

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 19. Issue 5-6. 2014 Том 19. Випуск 5-6. 2014
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ISSN 2304-0920

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 4 рази на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 19. Випуск 5-6. 2014

Одеса
2014

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ISSN 2304-0920

ODESA NATIONAL
UNIVERSITY
HERALD

Series: Economy

Scientific journal

Published four times a year

Series founded in July, 2006

Volume 19. Issue 5-6. 2014

Odesa

2014

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль (*головний редактор*), **О. В. Запорожченко** (*заступник головного редактора*), **В. О. Іваниця** (*заступник головного редактора*), **Є. Л. Стрельцов** (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, **Ю. Ф. Ваксман**, **В. В. Глебов**, **Л. М. Голубенко**, **Л. М. Дунаєва**, **В. В. Заморов**, **В. Є. Круглов**, **В. Г. Кушнір**, **В. В. Менчук**, **О. В. Сминтина**, **В. І. Труба**, **О. В. Тюрин**, **Є. А. Черкез**, **Є. М. Черноіваненко**

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексеєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, професор, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-Північ XIII), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіцах), **Л. А. Родионова**, к.э.н., доцент кафедри статистических методів Національного дослідницького університета «Высшая школа экономики» (Росія, г. Москва), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*)

Editorial board of the journal:

I. M. Koval (*Editor-in-Chief*), **O. V. Zaporozhchenko** (*Deputy Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia** (*Deputy Editor-in-Chief*), **E. L. Streltsov** (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andrievsky**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Glebov**, **L. M. Golubenko**, **L. M. Dunaeva**, **V. V. Zamorov**, **V. E. Kruglov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **O. V. Smyntyna**, **V. I. Truba**, **O. V. Tyurin**, **E. A. Cherkez**, **E. M. Chernoiivanenko**

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА ОНУ ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 4 від 23.12.2014 р.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Тираж 100 прим.
Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ПУНЬКО Б. М., СТЕПАНОВА К. В. РЕГУЛЮВАННЯ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ РЕСПУБЛІКИ ПОЛЬЩА В КОНТЕКСТІ УКРАЇНСЬКОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ	7
--	---

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ДАВЛАСЬКА Н. Б. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	14
ПАРШИН Ю. І. МОНІТОРИНГ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЗА СОЦІАЛЬНИМИ, ЕКОНОМІЧНИМИ ТА ЕКОЛОГІЧНИМИ АСПЕКТАМИ.....	18
ПЕРЬКОВА О. О. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	22
РУСНАК А. В. ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ.....	26

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

БОНДАРЕНКО К. А. ВПЛИВ ФАКТОРІВ МАКРОСЕРЕДОВИЩА НА ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ РЕКЛАМНИХ АГЕНТСТВ.....	29
БРИТАНСЬКА Н. Н. ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА.....	33
ГОЛОВИЧ Н. М. ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	39
ГУДЗЕНКО І. С. ФОРМИ І МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	43
ІЛЬЧЕНКО Н. Б. СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ.....	47
КОВАЛЕНКО А. А. ТЕНДЕНЦІЇ У ВИРОБНИЦТВІ ХЛІБОБУЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ТА ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ.....	51
КУЧЕРЕНКО О. В. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	55
МІЗЕРНА Т. В. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ.....	59
МІЗЕРНАЯ Т. В., ПРИЙМАК Н. С. ГНУЧКЕ УПРАВЛІННЯ НАКЛАДНИМИ ВИТРАТАМИ ЯК ЧАСТИНА ФЛЕКСИБІЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ.....	63
ЛИТОВЧЕНКО И. А. ДУАЛЬНОСТЬ СОВРЕМЕННОГО ПРОМЫШЛЕННОГО РЫНКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ТЕОРИЮ И ПРАКТИКУ МАРКЕТИНГА.....	66
СМОЛЯКОВА О. М. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	71
ЦАПЕНКО В. Ю. ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	74

ЯКИМЧУК Т. В. ГОТОВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ.....	78
---	----

РОЗДІЛ 4 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ПУГАЧОВА Н. М. ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ.....	82
---	----

РОЗДІЛ 5 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ШКАРУПА О. В., БУРИЧ І. В. УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЕКТАМИ ДЛЯ ЗЕЛЕНОГО ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ.....	88
---	----

РОЗДІЛ 6 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

СИНІЦЬКА О. І. МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ.....	92
--	----

РОЗДІЛ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

БАРІДА Н. П. РЕГУЛЮВАННЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ.....	99
--	----

ГМИРЯ В. П. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ.....	103
---	-----

ЗАКУТНЯ А. О. ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ ТА КОМУНІКАЦІЇ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ.....	107
--	-----

ТОМНЮК Т. А., БИКОВА Н. В. СВІТОВИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ НАКОПИЧУВАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ.....	111
--	-----

ФІЛЬО М. М. ПОДАТКОВІ ВТРАТИ ТА ПОДАТКОВІ РОЗРИВИ: МОЖЛИВОСТІ ІДЕНТИФІКАЦІЇ.....	115
---	-----

РОЗДІЛ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

БЕЗДУШНА Ю. М. ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ВИТРАТ НА РЕМОНТ ТА ПОЛІПШЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	121
---	-----

ГУДЗЕНКО Н. М. ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ «ДОХІД» В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ.....	125
---	-----

НІПОРКО Н. І. ПОНЯТТЯ СИСТЕМИ ТА МЕТОДІВ ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ.....	130
---	-----

НАШІ АВТОРИ.....	134
------------------	-----

РОЗДІЛ 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

I МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 333:345

Пуцько Б. М.

Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

Степанова К. В.

Міжнародний гуманітарний університет

РЕГУЛЮВАННЯ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ РЕСПУБЛІКИ ПОЛЬЩА В КОНТЕКСТІ УКРАЇНСЬКОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ

У статті розглянуто основні положення податкової системи Республіки Польща, а також види польських податків: податок на доходи юридичних осіб; податок на додану вартість; акциз; податок на дивіденди; податок на доходи фізичних осіб; місцеві податки; податок на нерухомість. Окремо розглядаються форми підприємницької діяльності, що передбачені законодавством Республіки Польща. Схематично зображено основні види польських та українських податків з урахуванням змін 2015 р.

Ключові слова: податки, збори, бюджетно-податкові системи Польщі і України.

Постановка проблеми. Протягом останніх років для економіки України характерний високий ступінь та назбалансованість фіскального тиску. Методи збору податків, система контролю за сплату не дають змогу в повному обсязі поповнити дохідну частину бюджету. Водночас досвід європейських країн показує приклади вдалого розвитку бюджетно-податкових систем. Таким прикладом, зокрема, є процес побудови бюджетно-податкової системи в Республіці Польща.

Аналіз публікацій. Значний внесок у дослідження сучасних податкових процесів в Україні зробили А. Бодюк, І. Горленко, О. Данилов, І. Кухаренко, Ю. Кравченко, Л. Лапко, П. Мельник, В. Попович та ін.

Дослідженням податкової системи в Польщі займалися А. Боброва, С. Овсяк, О. Радишевська, І. Сенчак, В. Слюсаренко.

Мета дослідження. Виникає необхідність дослідження особливостей формування бюджетно-податкової системи Польщі в контексті можливості залучення провідного досвіду з метою оптимізації бюджетно-податкової системи України.

Виклад основного матеріалу. *Податкова система Республіки Польща.* Загальні принципи податкової системи Польщі визначені у Податковому праві, яке набуло чинності 1 січня 1998 р. Податкове право нормує податкові зобов'язання, подання інформації, податкові дії та податковий контроль. Положення цього закону стосуються податкових зборів та інших неподаткових належностей бюджету держави та бюджетів органів місцевого самоврядування. Основні види польських податків: 1) податок на доходи юридичних осіб; 2) податок на додану вартість; 3) акциз; 4) податок на дивіденди; 5) податок на доходи фізичних осіб; 6) місцеві податки; 7) податок на нерухомість.

