання досягнути максимально можливої за даних умов безпеки вкладень, тобто йдеться про зведення до мінімуму інвестиційного ризику.

2) Принцип ліквідності передбачає можливість швидкого та беззбиткового для страховика перетворення будь-яких вкладень на грошові кошти. Згідно із цим принципом, загальна структура активів страховика має бути такою, щоб у будь-який момент він мав у своєму розпорядженні ліквідні кошти.

3) Принцип прибутковості вкладень означає, що активи страховика мають розміщуватись на принципах безпечності та ліквідності і при цьому ще приносити постійний і, по можливості, достатній дохід. Хоч принцип прибутковості не є абсолютним і головним принципом інвестиційної політики страхової компанії, проте не слід забувати, що отримання прибутку — це мета діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, включаючи і страхові компанії.

4) Принцип диверсифікованості (змішування та розсіювання) полягає у розподіленні коштів, що інвестуються, між об'єктами вкладень з метою зниження ризиків ймовірності втрати цих коштів або втрати доходів від них. Згідно з цим принципом, страхова компанія не повинна допускати різкого переважання якогось певного виду вкладень над іншими. Структура інвестиційного портфеля не повинна бути однобокою. страхова компанія має також уникати регіональної концентрації вкладень або орієнтації лише на одного або кількох головних отримувачів інвестиційних коштів страховика [9, с. 90].

Страховик зобов'язаний на будь-яку дату дотримуватися нормативів диверсифікованості активів, якими представлені страхові резерви з видів страхування, інших, ніж страхування життя. До суми прийнятних активів, яка розраховується з метою дотримання нормативу достатності активів, включаються активи в таких обсягах [5]:

1) грошові кошти на поточних рахунках (за винятком розміщених на поточних рахунках грошових коштів резерву заявлених, але не виплачених збитків) – не більше 30 % загального розміру технічних резервів. Резерв заявлених, але не виплачених збитків може бути представлений грошовими коштами на поточних рахунках у повному обсязі;

2) банківські вклади (депозити), валютні вкладення згідно з валютою страхування – разом сума грошових коштів не більше 70 % загального розміру технічних резервів, при цьому в кожному банку не більше 30 % загального розміру технічних резервів;

3) нерухоме майно – не більше 30 % загального розміру технічних резервів, при цьому вкладення в один об'єкт нерухомого майна — не більше 10 % загального розміру технічних резервів;

4) акції та облігації – разом не більше 40 % загального розміру технічних резервів, у тому числі:

- акції українських емітентів – не більше 30 % загального розміру технічних резервів, при цьому акції одного емітента не більше 10 % загального розміру технічних резервів;

- облігації українських емітентів – не більше 30 % загального розміру технічних резервів, при цьому облігації одного емітента не більше 10 % загального розміру технічних резервів;

- акції, облігації іноземних емітентів та цінні папери іноземних держав – разом не більше 10 % загального розміру технічних резервів.

5) іпотечні сертифікати, визначені законодавством України, - не більше 10 % загального розміру технічних резервів.

6) цінні папери, що емітуються державою, - не більше 80 % загального розміру технічних резервів;

7) права вимоги до перестраховиків – разом не більше 50 % загального розміру технічних резервів.

Рейтинг фінансової надійності (стійкості) перестраховика-нерезидента, визначений міжнародними рейтинговими агентствами A.M.Best (США), Moody's Investors Service (США), Standard & Poor's (США) або Fitch Ratings (Великобританія), повинен бути не нижчий рівня кредитного рейтингу зовнішніх довгострокових державних зобов'язань України, визначеного цими рейтинговими агентствами.

8) інвестиції в економіку України – не більше 20 % загального розміру технічних резервів. При цьому в окремий об'єкт інвестування — не більше 5 % загального розміру технічних резервів, за винятком інвестування в розвиток ринку іпотечного кредитування шляхом придбання цінних паперів, емітованих Державною іпотечною установою;

9) банківські метали – на поточних та депозитних рахунках у банківських металах разом не більше 15 % загального розміру технічних резервів.

10) облігації місцевих позик - не більше 10 % страхових резервів.

Законодавством встановлено пряму заборону щодо деяких інструментів розміщення коштів страхових резервів. Зокрема, розміщення коштів страхових резервів не може бути у такі інструменти [7]:

- позики (кредити, поворотна фінансова допомога, інші позикові кошти);
- цінні папери із зобов'язаннями зворотного викупу;
- цінні папери, за якими не здійснено повної оплати їх вартості;
- кошти, надані банкам на умовах субординованого боргу;
- помилково перераховані кошти на рахунок страховика;
- суми страхових премій, які підлягають поверненню страхувальнику в період, наступний за звітним, відповідно до законодавства.