Податок на прибуток юридичних осіб. З 2005 р. ставка податку на прибуток була встановлена на рівні 19% від основи оподаткування. Юридичні особи, які мають свої представництва або правління на території Польщі, підлягають оподаткуванню згідно зі ставкою від загального обсягу прибутків. Коли представництво платника податку знаходиться за кордоном, оподаткуванню

підлягає тільки частина прибутків, отримана у Польщі. Дари з релігійною метою можуть зменшити основу оподаткування до розміру 10% прибутку. У 2000 р. було введено більш гнучкі правила амортизаційних відрахувань, які знижують витрати на отримання доходів. Основні фонди, початкова вартість яких не перевищила 3500 злотих, підлягають одноразовій амортизації в місяць віддання в експлуатацію основних фондів або у наступному місяці.

Податок на додану вартість. Підприємства зобов'язані зареєструватися в якості суб'єктів ПДВ, якщо їх річних товарообіг перевищує 10 тис. євро. Базова ставка ПДВ становить 22%, пільгова (деякі дитячі товари, будматеріали, товари та послуги для сільського господарства) – 7%. Нульова ставка діє на експортний продаж, товари низького ступеня обробки, некомерційні послуги: охорона здоров'я, продаж товарів дрібним бізнесом з оборотом до 600 млн злотих на рік. Звільнені від податку заходи щодо охорони праці, електро- і теплової енергія, вугілля. У Польщі щодо ПДВ встановлені обмеження на пільги. Податок сплачують юридичні особи, організації без прав юридичної особи та фізичні особи залежно від своєї підприємницької діяльності. Окремі види продукції та послуг (тваринництво, сільгосппродукція низького ступеня обробки, деякі об'єкти будівництва) звільнені від податку.

Нова норма щодо сплати ПДВ. З 1 січня 2009 р. введено нову норму щодо сплати ПДВ, а саме – при імпорті товару ПДВ можна буде сплатити безпосередньо за допомогою декларації ПДВ без потреби сплачувати податок у митній службі. Від сплати ПДВ звільнені продовольчі товари, які перетинають кордон з благодійною метою. Рада міністрів РП з 1 січня 2009 р. запровадила так званий резерв суспільної солідарності у розмірі 1,14 млрд польських злотих (0,40 млрд дол. США). Уряд Польщі планує отримувати ці кошти у результаті підвищення акцизних ставок на алкогольні вироби і автомобілі.

Акцизний податок. Цей податок застосовується до 60 товарних груп, до яких належать легкові авто, мисливська зброя, паливні матеріали, спирт,

тютюнова продукція, хутра, парфуми і т.д. АП охоплені, зокрема, нафтопродукти та синтетичні рідкі палива, електротехнічне обладнання загального вживання, газова та мисливська зброя, алкогольні та тютюнові вироби, вино та пиво, парфумерія, ігрові автомати та електронні гральні машини, вітрильні та моторні човни, морські яхти, легкові автомобілі, хутра, сіль, поліетиленова упаковка, газ для заправки автомобілів та наповнення турбостричних балонів. Ставки АП встановлені у відсотках або квотах. Ставка акцизу визначається у відсотках відповідно до ціни продажу у виробників або до митної вартості імпортерів. Акцизні ставки підлягають змінам протягом календарного року та публікуються у додатках до розпорядження Міністра фінансів Польщі. Основою оподаткування імпорту підакцизних товарів є митна вартість, збільшена на мито, розраховане згідно з основною ставкою. Якщо основна митна ставка не була визначена, використовується автономна ставка. Продаж підакцизних виробів на експорт не підлягає оподаткуванню акцизним податком, за винятком виробів, які вже було позначено акцизними знаками. Міністр фінансів шляхом розпорядження визначає умови та порядок повернення акцизи у експорті. Польська система непрямих податків (податок з товарів та послуг плюс акциз) була адаптована до вимог законодавства Європейського Союзу перед вступом Польщі до ЄС.

Податок на дивіденди введено на основі Закону «Про податок на доходи юридичних осіб» від 15 лютого 1992 р. Цей податок розповсюджується на осіб, які є акціонерами підприємств. Ставка податку становить 19%, якщо не підпадає під конвенцію про подвійне оподаткування.

Податок з доходів фізичних осіб. Встановлено законами «Про податок з фізичних осіб» від 26 липня 1991 р. і «Про акордне начислення податку на деякі види доходу фізичних осіб» від 20 листопада 1998 р. Оподаткуванню належать доходи фізичних осіб незалежно від джерела надходження. Підприємці-фізичні особи мають право обрати фіксований податок у розмірі 19%. Законом передбачено більше ніж 100 видів діяльності, що звільнені від податку на доходи або передбачають певні пільги. З 1 січня 2009 р. у РП ввели два види податку від фізичних осіб. Якщо платник податку протягом року отримував дохід у розмірі до 85 528 польських злотих (30 545 дол. США), то повинен сплатити податок у розмірі 18% від доходу. Всі доходи платника податку, які перевищуватимуть вищезгадану суму доходу, сплачуватимуть податок у розмірі 32%. Середньою ставкою податку з доходів у розмірі 19% обкладаються дивіденди та надходження від частки у прибутках юридичних осіб. Податком з доходу обкладаються фізичні особи, які постійно проживають в Польщі та особи, які перебувають в країні понад півроку. Також оподатковуються доходи осіб, що проживають за кордоном, якщо джерело цих доходів знаходиться в Польщі. Для визначення загальної суми оподаткування дохід зменшується на суму страхових внесків на пенсійне страхування за віком та станом здоров'я, на лікарняне страхування та страхування від нещасних випадків, що передбачено у положеннях про систему соціального страхування.

Місцеві податки (податок з товарів та послуг). Закон «Про податок з товарів та послуг» передбачає такі податкові ставки: основна – у розмірі 22%, знижена – у розмірі 7 та 3%, а також ставка 0%. Ставка 0% стосується експорту товарів та послуг за умови проведення обліку та одержан-

ня документа, який підтверджує вивезення товарів за кордон. У випадку постачання товарів у межах країн ЄС ставка податку також складає 0%. Перелік товарів та послуг, звільнених від оподаткування та охоплених зниженою ставкою, міститься у додатках до закону. Міністр фінансів Польщі може знизити ставки податку до розміру 0%, 3% або 7% для постачання деяких товарів та надання деяких послуг або для частини тих поставок, або частини надання послуг, а також визначити умови використання визначених ставок. Серед позицій, охоплених у 2005 р. зниженою ставкою у розмірі 7%, знаходяться (з певним виключенням) молочна сировина, продукти садівництва, продукти виловів та рибопереробки, годівлі та лісного господарства, мисливства, будівельні матеріали та послуги, штучні добрива, пестициди, фармацевтичні вироби, окремі вироби споживчої промисловості та деякі послуги. Послуги у галузі охорони здоров'я та соціальної опіки, послуги у галузі досліджень та розвитку, а також у галузі освіти були звільнені з податку УАТ. Платник податку має право зменшувати суму належного податку на податок, який нараховується на придбані товари та послуги. З 1 січня 2001 р. від сплати податків були звільнені платники, вартість продажу товарів та послуг (разом з експортом) яких не перевищувала у попередньому податковому році еквіваленту в злотих, який відповідає сумі 10 тис. євро.

Податок на нерухомість. У 2005 р. максимальні ставки становили: жила нерухомість – 0,54 злотих, торговельна нерухомість – 17,98 злотих, інша нерухомість – 6,01 злотих, земельні ділянки під торгівлі об'єкти – 0,66 злотих, інші земельні ділянки – 0,32 злотих за 1 м². Щороку визначається міністром фінансів і затверджуються місцевими органами влади.

Угоди про уникнення подвійного оподаткування. Польща уклала угоди про уникнення подвійного оподаткування з понад 60 державами. Згідно зі зразками ОЕСР у цих угодах було прийнято принцип оподаткування прибутків підприємства тільки у країні місцезнаходження його контори, хіба що підприємство має свої відділи у країні партнера, що створює можливість стягнення там податків на прибуток. Більшість укладених Польщею угод визначає максимальну ставку податків з дивідендів на рівні 5-15%, зниження цього податку до 5% може відбутися тоді, коли іноземний одержувач має у капіталі підприємства, яке має свій офіс в Польщі, визначену мінімальну частку (10 або 25%). У частині укладених Польщею угод передбачається податкове звільнення відсотків «біля джерела», що означає – таке оподаткування відбувається у країні місцезнаходження особи, на річ якої вони виплачуються. В інших угодах домінують ставки 10%. Укладені Польщею угоди про уникнення подвійного оподаткування допускають також обкладення податком ліцензійних оплат.