Існують особливі вимоги щодо розміщення та інвестування коштів страхових технічних резервів з обов'язкового страхування цивільної відповідальності за ядерну шкоду. Розміщення здійснюється у такі категорії активів:

- грошові кошти на поточному рахунку;
- банківські вклади (депозити) — в кожному банку не більше 30 % загального обсягу страхових технічних резервів;
- права вимоги до перестраховиків — не більше 80 % загального обсягу страхових технічних резервів;
- цінні папери, що емітуються державою, - не більше 30 % загального обсягу страхових технічних резервів.

Розміщуючи страхові резерви, страхова компанія формує свій інвестиційний портфель – набір реальних або фінансових інвестицій [8, с. 102]. Це сукупність певних цінних паперів різного виду, різних за строком дії та ліквідності, яка управляється як єдине ціле для досягнення певних цілей. Розрізняють різні види інвестиційних портфелів. Зокрема, по відношенню до ризиків вони можуть бути:

- агресивні (спекулятивні – метою є максимізація поточного доходу чи приріст інвестованого капіталу без врахування інвестиційного ризику);
- помірковані (компромісні – рівень портфельного ризику разом із прибутком наближаються до середньоринкового);

- консервативні (критерієм формування портфелю є мінімізація інвестиційного ризику). При розгляді оптимальної стратегії страхової компанії найбільш доцільно розглядати компромісний варіант.

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика інвестиційної діяльності загального та
лайфового страхування**

Характер інвестування	Загальне страхування	Страхування життя
Строковість	Відносно короткі терміни (на річній основі) формують інвестування короткострокового характеру	Тривалі терміни договорів утворюють довгострокові інвестиційні процеси
Прибутковість	Менші вимоги до розміру прибутку, вклади повинні бути ліквідними	Необхідне одержання стабільного доходу, адже прибуток враховується при визначенні страхової премії
Ліквідність	Найважливіший принцип інвестування	Потреба коштів покривається за рахунок узгодження термінів виплат із термінами інвестування
Обсяг інвестування	Змінний залежно від результатів роботи	Значний, зростає за рахунок капіталізації
Узгодження термінів виплат	Випадкова величина, необхідно враховувати збитки і великі виплати	Визначені у договорах страхування
Інфляційні процеси	По більшості договорів можна не враховувати	Необхідно враховувати, адже договори довгострокові

У розвинутих країнах світу в останні роки значно зросла конкуренція між банківським і страховим бізнесом. Обсяг надходжень до бюджетів країн ЄС від страхової галузі співставний з обсягом відповідних надходжень від банківського сектору фінансового ринку. При цьому частка заощаджень на банківських рахунках знизилась з 50 до 13%, а частка коштів, розміщених у страхових компаніях, навпаки, зросла із 15 до 40%. В свою чергу, банки стали надавати страхові послуги, а страхові компанії беруть активну участь у банківських операціях. У фінансовому секторі економіки України поки що переважають банківські інститути, що обумовлено як специфікою розвитку вітчизняного фінансового ринку, так і наявністю законодавчих обмежень

стосовно розміщення страхових резервів. Банківський і страховий бізнес в Україні поки не конкурують, оскільки пропоновані ними послуги є дещо відмінними один від одного[8, с. 165].

Суттєве відставання розвитку страхового бізнесу в Україні від банківського обумовлено наступними причинами:

по-перше, позицією держави, яка більш зацікавлена в ефективному функціонуванні банківського сектора, що призвело до домінуючої ролі банківських інституцій в економіці України;

по-друге, недовірою населення і суб'єктів господарювання до вітчизняних страхових компаній;

по-третє, низьким рівнем капіталізації страхових компаній і, відповідно, недостатньою їх фінансовою стійкістю;

До того ж варто враховувати, що на українському ринку рентабельність страхової діяльності значно вища, а рівень виплат страховиків є нижчим, ніж в західноєвропейських країнах. Тому сьогодні все ж інвестиційна діяльність для українських страхових компаній носить допоміжний характер, а основні доходи страховики отримують безпосередньо від діяльності по страхуванню. Але це кардинально відрізняється від зарубіжного досвіду. І тому варто мати на увазі, що рано чи пізно ситуація зміниться, а інвестування стане пріоритетним напрямком роботи в страховій галузі.

Інвестиційні доходи іноземних страховиків складають більше 70% всіх доходів. Це дозволяє забезпечити фінансову стійкість страхової організації навіть в умовах високих страхових ризиків і при виникненні кризових явищ. Для страхових компаній України ж характерне розміщення засобів в основному на рахунках банків або вкладення їх в боргові інструменти своїх клієнтів в обмін на можливість отримання страхових внесків. Проте в умовах конкурентного середовища рентабельність страхової діяльності знижується. Тому виникає необхідність проведення оптимальної інвестиційної політики.