Форми підприємницької діяльності. Польське законодавство передбачає такі види підприємницької діяльності: підприємці-фізичні особи; прості товариства – реєстрація згідно з Громадянським кодексом РП; комерційні підприємства, що належать фізичним та юридичним особам, – реєстрація згідно з Кодексом юридичних підприємств; кооперативи; державні підприємства; європейська компанія згідно з нормами SE (SE – «Societas Europaea») або EEIG (Європейська Економічна Палата Торгівлі, Комерції та Промисловості). Кодекс комерційних підприємств від 15 вересня 2000 р. визначає дві групи підприємств:

товариства (zareestrowane товариство, командитне товариство, професійне товариство та АТ з обмеженою відповідальністю); корпорації (АТ та ТОВ). Також підприємницьку діяльність можуть проводити товариства, фонди і профспілки. Деякі види ділової активності вимагають отримання ліцензії згідно з законом «Про свободу економічної діяльності» від 2 липня 2004 р.

Європейська компанія (лат. Societas Europaea) – юридична особа, заснована відповідно до Статуту європейської компанії. Компанія, заснована в такій формі, може діяти у всіх країнах

Європейського Союзу без окремого проходження процедур надання національного режиму в кожній з них. Європейська компанія може бути заснована за допомогою злиття акціонерних товариств, якщо хоча б два з них підпорядковані праву різних членів ЄС; за допомогою установи холдингу акціонерними товариствами або товариствами з обмеженою відповідальністю, якщо основні керівні органи хоча б двох учасників холдингу підпорядковані праву різних членів ЄС; за допомогою установи юридичними особами спільної дочірньої компанії, якщо хоча б двоє із засновників підпорядковані праву різних членів ЄС; за допомогою перетворення в європейську компанію акціонерних товариств, які не менше двох років мають філію в іншій країні ЄС; як дочірня компанія ЄС. При цьому ні в одному з перерахованих випадків компанія не зобов'язана купувати статус європейської компанії.

Європейська Економічна Палата Торгівлі, Комерції та Промисловості – це міжнародна неурядова організація, заснована відповідно до положення № 2137/85 Ради Європейських співтовариств від 25 липня 1985 р. Організація зареєстрована у Комерційному суді Брюсселя за номером GEIE 218 від 23 січня 1998 р. та в Бельгійському Національному банку в м. Льєж за номером 462-575-281. Її реєстрація в якості торгової марки підтверджена сертифікатами № 001545334 та № 001545565 Управління ЄС з питань гармонізації внутрішнього ринку у м. Аліканте (Іспанія). Ініціаторами створення цієї організації виступили ділові кола Європи, підприємці, фахівці та корпорації, що бажають сприяти реалізації зусиль, спрямованих на забезпечення гармонізації ЄС. З цієї метою в 1998 р. була створена ЄЕП (Європейська Економічна Палата), що має на меті забезпечення загальної підтримки політичних, економічних, соціальних, наукових та екологічних цілей урядів країн ЄС через недержавний сектор, а також реалізацію завдань, враховуючи підтримку інтеграції країн Східної Європи до ЄС; сприяння взаєморозумінню й співробітництву між країнами, налагодження доступу компаній до нових ринків; спрямування зусиль і ресурсів у сферу інновацій і новітніх технологій; підтримку обраних проектів шляхом вироблення комплексних рішень; забезпечення підтримки та заохочення передового досвіду у сферах комерції, торгівлі, промисловості, освіти, науки та мистецтва.

Представництва Європейської Економічної Палати Торгівлі, Комерції та Промисловості знаходяться в понад 50 країнах світу, що дозволяє здійснювати ефективну комунікацію в усіх сферах міжнародного співробітництва. Представництво цієї палати в Україні (ЕЕІГ в Україні) зареєстровано в Міністерстві юстиції України та розпочало свою діяльність 1 вересня 2010 р. Європейська Економічна Палата вповноважена виконувати свою місію в Україні. Першочергові завдання ЕЕІГ в Україні полягають

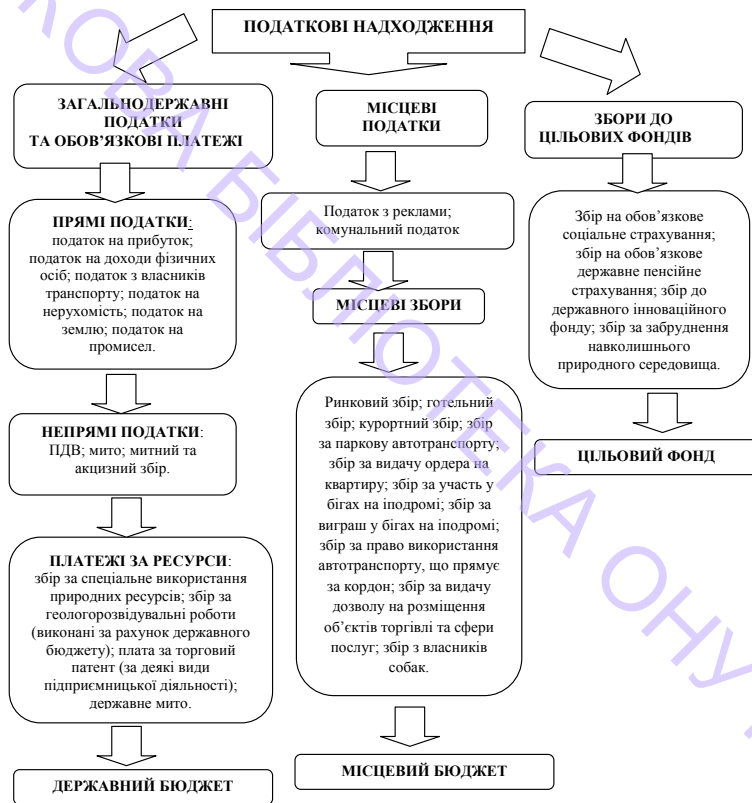


Рис. 1. Структура податкових надходжень (український варіант до 2015 р.)

Джерело: розробка авторів

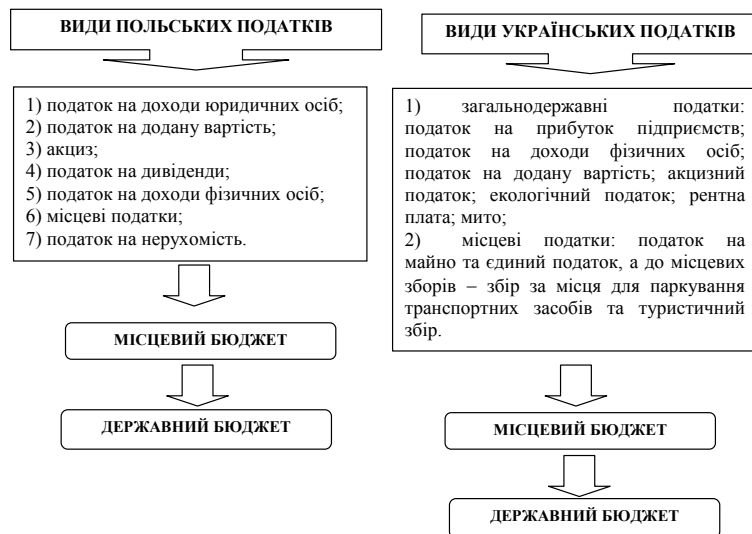


Рис. 2. Основні види українських й польських податків (український варіант з урахуванням змін 2015 р.)

Джерело: розробка авторів

у наданні консультаційних послуг уряду України щодо гармонізації внутрішнього ринку держави з ринком ЄС, а також у сприянні діловій співпраці між Україною та ЄС).

На рисунку 1 схематично зображено структуру податкових надходжень (український варіант до 2015 р.). Закон України № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)», підписаний Президентом і опублікований в «Голосі України» 31 грудня 2014 р., поклав початок змін до Податкового кодексу України. Тож уже 1 січня 2015 р. він набув чинності. Серед основних змін, внесених цим законом: скорочено кількість податків та зборів.

На рисунку 2 схематично зображено основні види українських і польських податків (український варіант з урахуванням змін 2015 р.). Отже, до загальнодержавних податків належать: податок на прибуток підприємств; податок на доходи фізичних осіб; податок на додану вартість; акцизний податок; екологічний податок; рентна плата; мито.