До основних чинників, які визначають стан інвестиційного клімату страхових компаній, належать [1, с. 440]:

- політичні ризики (занадто активне втручання державних органів управління різного рівня в економічне життя страхової компанії, авторитетність місцевої влади тощо);

- нестійкість ситуації на макроекономічному рівні, залежність економіки від цін і тенденцій на світових ринках, що впливає на темпи економічного розвитку страхових компаній;

- повільне зростання реального платоспроможного попиту населення через недостатні темпи зростання реальних грошових доходів;

- нестабільність податкової системи та високий рівень оподаткування;

- низький рівень кваліфікації управлінських кадрів, які займаються регулюванням питань інвестиційної діяльності.

Дослідження показують, що основним джерелом одержання прибутку для страхової організації більшості цивілізованих країн є не збір страхових платежів, а інвестиційна діяльність, кошти від якої спрямовуються, як правило, на фінансування страхових операцій, на дотації збитковим видам страхування, розробку нових продуктів, підготовку кадрів й ін.

Традиційно вітчизняні страхові компанії інвестують кошти у банківські вклади, бо їх інвестиційна привабливість зумовлена досить високою ліквідністю і гарантованою дохідністю. Компанії страхування життя можуть інвестувати у депозити не більше 50% загального розміру резервів.

Інвестуючи кошти у депозити, страхова компанія не залучає для цього професійних посередників, не витрачає багато часу, а головне банк є вигідним партнером на фінансовому ринку, завдяки якому пропонуються страхові послуги, зокрема страхування кредитних ризиків. У свою чергу, банк у якому розміщуються кошти страхових резервів, повинен мати кредитний рейтинг, що відповідає інвестиційному рівню за національною шкалою. Але цієї вимоги страхові компанії не завжди дотримуються, зважаючи на те, що лише окремі банки мають такий рейтинг. Варто відзначити, що страхові компанії досить часто, укладаючи депозитні договори у доларах чи євро, насправді інвестують кошти у депозити в національній валюті, так як їх дохідність є вищою.

Інвестиційна привабливість депозитів зумовлена, з одного боку, високою ліквідністю вкладів, з іншого – гарантованою дохідністю. Ставки за депозитами в Україні є набагато вищими, порівняно з іншими державами світу, що на сьогодні робить інвестування в ці фінансові активи найбільш вигідним для страхових компаній [3, с. 77].

Проведений аналіз доводить, що вітчизняна страхова інвестиційна діяльність здійснюється за формальними та неформальними «правилами гри», що зумовлено певними об'єктивними та суб'єктивними причинами. Серед них, на нашу думку, є:

- отримання значних прибутків від безпосередньо страхової діяльності, у тому числі тіньової, що впливає на недостатність використання інвестиційних можливостей страховими компаніями. Маючи винагороду за участь у тіньовій діяльності, страхові компанії не ведуть активного інвестування, воно є другорядним, а як здійснюють – на короткий строк у високоліквідні, але низькодохідні інструменти;

- практична відсутність інвестиційних стратегій у діяльності страхових компаній. Переважають інвестиції у банківські депозити або у фінансові інструменти афілійованих структур, бо це простіше. Ефективне формування, моніторинг, управління інвестиційним портфелем відсутні, а визначення напрямів та обсягів вкладень є хаотичним, не виваженим;

- політична та економічна нестабільність в Україні впливають на інвестиційний клімат, зокрема й на страхову інвестиційну діяльність. Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату залишається стратегічно важливим завданням, від реалізації якого залежить розвиток національної економіки;

- недосконале законодавство щодо регулювання страхової інвестиційної діяльності, зокрема щодо оподаткування та розміщення страхових резервів, що суттєво обмежує вибір об'єктів та інструментів інвестування.

Портфель акцій страхових компаній є різноманітним за складом, якістю емітентів та рівнем диверсифікації. Малою є частка інвестицій у державні цінні папери, які за кордоном забезпечують високу прибутковість та надійність.

Вибір напрямів для інвестування вітчизняними страховиками дещо відрізняється від підходу їх іноземних колег. Наприклад, у світовій практиці активи інституційних інвесторів лише на 4–7% формуються за рахунок банківських інструментів, тоді як основна частина коштів інвестується в акції (близько 60 %) та боргові цінні папери (близько 25 %).

Висновки. Отже, здійснення страховими компаніями страхових інвестицій є рушієм економічного зростання, джерелом фінансування економіки країни. На подальший розвиток інвестиційної діяльності страхових компаній вагомий вплив повинна здійснювати держава шляхом чіткого визначення принципів та механізмів інвестування й засад оподаткування учасників інвестиційного процесу. З метою збільшення інвестиційних можливостей вітчизняних страховиків і підвищення ролі інвестування в їх діяльності, необхідно:

1. Вдосконалити систему державного регулювання. Особлива увага має бути зосереджена на виробленні та законодавчому забезпеченні заходів, спрямованих на захист інтересів споживачів страхових послуг і підвищенні фінансової спроможності страховиків. Держава також повинна забезпечити умови для розвитку конкуренції на страховому ринку.

2. Відновити довіру населення до довгострокових вкладень. Необхідно налагодити систематичне надання інформації щодо діяльності компаній із страхування життя, широко оприлюднювати у засобах масової інформації дані про виплати, що здійснюються страховиками життя; подавати інформацію про об'єкти інвестування.

3. Надати страховим компаніям права інституційних інвесторів: можливості легкої конвертації гривні у валюту, вкладення коштів страхових резервів в іпотеку, кредити тощо. Необхідно розробити державний інвестиційний інструмент – державні ощадні облігації для інституційних інвесторів, зокрема, для страхових компаній.

4. Відмовитися повністю від оподаткування доходу інвестиційної діяльності страховиків, якщо він буде спрямований на збільшення страхових сум застрахованих.

Удосконалення системи правового забезпечення страхування повинно починатися із внесення необхідних змін і доповнень у законодавчі та нормативні акти різних рівнів, починаючи з Конституції України, зокрема, з питань медичного страхування. Підвищення якості нормативно-правового забезпечення передбачає:

- впорядкування проведення обов'язкового страхування, тобто приведення його у відповідність до загально визнаних принципів страхування, до норм Європейського співтовариства;

- прийняття законів України «Про страхування життя», «Про обов'язкові види страхування» та ін.;

- створення гарантійного фонду для забезпечення виконання зобов'язань перед страхувальниками, особливо фізичними особами, в разі банкрутства страховика;

- встановлення порядку підготовки актуаріїв та вимог до актуарної діяльності;

- розробка порядку використання коштів резервів по страхуванню життя для довгострокового кредитування житлового будівництва, у тому числі індивідуальних забудовників;

- підвищення надійності системи страхування за допомогою встановлення однакових вимог і стандартів надання страхових послуг тощо.

Список використаних джерел:

1. Белгородцева М. О. Страхові резерви: економічна та облікова категорія та визначення їхнього впливу на фінансові результати страхових компаній / М. О. Белгородцева // Торгівля і ринок України. — Донецьк, 2012. — Вип. 34. — С. 435-442.

2. Бухгалтерський облік формування та розміщення страхових резервів [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Сидоренко Олександр Олександрович ; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. - К., 2011. - 20 с. :

3. Коваленко Ю. М. Державне регулювання розміщення страхових резервів в Україні / Ю.М. Коваленко // Вісник. — К., 2009. — N113-114. — С. 75-79.

4. Про затвердження Змін до Правил розміщення страхових резервів із страхування життя Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 23 липня 2009 року N 576 [Електронний ресурс]: Режим доступу // <http://nfp.gov.ua>

5. Про затвердження Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів, якими представлені страхові резерви з видів страхування, інших, ніж страхування життя Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 8 жовтня 2009 року N 741 [Електронний ресурс]: Режим доступу // <http://nfp.gov.ua>

6. Про затвердження Правил розміщення страхових резервів із страхування життя Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 26 листопада 2004 року N 2875 [Електронний ресурс]: Режим доступу // <http://nfp.gov.ua>

7. Про затвердження Правил формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 26 листопада 2004 року N 2875 із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]: Режим доступу // <http://nfp.gov.ua>

8. Фінанси страхових компаній [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Н. Г. Нагайчук, О. О. Гончаренко ; Ун-т банк. справи. - К. : УБС НБУ, 2010. - 527 с.

9. Фінанси страхових організацій [Текст] : навч. посібник / О. О. Гаманкова ; Державний вищий навч. заклад "Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана". - К. : КНЕУ, 2007. - 328 с.

В.М. Чубатюк, к.т.н., А.О. Нікітішин, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ
ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ**

Проведено аналіз формування місцевих бюджетів у Вінницькій області. Висвітлено наявні проблеми, внесено пропозиції щодо вдосконалення формування місцевих бюджетів та взаємовідносин між державним і місцевими бюджетами.