До місцевих податків належать: податок на майно та єдиний податок, а до місцевих зборів належать: збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір.

Місцеві ради обов'язково встановлюють єдиний податок та податок на майно (в частині транспортного податку та плати за землю). Окрім того, вони вирішують питання щодо встановлення податку на майно (в частині податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки) та встановлення збору за місця для паркування транспортних засобів, туристичного збору. Установлення місцевих податків та зборів, не передбачених ПКУ, забороняється.

Податок на прибуток. Розділ III «Податок на прибуток підприємств» викладено в новій редакції. Зокрема уточнено, що об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом корегування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно НП(С)БО або МСФЗ, на різниці, які виникають відповідно до положень цього розділу.

Для платників податку, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків) визначений за правилами бухгалтерії за останній річний звітний (податковий) період не перевищує 20 млн грн, об'єкт оподаткування може визначатися без корегування фінансового результату до оподаткування на усі різниці (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років). Такий платник податку може прийняти рішення про незастосування корегувань фінансового результату не більше одного разу протягом безперервної сукупності років, в кожному з яких виконується цей критерій щодо розміру доходу. Про це слід зазначити у податковій звітності з цього податку, що подається за перший рік в такій безперервній сукупності років.

Якщо у платника, який прийняв рішення про незастосування корегувань фінансового результату, в будь-якому наступному році річний дохід (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерії за останній річний звітний (податковий) період перевищує 20 млн грн, такий платник визначає об'єкт оподаткування починаючи з такого року шляхом корегування фінансового результату до оподаткування на усі різниці. Основна ставка податку на прибуток не змінилася і становить 18%.

Податок на доходи фізичних осіб. Встановлено такі ставки ПДФО: 15% – якщо база оподаткування для місячного оподатковуваного доходу не перевищує 10-кратний розмір мінімальної заробітної плати (тобто 12 180 грн); якщо ж база оподаткування в календарному місяці перевищує 10-кратний розмір мінімальної зарплати, то до суми такого перевищення застосовується ставка 20% (раніше було 17%).

До доходу у розмірі до 120 мінімальних зарплат буде застосовуватись ставка 15%; понад 120 розмірів мінімальної заробітної плати – 20%. Також вводиться оподаткування так званих пасивних доходів, зокрема дивідендів, процентів, роялті. Ставки податку на пасивні доходи до бази оподаткування встановлюються у таких розмірах: 20% – для пасивних доходів, зокрема нарахованих у вигляді дивідендів з акцій та/або інвестиційних сертифікатів, що виплачуються ІСІ; 5% – для доходів у вигляді дивідендів з акцій та корпоративних прав, нарахованих резидентами – платниками податку на прибуток підприємств (крім доходів у вигляді дивідендів з акцій, інвестиційних сертифікатів, які виплачують інститути спільного інвестування).

Норму п. 169.1.1 ПКУ, згідно з яким розмір податкової соціальної пільги дорівнює 100% від розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць) (розд. XIX ПКУ), перенесено на 1 січня 2016 р.

Податок на додану вартість. Збільшено «поріг» обов'язкової реєстрації суб'єкта господарювання платником ПДВ до 1 млн грн (раніше – 300 тис. грн). Окрім того, передбачено тестовий режим застосування електронної системи адміністрування ПДВ з 1 лютого до 1 липня 2015 р. У розділі XX «Перехідні положення» уточнено, що з 1 лютого 2015 р. реєстрації в ЄРПН підлягають всі податкові накладні та розрахунки корегування (зокрема й ті, які не надаються покупцю, виписані за операціями з постачання товарів/послуг, що звільнені від оподаткування) незалежно від розміру ПДВ в одній податковій накладній чи в одному розрахунку корегування. У перехідному періоді до платників податків не будуть застосовувати штрафи за порушення термінів реєстрації податкових накладних в Єдиному реєстрі.

Спрощена система оподаткування. Зменшено кількість груп платників єдиного податку з 6-ти до 4-х:

- перша група – фізособи-підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 300 тис. грн (раніше 150 тис. грн);

- друга група – фізособи-підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, зокрема побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства за умови, що протягом календарного року вони відповідають сукупності таких критеріїв: не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб; а обсяг доходу не перевищує 1,5 млн грн (раніше 1 млн грн);

- третя група – фізособи-підприємці, які не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових

відносинах, не обмежена, та юрособи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 20 млн грн;

– четверта група – сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка с/г товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%.

Платники єдиного податку третьої-шостої груп, які перебували на обліку в контролюючих органах до 1 січня 2015 р., з 1 січня 2015 р. вважаються платниками єдиного податку третьої групи.

Розширено коло осіб, які зобов'язані застосовувати касові апарати. Тепер обов'язок застосування РРО поширюється також і на підприємців II та III груп (фізособи) спрощеної системи, крім тих, які працюють на ринках та продають товари дрібно-роздрібною торговельною мережею через засоби пересувної мережі. При цьому мораторій на перевірки стосовно питань застосування РРО такими підприємцями встановлено до 2017 р.

Військовий збір. Продовжено дію військового збору до набрання чинності рішенням Верховної Ради України про завершення реформи Збройних Сил України. Уточнено також, що об'єктом оподаткування військовим збором є усі доходи, визначені ст. 163 ПКУ.

Для роздрібною торгівлі підакцизними товарами вводиться акцизний податок. Ставки податку встановлюються за рішенням сільської, селищної або міської ради у відсотках від вартості (з податком на додану вартість) у розмірі 5%.

Змінено об'єкт оподаткування податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Об'єктом оподаткування є об'єкт житлової та нежитлової нерухомості, зокрема його частка. Пільги із сплати податку передбачено: а) для квартири/квартир незалежно від їх кількості – на 60 м²; б) для житлового будинку/будинків незалежно від їх кількості – на 120 м²; в) для різних типів об'єктів житлової нерухомості, зокрема їх часток (у разі одночасного перебування у власності платника податку квартири/квартир та житлового будинку/будинків, зокрема їх часток) – на 180 м².

Пункти а), б), в) є сумнівними, ніби надуманими і необгрунтованими. Можливо, пільгами це називати теж недоцільно – наприклад назвати ці розміри 60, 120 і 180, як поріг оподаткування. Тобто сплата податків розпочинається з 61, 121 і 181 м². Особливо заплутаним є пункт в) – дивує його необгрунтована очевидність полегшити долю багаті групи населення.

Сільські, селищні, міські ради можуть збільшувати граничну межу житлової нерухомості, на яку зменшується база оподаткування, встановлена цим підпунктом. Ставки податку для об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних та юридичних осіб, встановлюються за рішенням сільської, селищної або міської ради залежно від місяця розташування (зональності) та типів таких об'єктів нерухомості у розмірі, що не перевищує 2% від розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 м² бази оподаткування.

За престижні автомобілі сплачуватиметься транспортний податок. Об'єктом оподаткування є легкові автомобілі, якими користувалися до 5 років і мають об'єм циліндрів двигуна понад 3 см³. Ставка податку – 25 тис. грн за кожен легковий автомобіль. Транспортний податок сплачується: а) фізичними особами – протягом 60 днів з

дня вручення податкового повідомлення-рішення (податкове повідомлення – рішення вручається до 1 липня); б) юридичними особами – авансовими внесками щокварталу до 30 числа місяця, що настає за звітним кварталом, які відображаються в річній податковій декларації».

Законом України від 29 грудня 2014 р. № 77-VIII створено єдиний Фонд соціального страхування шляхом об'єднання Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань і Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності. Фонд соціального страхування України керуватиме загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням від нещасного випадку у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та медичним страхуванням, провадитиме акумуляцію страхових внесків, контролюватиме за використанням коштів, забезпечуватиме фінансування виплат за цими видами соціального страхування та здійснюватиме інші функції згідно із затвердженим статутом.