Ключові слова: органи місцевого самоврядування, місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, податкові надходження, офіційні трансферти

Соціально-економічне значення місцевого самоврядування в умовах децентралізації безпосередньо визначається наявністю у нього фінансових ресурсів, достатніх як для вирішення місцевих проблем, так і для ефективної участі в реалізації загальнодержавної політики у сфері соціального і економічного розвитку підвідомчих територій. Ключовою формою утворення фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування виступають місцеві бюджети, які формуються за рахунок податкових і неподаткових надходжень значною мірою представленими як невиробничі платежі.

Дослідження питань формування доходів місцевих бюджетів посідає важливе місце у працях провідних вчених, таких як: Ш.А.Агаян, Є.А.Домбровський, О.Б.Д'якова, О.П.Кириленко, І.О.Луніна, К.В.Павлюк, Ю.С.Собецька, М.М.Ставнича. Більшість робіт присвячені аналізу певного кола питань бюджетної практики та міжбюджетних відносин. Проте багато питань, що стосуються аналізу сучасного стану формування доходів місцевих бюджетів і пошуку резервів їх зростання, залишаються дискусійними і недостатньо повно вивченими.

Метою дослідження є проведення аналізу основних тенденцій формування доходів місцевих бюджетів Вінницької області, а також розробка пропозицій щодо резервів їх зростання в сучасних умовах децентралізації.

Соціально-економічне значення місцевого самоврядування безпосередньо визначається наявністю у нього фінансових ресурсів, достатніх як для вирішення місцевих проблем, так і для ефективної участі у реалізації загальнодержавної політики у сфері соціального і економічного розвитку підвідомчих територій.

Доходи місцевих бюджетів Вінницької області протягом 2010-2014 рр. мали тенденцію до зростання (крім 2013 р.), що відображено на рис.1.

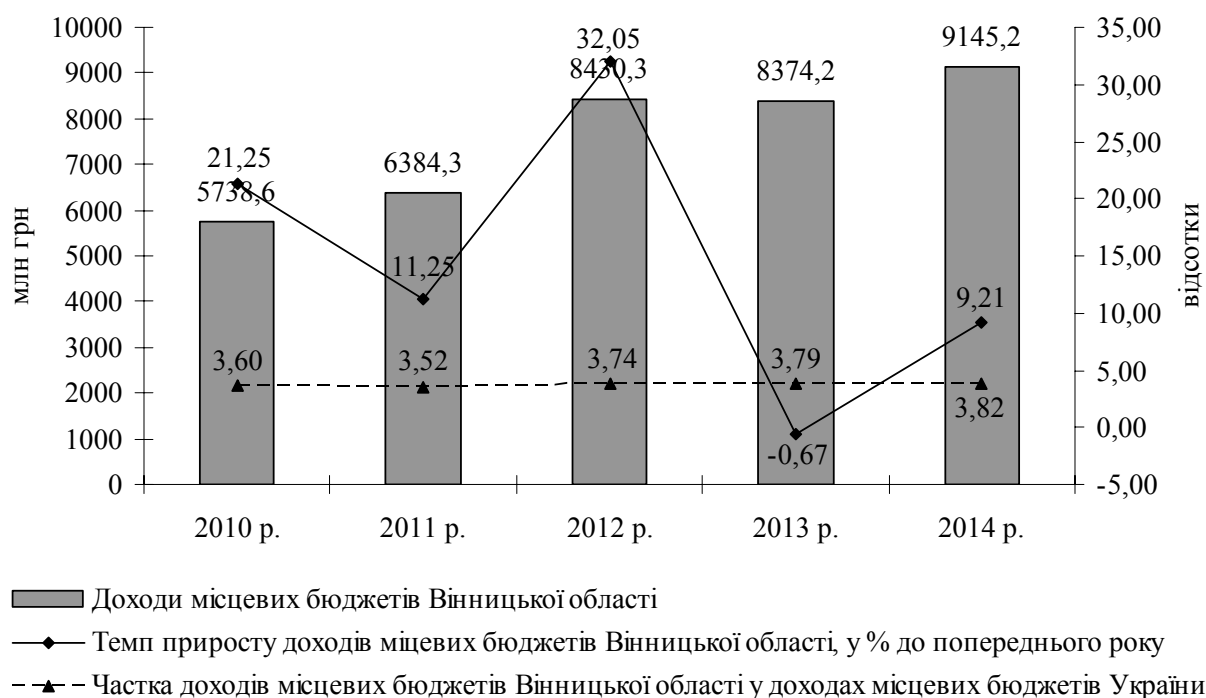


Рис.1. Динаміка доходів місцевих бюджетів Вінницької області у 2010-2014 рр.*

*Складено автором на основі даних [1]

Як свідчать дані рис.1, протягом 2010-2014 рр. темп приросту доходів місцевих бюджетів Вінницької області в середньому становив 14,62%, що було зумовлено проведенням бюджетно-податкових реформ і закріпленням за місцевими бюджетами додаткових доходних джерел, а також сприятливою економічною кон'юнктурою. У 2013 р. доходи місцевих бюджетів Вінницької

області зменшилися в порівнянні з попередніми роками, адже було скорочено розмір субвенцій з державного бюджету, які планувалося покрити за рахунок нових видів податкових надходжень, що з'явилися у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України.