Утримання Фонду здійснюватиметься за рахунок коштів, що надійшли від єдиного внеску, а не за рахунок держбюджету. Кабмін вважає, що це підвищить ефективність управління в сфері зайнятості та соцстрахування, скоротить й оптимізує витрати на управління та спростить обслуговування застрахованих осіб і роботодавців. Крім того, Закон вносить суттєві зміни до Закону про ЄСВ: 1) члени сімей фізосіб-підприємців, які беруть участь у провадженні підприємницької діяльності, виключаються з переліку платників єдиного внеску; 2) підприємці (і на загальній системі, і на єдиному податку) зобов'язані платити мінімальний ЄСВ навіть за місяці, в яких вони взагалі не отримували доходів; 3) збільшуються розміри штрафів: за несплату (несвоєчасну сплату) єдиного внеску – з 10 до 20% від своєчасно несплачених сум; за донарахування Податковою своєчасно нарахованого ЄСВ – з 5 до 10% від донарахованої суми за кожний повний або не повний звітний період, але не більше 50% від донарахованого ЄСВ. Крім того, встановлено штраф за неподання звіту з ЄСВ – 170 грн (10 н.м.д.г.) і 1 020 грн (60 н.м.д.г.) за повторне порушення.

Роботодавці тепер зобов'язані платити ЄСВ не менше мінімального (розрахований з мінімальної зарплати, встановленої законодавством), не залежно від суми нарахованої зарплати. Це, щоправда, не стосується виплат за неосновним місцем роботи. Роботодавці підприємства та підприємці, які виплачують зарплату або винагороду за договором ЦПХ, мають право платити ЄСВ (нарахування на ФОП) за ставками з урахуванням зниженого коефіцієнта (не менш 0,4 для 2015 р.), якщо роботодавець дотримується таких умов, як база ЄСВ за період, за який проводиться нарахування, як мінімум в 2,5 рази більше ніж середньомісячна база нарахування ЄСВ за 2014 р.; середня зарплата на підприємстві збільшилася не менше як на 30% порівняно з середньою зарплатою за 2014 р.; середній платіж за працівника (іншу застраховану особу) після застосування коефіцієнта становить не менше 700 грн; середня зарплата на підприємстві становить не менше ніж 3-кратний розмір мінімальної зарплати.

Продовжено мораторій на перевірки бізнесу. Законом України № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)» встановлено, що у 2015 та 2016 рр. перевірки підприємств, установ та організацій, фізосіб-підприємців з об-

сягом доходу до 20 млн грн за попередній календарний рік органи контролю здійснюватимуть виключно з дозволу Кабміну, за заявкою суб'єкта господарювання щодо його перевірки, згідно з рішенням суду або згідно з вимогами Кримінального процесуального кодексу України.

Проте це обмеження не поширюється з 1 січня 2015 р. на перевірки госпсуб'єктів, що ввозять на митну територію України та/або виробляють, та/або реалізують підакцизні товари; на перевірки дотримання норм законодавства з питань наявності ліцензій, повноти нарахування та сплати податку на доходи фізичних осіб, єдиного соціального внеску, відшкодування податку на додану вартість. А з 1 липня 2015 р. згадане обмеження не поширюється на перевірки платників єдиного податку другої і третьої (фізичні особи-підприємці) груп, крім тих, які працюють на ринках, продають товари у дрібно-роздрібній торговельній мережі через засоби пересувної мережі, за винятком платників єдиного податку, визначених пунктом 28 підрозділу 10 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України, з питань дотримання порядку застосування РРО. Водночас Законом від 28 грудня 2014 р. № 76 «Про внесення змін та визнання такими, що втратили чинність, деяких законодавчих актів України» встановлено, що пе-

ревірки підприємств, установ та організацій, фізичних осіб-підприємців органами контролю (крім Державної фіскальної служби України та Державної фінансової інспекції України) здійснюються протягом січня-червня 2015 р. виключно з дозволу Кабінету Міністрів України або за заявкою суб'єкта господарювання щодо його перевірки.

Висновки. У сучасному й подальшому періодах в Україні доцільно враховувати досвід інших країн, передових та тих, що показують тенденції до розвитку економічної моделі суспільної економіки, і дотримуватись певної аналогії при формуванні державного бюджету. Аналіз бюджетно-податкової системи Республіки Польщі виявляє той факт, що протягом довгого часу в Україні рівень податкового навантаження був значно більший як у структурі податкових надходжень, так і за ставками окремих зборів і податків. Це є фактором тиску на економіку, тінізації економіки, ліквідування стимулів до підприємницької активності та розвитку виробництва. Останні зміни 2015 р. в податковому законодавстві України спрямовано як на подолання зазначених негативних факторів, так і на створення привабливого інвестиційного клімату, залучення іноземних інвесторів, покращення адміністрування податків. Що у цілому мало б сприяти кращому поповненню Державного бюджету України.

Список літератури:

1. Радішевська О.Р. Податкова Ординація Польщі – європейський приклад кодифікації податкового права для України / О.Р. Радішевська // Держава і право; Ін-т держави і права ім. В.Корецького НАН України. – 2003. – Вип. 22. – С. 418–423.
2. Радішевська О.Р. Податковий обов'язок і податкове зобов'язання в законодавстві Польщі та України / О.Р. Радішевська // Вісник Акад. праці і соц. відносин Федерації профспілок України: зб. наук. пр. – К., 2002.
3. Радішевська О.Р. Податок на нерухомість як джерело доходної частини місцевих бюджетів: польський досвід / О.Р. Радішевська // Фінансове право. – 2009. – № 4. – С. 18–23.
4. Радішевська О.Р. Польський досвід оподаткування гуртового бізнесу / О.Р. Радішевська, Д.Г. Мулявка // Наук. вісн. НУ ДПС України. – Ірпінь, 2010. – № 2. – С. 155–160.
5. Радішевська О.Р. Поняття податкової системи в польській науці фінансового права / О.Р. Радішевська // Системо-образуючі категорії в фінансовому праві: состояние и перспективы трансформации: материалы Междунар. науч.-практ. конф., (Харьков, 15–16 апр. 2010 г.). – Х., 2010. – С. 142–143.
6. Радішевська О.Р. Організаційні аспекти інноваційної діяльності у сфері лісокористування в Польщі: досвід для України / О.Р. Радішевська // Дискусійні питання теорії фінансового права. Нормативно-правові засади природокористування та енергозбереження в Україні. Спори про податки: причини виникнення та напрямки їх вирішення. Сучасний стан та перспективи розвитку фінансового права: зб. наук. праць за матеріалами круг. столів і Міжнар. інтернет-конф. / НДІ фінансового права. – К.: Вік принт, 2009. – С. 228–231.
7. Радішевська О.Р. Лісовий податок Польщі – досвід для України / О.Р. Радішевська // Фінансове право. – 2010. – № 3. – С. 11–15.

Пуцько Б. М.

Львовский национальный университет ветеринарной медицины и биотехнологий имени С.З. Гжицкого
 Степанова Е. В.
 Международный гуманитарный университет

РЕГУЛИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ ПОЛЬША В КОНТЕКСТЕ УКРАИНСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

Резюме

В статье рассмотрены основные положения налоговой системы Республики Польша, а также виды польских налогов: налог на доходы юридических лиц; налог на добавленную стоимость; акциз; налог на дивиденды; налог на доходы физических лиц; местные налоги; налог на недвижимость. Отдельно рассматриваются формы предпринимательской деятельности, которые предусмотрены законодательством Республики Польша. Сделано схематическое представление основных видов польских налогов и украинских налогов с учетом изменений 2015 г.

Ключевые слова: налоги, сборы, бюджетно-налоговые системы Польши и Украины.

Punko B. M.

Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnology named after S. Z. Gzhytsky

Stepanova K. V.

International Humanitarian University

**REGULATION OF THE FISCAL SYSTEM OF POLAND
IN THE CONTEXT OF MODERNIZATION OF UKRAINIAN SYSTEM**

Summary

The paper discusses the basic provisions of the tax system of the Republic of Poland and Polish types of taxes: legal entity income tax; value added tax; excise tax; tax on dividends; individual income tax; local taxes; property tax. The forms of business activity provided by the legislation of the Republic of Poland we analyzed. The schematic representation of the main types of Polish and Ukrainian taxes with changes of 2015 year is made.

Keywords: taxes, fees, fiscal and tax systems of Poland and Ukraine.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 331.341.1

Давлетбаєва Н. Б.

Карагандинський державний технічний університет

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Здійснено аналіз розвитку національної інноваційної системи України та виявлено особливості її формування. Розглянуто проблеми та шляхи створення умов для здійснення інноваційної діяльності в Україні. Виявлено, що інноваційна діяльність країни залежить від ефективності інноваційної політики, наявності інноваційних ресурсів, інтернаціоналізації фундаментальних та прикладних досліджень у сфері новітніх технологій. Обґрунтовано, що вихід на інноваційну модель розвитку можливий за рахунок розвитку системи сучасних знань, активізації технологічного прогресу, розробки державного механізму стимулювання інноваційної діяльності та створення сприятливого середовища для реалізації передових інноваційних рішень. Визначено основні організаційно-технічні вимоги до формування національної інноваційної системи України.

Ключові слова: національна інноваційна система, інноваційна політика, науково-технічна кооперація, індекс інноваційного розвитку, науково-технічний прогрес.

Постановка проблеми. Становище будь-якої країни в світовому економічному просторі визначається її загальною конкурентоспроможністю, яка залежить від ефективності національної інноваційної системи. Саме інноваційна система дозволяє країні здобути відповідний статус у системі міжнародних відносин. На сьогодні процес формування національної інноваційної системи в Україні пов'язаний з низкою проблем, і зокрема з тим, що країна втратила свою позицію в структурі міжнародного технологічного обміну та, відповідно, ефективну систему концентрування трудових, матеріальних, фінансових та наукових ресурсів на стратегічних напрямках промислового підйому. Внаслідок цього у структурі експорту України переважають проміжні товари, а саме сировина та напівфабрикати, тоді як розвинені країни світу виходять на світові ринки з передовими новітніми технологіями та інноваційними товарами. Тому актуальним питанням вітчизняної політики є формування ефективної національної інноваційної системи, яка здатна задіяти наявний науково-технічний потенціал країни з метою технологічної модернізації галузей економіки, активізації інноваційної діяльності в бізнес-середовищі, формування синергетичного взаємозв'язку науки, бізнесу та влади в процесі впровадження інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування та розвитку національної інноваційної системи України присвячено праці багатьох вчених, зокрема О.А. Федірко [2], Л.А. Шпаповалої [3], Г.В. Семеніхіна [5], Д.Є. Висоцького [6], В.В. Третяка [10] та інших. Аналіз сучасних досліджень підтверджує, що питання формування національної інноваційної системи займає провідне місце в економічній політиці України, оскільки держава володіє достатнім науково-технічним потенціалом для здійснення інноваційної діяльності. Зокрема створена відповідна законодавча база, спрямована на підтримку розвитку економіки країни на інноваційних засадах, в законодавстві визначено правові, економічні та організаційні основи державного регулювання інноваційної діяльності, встановлено форми стимулювання ін-

новаційних процесів. Проте, не дивлячись на наявність відповідної законодавчої бази та потужного наукового потенціалу, інноваційна діяльність в Україні перебуває на проактивній фазі розвитку, а інноваційна складова вітчизняної продукції є не значною. Виходячи з цього, метою статті є розкриття особливостей формування національної інноваційної системи України, аналіз сучасних тенденцій її розвитку та виявлення шляхів активізації інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «інноваційна система» з'явився у 80-х рр. у працях К. Фрімана, Р. Нельсона і Б. Лундвалла. Інноваційний процес як соціальний феномен був завжди притаманний будь-якому суспільству, проте науково-технічний прогрес ХХ ст. створив умови для бурхливого розвитку інноваційної діяльності в різноманітних проявах і сферах. У процесі реалізації інновацій відбувається відбір і закріплення відповідних видів та форм відносин, які фіксуються на певний час у законодавстві, у формальних і неформальних організаційних формах і нормах поведінки суб'єктів господарювання. В результаті цього формується певна національна інноваційна система, яка обслуговує інноваційний процес і одночасно модифікується під його впливом [6].

Згідно з концепцією К. Фрідмана, національна інноваційна система – це складна система економічних суб'єктів і громадських інститутів (норм права), що беруть участь у створенні, зберіганні, поширенні і трансформації нових знань в нові технології, продукти та послуги, які споживає суспільство [7].

Інституційний підхід до визначення поняття «національна інноваційна система», розкритий в Концепції розвитку національної інноваційної системи, затвердженої розпорядженням Кабінету Міністрів Україна від 17.06.2009 № 680-р. Зокрема, під національною інноваційною системою розуміється «сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій і визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови для

забезпечення інноваційного процесу» [9]. Структуру національної інноваційної системи відображено на рисунку 1.

Основною метою національної інноваційної системи є забезпечення стійкого економічного розвитку і підвищення якості життя населення шляхом створення додаткових робочих місць як у сфері науки, так і у сфері виробництва, а також збільшення надходжень до бюджетів різних рівнів за рахунок збільшення обсягів виробництва наукоємної продукції та збільшення доходів населення [8].

Розвиток національної інноваційної системи передбачає підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників та підвищення продуктивності їх праці шляхом технологічної модернізації національної економіки, активізації виробництва інноваційної продукції, впровадження передових технологій та методів управління й організації діяльності суб'єктів господарювання.

З метою комплексного аналізу формування та розвитку національної інноваційної системи України передусім необхідно розглянути загальні показники інноваційної активності вітчизняних підприємств за період з 2000–2013 р. на основі статистичних даних, наведених у таблиці 1.

У 2013 р. інноваційною діяльністю займалась 1 715 вітчизняних підприємств, серед яких найактивнішими були підприємства Запорізької області (28,8%), Миколаївської (24,9%), Херсонської (23,6%), Харківської (23,2%), Івано-Франківської (21,4%), Чернігівської (20,7%), Вінницької (19,4%), Кіровоградської (18,3%), Хмельницької (18,2%) та м. Києва (25,6%) (табл. 2).

Характеризуючи загальний обсяг витрат, спрямованих підприємствами України на впровадження інновацій, слід зазначити, що у 2013 р. вони витратили близько 9,6 млрд грн, з яких на підприємства машинобудування припало 37,5% витрат, на підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 17,8%, на металургійні підприємства та підприємства з виготовлення готових металевих виробів – 11,4%, на підприємства добувної промисловості та розроблення кар'єрів –

7,8%. Темп приросту загальної суми витрат на інновації у 2011 р. склав 78,16%, досягнувши свого найбільшого значення за 2000–2013 рр. Проте слід виокремити тенденцію до скорочення інноваційних витрат вітчизняними підприємствами у наступні роки. Основними джерелами фінансування інноваційної діяльності підприємств України є їх власні кошти, частка яких у 2013 р. зросла до 72,9% від загального обсягу витрат. На рисунку 2 відображено розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами.

Таблиця 1
Показники інноваційної активності підприємств України

Рік	Загальна сума витрат на інновації, млн грн	Темп приросту загальної суми витрат на інновації, %	Питома вага підприємств, що здійснюють інновації, %	Питома вага промислових підприємств, що впроваджують інновації, %
2000	1 760,1	x	18,0	14,8
2001	1 979,4	12,46	16,5	14,3
2002	3 018,3	52,49	18,0	14,6
2003	3 059,8	1,37	15,1	11,5
2004	4 534,6	48,20	13,7	10,0
2005	5 751,6	26,84	11,9	8,2
2006	6 160,0	7,10	11,2	10,0
2007	10 850,9	76,15	14,2	11,5
2008	11 994,2	10,54	13,0	10,8
2009	7 949,9	-33,72	12,8	10,7
2010	8 045,5	1,20	13,8	11,5
2011	14 333,9	78,16	16,2	12,8
2012	11 480,6	-19,91	17,4	13,6
2013	9 562,6	-16,71	16,8	13,6

Джерело: складено автором за даними [1]

За даними сьомого щорічного звіту «Global Innovation Index 2014» Україна в 2014 р. посіла 63-є місце в рейтингу інноваційного розвитку серед 143 країн світу, піднявшись на вісім сходинок порівняно з 2013 р.

Глобальний індекс інновацій складається з 80 показників, які характеризують інноваційний розвиток країн світу. Автори дослідження вважають, що успішність економіки пов'язана одночасно з наявністю інноваційного потенціалу та умов для його реалізації. Тому індекс розраховується як зважена сума оцінок за двома групами показників:

- 1) наявні ресурси та умови для впровадження інновацій (Innovation Input);
- 2) досягнуті практичні результати реалізації інновацій (Innovation Output).