У 2014 р. найбільший приріст надходжень власних і закріплених доходів спостерігався по таких бюджетах Вінницької області: Іллінецького району – 25,2%, Чечельницького району – 18,1%, Липовецького району – 15,6%, Козятинського – 13,3%, Хмільницького району – 11,2%. Поряд з цим, по 2-х бюджетах районів замість приросту у 2014 р. відбулося зменшення надходжень власних і закріплених доходів проти 2013 року, у т.ч. по бюджетах: Немирівського району – на 8,1% та Томашпільського району – на 0,1%. Низькими також є приріст надходжень по бюджетах: м. Козятина – збільшення лише на 0,9%, Тиврівського району – на 1,9% та м. Ладижина – на 2,7%.

Доходи місцевих бюджетів Вінницької області за джерелами утворення протягом 2010-2014 рр. були нерівномірними. Дані рис.1 показують, що найбільший приріст доходів місцевих бюджетів Вінницької області спостерігався за неподатковими надходженнями: у 2014 році відбулося зростання порівняно з 2010 і 2013 роками на 93,23% і 46,29%, що в основному зумовлено зростанням власних надходжень бюджетних установ. Найменший приріст доходів місцевих бюджетів Вінницької області спостерігався за цільовими фондами: у 2014 році відбулося зменшення порівняно з 2010 і 2013 роками на 73,14% і 73,77%, що пов'язано з ліквідацією збору за забруднення навколишнього природного середовища, який формував основну частину таких доходів.

Невизначеність обсягу коштів, що надійдуть в розпорядження органів місцевого самоврядування, унеможлиблює планування і прогнозування розвитку місцевих громад. Така ситуація призводить до незбігу планових та фактичних показників виконання місцевих бюджетів Вінницької області за доходами, що відображено на рис.2.

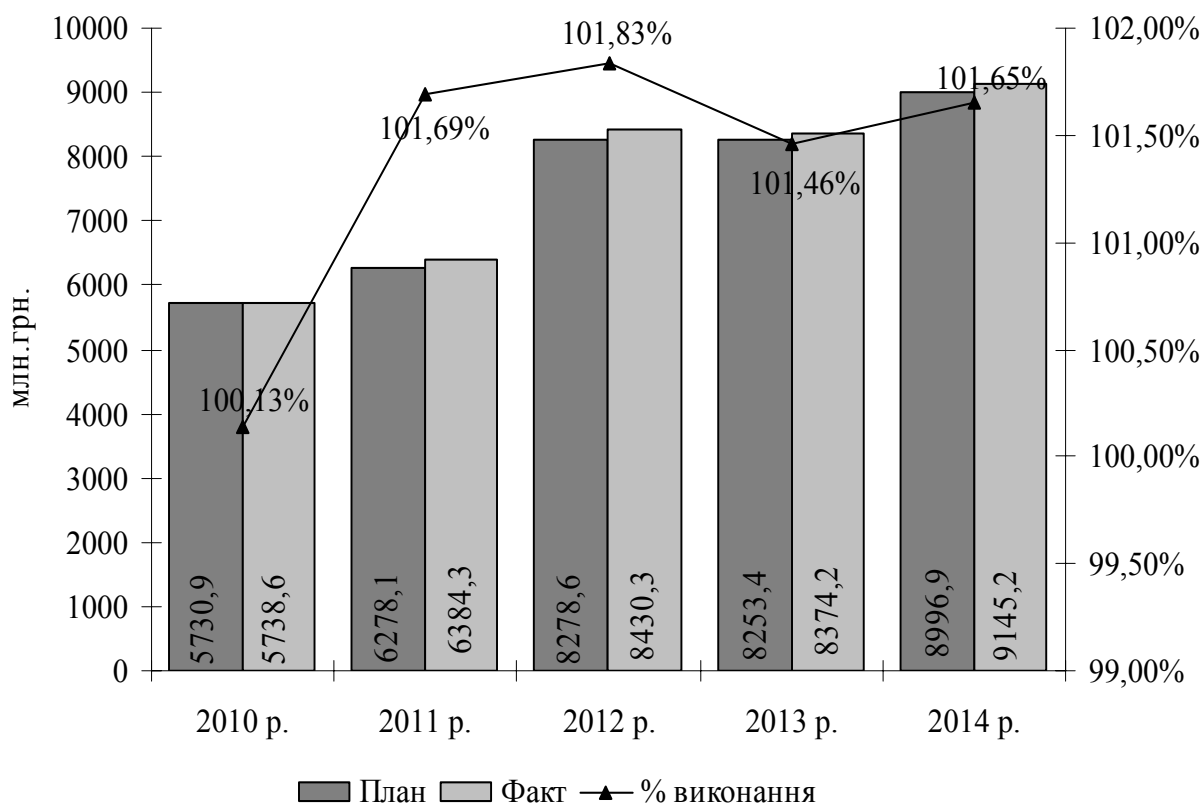


Рис.2. Виконання місцевих бюджетів Вінницької області за доходами у 2010-2014 рр. *

*Складено автором на основі даних [1].

Так, у 2014 році понад плану на рік отримано 84,5 млн грн. З 20-ти основних запланованих джерел надходжень не забезпечено виконання по планових призначеннях на 2014 рік по 2-х джерелах на загальну суму 1,3 млн грн., у т.ч по платі за користування надрами для видобування корисних копалин місцевого значення – 0,9 млн грн, а також по платі за розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів – 0,4 млн грн.

У 2009-2013 роках місцеві бюджети Вінницької області були дотаційними, адже більше половини у їх структурі займали міжбюджетні трансферти, що відображено на рис.3.

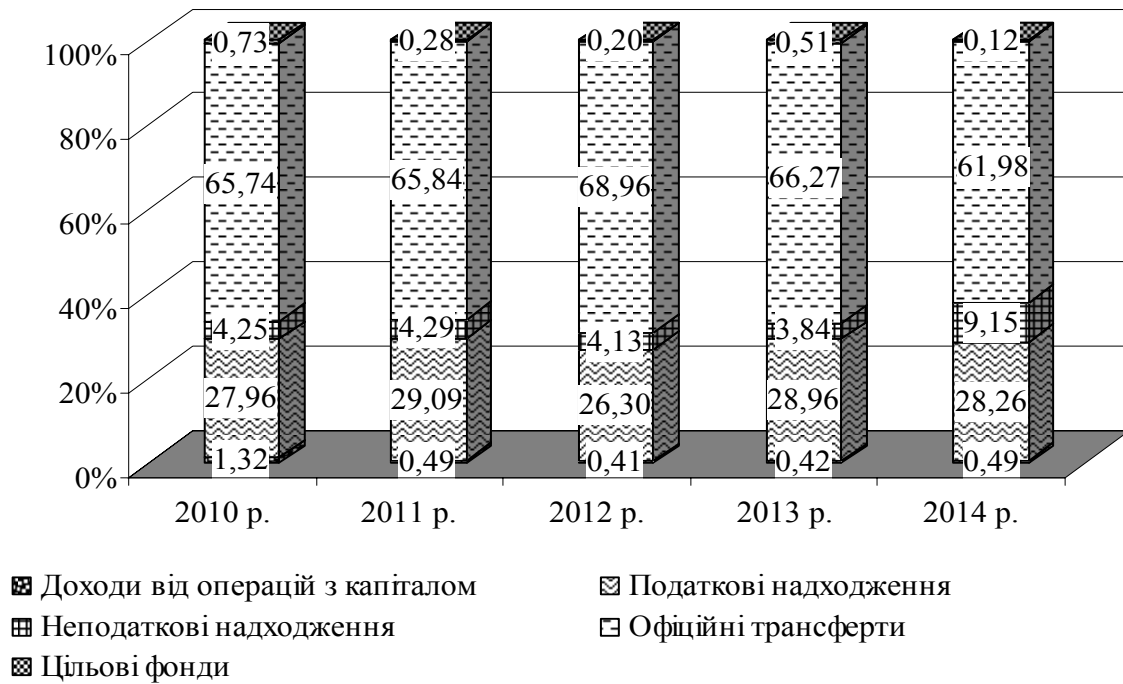


Рис.3. Структура доходів місцевих бюджетів Вінницької області у 2010-2014 рр.*

*Складено автором на основі даних [1].

Дані рис. 3 свідчать про значну питому вагу в загальній сумі доходів місцевих бюджетів Вінницької області у 2010-2014 рр. офіційних трансфертів (в середньому – 66,36%) та податкових надходжень (в середньому – 28,27%).