Доповідь про інноваційний розвиток країн світу в 2014 р. мала назву «Людський фактор в інноваційному процесі» і була присвячена ролі творчих особистостей і груп в інноваційному процесі. В доповіді висвітлюються різні аспекти людського капіталу, що необхідний для реалізації інновацій, зокрема кваліфікована робоча сила; синергія людського, фінансового та технологічного капіталу; збереження талановитих працівників; мобілізація високоосвічених людей. Автори доповіді зауважують, що розуміння людського фактора в інноваційному процесі є особливо важливим для

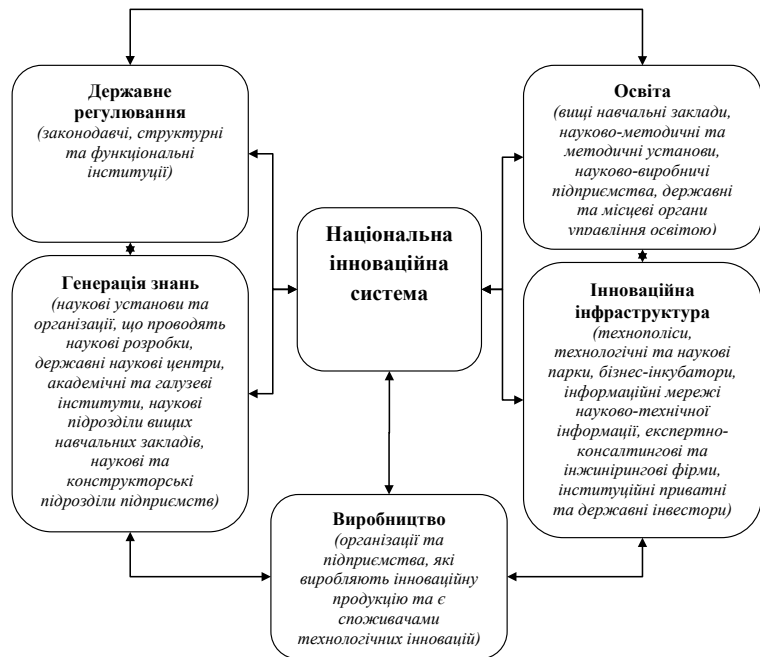


Рис. 1. Структура національної інноваційної системи

Джерело: розроблено автором

розроблення національної та місцевої політики. У документі підкреслюється, що людський інноваційний фактор служить однією з причин, згідно з якою лідери в галузі інновацій залишаються на чолі рейтингів і за якими деякі з великих країн з ринком, що формується мають різні показники інновацій [4].

Таблиця 2

Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю

Інноваційна діяльність	Роки		
	2011	2012	2013
Усього	1 679	1 758	1 715
мали витрати на інноваційну діяльність	1 348	1 362	1 337
впроваджували інновації	1 327	1 371	1 312
з них:			
впроваджували інноваційні види продукції;	731	704	683
впроваджували нові технологічні процеси;	605	598	665
реалізовували інноваційну продукцію, що заново впроваджена або зазнала технологічних змін протягом останніх трьох років	1 043	1 037	1 031

Джерело: складено автором за даними [1]



Рис. 2. Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами

Джерело: складено автором за даними [1]

Отже, формування національної інноваційної системи є пріоритетним напрямком науково-технічного розвитку України. Використовуючи світовий досвід інноваційного розвитку країн, можна

виділити основні організаційно-технічні вимоги до формування національної інноваційної системи України, зокрема [10]:

- розвиток науково-дослідної та технологічної сфери, спрямованої на розширене відтворення знань, інформації і технологій, орієнтованих на задоволення інноваційних потреб виробництва;

- взаємодія наукових підрозділів та підприємницьких структур з метою трансферу знань в конкурентоспроможні технології та створення ринку високотехнологічної продукції;

- формування підприємницької ланки, здатної використовувати конкурентні технології у виробництві і отримувати високий прибуток;

- цільовий характер державної підтримки, що здійснюється за допомогою капітальних вкладень або шляхом передачі прав на інтелектуальну власність;

- звільнення від оподаткування прибутку, що спрямовується на впровадження нових технологій, фінансування досліджень і розробок;

- створення малих фірм, що забезпечують розробку і передачу нових технологій, а також центрів передачі технологій в науково-дослідних інститутах і вузах, зокрема шляхом надання їм стартового капіталу і податкових пільг, надання правової та інформаційної підтримки.

Висновки. Отже, відновлення економіки України та підвищення темпів економічного росту можливе за рахунок переходу країни на інноваційну модель розвитку, яка передбачає розробку, впровадження та використання новітніх технологій та формування ефективної національної інноваційної системи. Нині до основних проблем інноваційної діяльності України слід зарахувати: відсутність ефективної взаємодії між науково-дослідною сферою та реальним виробництвом; недостатнє фінансування початкових етапів інноваційного процесу; недосконалість нормативно-правової бази та дефіцит кваліфікованих кадрів. Тому пріоритетним завданням державної політики є формування та розвиток ефективної національної інноваційної системи з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на національному та міжнародному рівнях шляхом технологічної модернізації національної економіки та активізації виробництва інноваційної продукції. Передусім необхідно удосконалити правове середовище венчурного фінансування інноваційної діяльності, забезпечити захист прав власності та прозорості податкової системи.

Список літератури:

1. Наукова та інноваційна діяльність (1990–2013 рр.): статистична інформація [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.
2. Федірко О.А. Національна інноваційна система як об'єкт державної інноваційної політики [Електронний ресурс] / О.А. Федірко. – Режим доступу: http://ierjournal.com/journals/6/2007_03_Fedirko.pdf.
3. Шаповалова Л.А. Складові національної інноваційної системи та рівень їх розвитку в Україні / Л.А. Шаповалова // Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. – 2011. – № 121–122. – С. 94–98. – (Серія «Економіка»).
4. Исследование INSEAD: глобальный индекс инноваций 2014 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurosvita.net/index.php?category=1&id=3407>.
5. Семенихин Г.В. Инновационная деятельность в Украине, проблемы и пути их преодоления / Г.В. Семенихин // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. – Т. 1, № 1(10). – С. 221–227.
6. Высоцкий Д.Е. Понятие, структура и субъекты национальной инновационной системы / Д.Е. Высоцкий // Экономика та право. – 2013. – № 2. – С. 16–25.
7. Freeman, C., 1987. Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan. London: Frances Pinter. 325 p.
8. Моргунов Е.В. Национальная (государственная) инновационная система: сущность и содержание / Е.В. Моргунов, Г.В. Снегирев // Собственность и рынок. – 2004. – № 7. – С. 10–21.
9. Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи: розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.06.2009 р. № 680-р // Офіційний вісник України. – 2009. – № 47. – С. 1 593.
10. Третьяк В.В. Национальная инновационная система как основа экономики инновационного типа [Электронный ресурс] / В.В. Третьяк. – Режим доступа: <http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/45477/23-Tretyak.pdf?sequence=1>.

Давлетбаева Н. Б.

Карагандинский государственный технический университет

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Резюме

Осуществлен анализ развития национальной инновационной системы Украины и выявлены особенности ее формирования. Рассмотрены проблемы и пути создания условий для осуществления инновационной деятельности в Украине. Выявлено, что инновационная деятельность страны зависит от эффективности инновационной политики, наличия инновационных ресурсов, интернационализации фундаментальных и прикладных исследований в области новейших технологий. Обосновано, что выход на инновационную модель развития возможен за счет развития системы современных знаний, активизации технологического прогресса, разработки государственного механизма стимулирования инновационной деятельности и создания благоприятной среды для реализации передовых инновационных решений. Определены основные организационно-технические требования к формированию национальной инновационной системы Украины.

Ключевые слова: национальная инновационная система, инновационная политика, научно-техническая кооперация, индекс инновационного развития, научно-технический прогресс.

Davlyetbayeva N. B.

Karaganda State Technical University

ANALYSIS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN NATIONAL INNOVATION SYSTEM

Summary

Conducted the analysis of the national innovation system of Ukraine and revealed the features of its formation. Considered the problems and ways of creating conditions for innovation in Ukraine. Revealed that innovative activity of the country depends on the effectiveness of innovation policy, the availability of innovative resources, the internationalization of basic and applied research in the field of new technologies. Proved that access to innovative development model is possible due to development of modern knowledge, enhance technological progress and development of the state mechanism to stimulate innovation and create an enabling environment for the implementation of advanced innovative solutions. The basic organizational and technical requirements for the formation of the national innovation system of Ukraine are grounded.