Значна частка фінансової допомоги з вищестоящих бюджетів у доходах місцевих бюджетів призводить до негативних наслідків, зокрема, знижується відповідальність органів місцевого самоврядування у процесі вирішення питань місцевого значення, формуються умови для неефективного використання перерозподілених міжбюджетних трансфертів. Також це призводить до зниження зацікавленості територіальних утворень до пошуку внутрішніх джерел доходів, з'являється спокуса збільшувати обсяг витрат і дефіцит місцевих бюджетів, що підтверджується не тільки вітчизняною бюджетною практикою, а й досвідом інших країн [2, с. 82]. Проведений аналіз сучасного стану доходів місцевих бюджетів Вінницької області показав, що практика формування бюджетних доходів відображає міру фінансової забезпеченості місцевих

бюджетів, неадекватну реальним місцевим потребам. На цьому рівні бюджетної системи зберігається безнадійно застарілий механізм централізованого управління розподілом акумульованих у бюджетній сфері фінансових ресурсів та адміністративно-директивного регулювання доходів місцевих бюджетів. Незважаючи на конституційне закріплення територіальних громад як первинних суб'єктів місцевого самоврядування та встановлення їх прав і повноважень, реального їх утвердження як суспільних самоврядних інститутів не відбулося, а рівень фінансової автономії не створює адекватне підґрунтя для самостійного вирішення питань місцевого значення, стаючи визначальним чинником перешкод перетворення місцевих громад на повноправних господарів у межах власних територій із значною обмеженістю можливостей впливу на процеси відносно вільного розпорядження результатами праці регіону та розподілу суспільних благ. Органам місцевого самоврядування насправді не надається можливість самостійно вирішувати питання фінансового значення, чим закріплюється згубна для них залежність розвитку місцевого господарства, економіки та соціального сектора від рішень вищих державних органів влади. Тому перспективи формування доходів місцевих бюджетів в Україні загалом та у Вінницькій області зокрема залежать від вирішення низки стратегічних завдань [3, с.43]:

1) чітке закріплення у законодавстві значних за обсягом джерел доходів місцевих бюджетів;

2) стабільність доходних джерел місцевих бюджетів, прозорість механізмів їх надходження, що дозволить органам місцевого самоврядування діяти з урахуванням перспектив, планувати свої зусилля на декілька років вперед, зосереджуючи ресурси на найважливіших напрямках;

3) наповнення місцевих бюджетів необхідними засобами повинно здійснюватися так, щоб у місцевого самоврядування формувалися стимули для соціально-економічного розвитку території.

Отже протягом 2010-2014 рр. доходи місцевих бюджетів Вінницької області зростали (за винятком 2013 р.). У контексті прийняття нової редакції Бюджетного кодексу України важливою особливістю фінансової незалежності місцевого самоврядування залишається її відносний характер, адже частка офіційних трансфертів у доходах бюджетів становила в середньому 66,36%. Проте, на нашу думку, значна частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів є економічно виправданою за умов неспроможності органів влади різних рівнів рівномірно організувати корисність місцевих суспільних благ і послуг, а через оподаткування досягнути фіскальної еквівалентності, тобто привести у відповідність коло користувачів благами і послугами і тих, хто платить податки до бюджету відповідного рівня.

Таким чином проведений аналіз показує, що для зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування та надання їм досить широких повноважень варто акцентувати увагу на досягнення реальної бюджетної самостійності та фінансової децентралізації. Для вирішення цих проблем доцільно зміцнити фінансову складову органів місцевого самоврядування, удосконалити систему регулювання міжбюджетних відносин, посилити інвестиційну складову місцевих бюджетів, а також підвищити ефективність формування та використання коштів місцевих бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Департаменту фінансів Вінницької обласної державної адміністрації.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vingfu.gov.ua>.

2. Ставнича М.М. Тенденції формування дохідної частини місцевих бюджетів України в умовах подолання кризових явищ / М.М.Ставнича, Ю.С.Собецька // Молодіжний економічний дайджест. – 2014. – №1. – С. 81-87.

3. Агаян Ш.А. Актуальные проблемы формирования доходной части муниципальных бюджетов / Ш.А.Агаян, С.Г.Мурадова, Е.В.Пирская // Управление экономическими системами. – 2014. – №3. – С. 36-48.

ДЛЯ ПОДАТОК

Наукове видання

**СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ, ЕКОНОМІЧНІ
ТА ГУМАНІТАРНІ ВИМІРИ
ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ**

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ
III Міжнародної науково-практичної конференції**

20-22 травня 2015 року

Частина I

Редактор: Осадчук Г.А.
Комп'ютерна верстка: Білоус Т.В.

Підп. до друку 08.06.2015 р. Формат 60x84/16. Папір письм.
Друк різнографічний. Ум. друк. арк. 41,96.
Обл.-вид. арк. 32,58. Тираж . Зам. №

Видавничо-редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ
21000, м. Вінниця, вул. Хмельницьке шосе, 25