Keywords: national innovation system, innovation policy, scientific and technical cooperation, innovative capacity index of innovative development, scientific and technological progress.

УДК 330.338

Паршин Ю. І.

Український державний хіміко-технологічний університет

МОНІТОРИНГ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЗА СОЦІАЛЬНИМИ, ЕКОНОМІЧНИМИ ТА ЕКОЛОГІЧНИМИ АСПЕКТАМИ

Зазначено, що сталий розвиток національної економіки потребує стабільності у розвитку всіх складових елементів системи. Забезпечення умов сталого розвитку має здійснюватися за трьома головними напрямками з урахуванням економічних, екологічних та соціальних аспектів. Запропоновано методичний підхід до моніторингу сталого розвитку національної економіки. Проаналізовано стан розвитку держави серед 116 країн світу за світовими загальноприйнятими показниками та індексами. Розроблено методику інтегральної оцінки розвитку національної економіки з урахуванням кількісної оцінки соціальних, економічних та екологічних аспектів.

Ключові слова: моніторинг розвитку, національна економіка, показники розвитку.

Постановка проблеми. Забезпечення сталого розвитку національної економіки в умовах глобалізації потребує врахування всіх аспектів життєдіяльності відповідно до світових стандартів. Сталий розвиток національного господарства передбачає створення відповідних умов забезпечення стабільності у співвідношеннях основних макроекономічних показників, які визначають процеси економічного зростання. Національна економіка є складною динамічною системою, яка функціонує під стохастичним впливом значної кількості факторів. Забезпечення умов сталого розвитку потребує постійного моніторингу динамічних властивостей складної економічної системи національного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних умовах трансформаційної економіки значна увага приділяється проблемам сталого розвитку національної економіки. Особливе значення мають питання щодо прогнозування можливих траєкторій економічного розвитку та визначення умов забезпечення сталого розвитку.

Проблемі дослідження розвитку складних економічних систем приділяють значну увагу сучасні вчені, зокрема О.І. Амоша, В.П. Вишневський, В.М. Геєць, В.І. Маєвський, В.Л. Макаров, Р.М. Лепа та інші [1; 2; 3 та ін.].

Нестабільність та глобальні проблеми економічного зростання досліджені у роботі [1]. У монографії [2] визначено засади забезпечення сталого розвитку промислових регіонів України з урахуванням соціальних аспектів розвитку. Вчені інституту економіки промисловості розробили систему оцінки ризиків ресурсного забезпечення сталого розвитку [2] і теоретичну модель взаємозв'язку людського розвитку, нагромадження людського капіталу та підвищення конкурентоспроможності промислового регіону з розкриттям механізмів активізації участі населення у забезпеченні сталого розвитку. У роботі [3] приділено значну увагу критичному аналізу чинної в Україні системи організаційно-правового та фінансового забезпечення інноваційного розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас розробка методів та підходів щодо всебічного моніторингу розвитку національного господарства за комплексом економічних, соціальних та екологічних аспектів залишається актуальною та потребує подальших наукових досліджень.

Мета статті полягає у розробці комплексного методичного підходу до проведення моніторингу розвитку національної економіки за комплексом економічних, соціальних та екологічних аспектів.

Виклад основного матеріалу. Моніторинг розвитку національної економіки має бути основою щодо формування рішень, спрямованих на забезпечення сталого економічного розвитку. Запропоновано методичний підхід до проведення моніторингу розвитку національної економіки (рис. 1), який передбачає комплексне поєднання досліджень за власною методикою з визначенням інтегрованого показника розвитку національної економіки та досліджень за даними світового центру з геоінформатики та сталого розвитку.

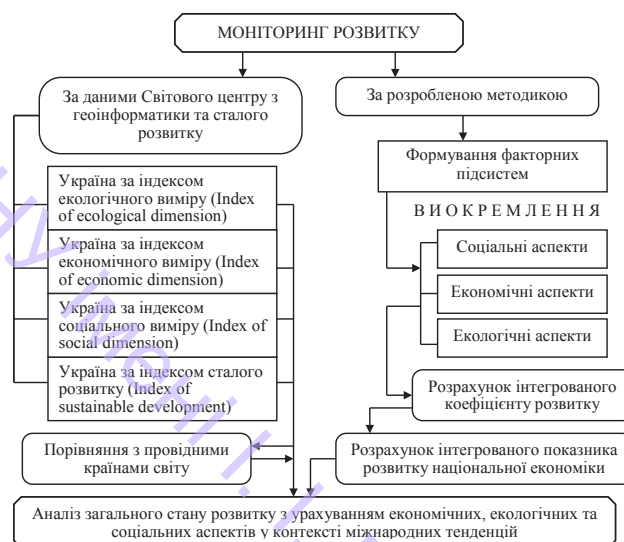


Рис. 1. Складові методичного підходу проведення моніторингу розвитку національної економіки

Аналізуючи стан сталого розвитку нашої держави серед інших світових держав за окремими показниками та індексами та ґрунтуючись на даних світового центру з геоінформатики та сталого розвитку (World Data Center for Geoinformatics and Sustainable Development) [4], можна зазначити, що наша держава не є лідером за цими показниками. Наприклад, із 116 країн світу Україна у 2013 р. посідала такі рейтингові місця: за індексом сталого розвитку (Index of sustainable development) – 70-е місце; за компонентом якості життя – (Quality of Life Component) – 85-е місце; за компонентом безпеки життя (Security of Life Component) – 48-у місце.

На рисунку 2 у графічному вигляді надано динаміку змін індексу сталого розвитку порівняно з окремими країнами Європи. За результатами досліджень маємо констатувати, що незважаючи на позитивну динаміку зростання індексу сталого

розвитку України, з 2007 р. значення цього показника залишається значно меншим порівняно з провідними європейськими країнами.

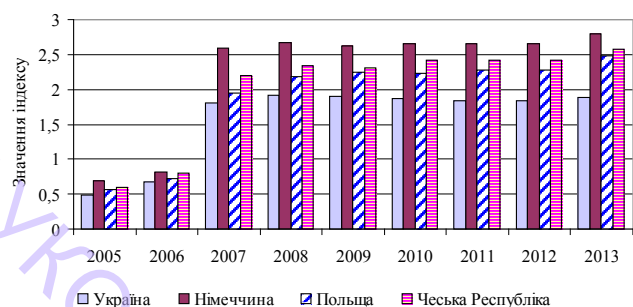


Рис. 2. Порівняльна діаграма індексу сталого розвитку України з окремими країнами Європи

Компонент якості життя (Quality of Life) складається з таких індексів: індексу екологічного виміру (Index of ecological dimension), індексу економічного виміру (Index of economic dimension), а також індексу соціального та інституційного виміру (Index of social and institutional dimension). За цими індексами Україна посідає відповідно 93-є, 98-е та 56-е рейтингові місця. Аналізуючи індекси в динаміці з 2005 до 2013 рр. та приймаючи за оціночні дані розрахункові значення індексів за прийнятою методикою [4], отримуємо такий вигляд стану економічного розвитку за вказаними індексами (рис. 3).

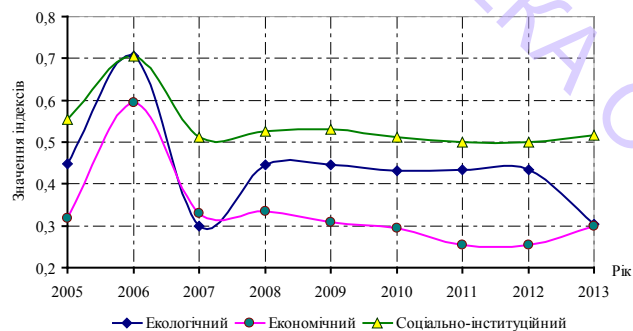


Рис. 3. Динаміка змін значень індексів України за екологічним, економічним та соціально-інституційним показниками

Аналіз та прийняття стратегічних рішень у складних соціально-економічних системах зумовлені рядом особливостей, серед яких можна виділити значну кількість неструктурованої інформації, існування складного взаємозв'язку економічних, соціальних та екологічних процесів, а також можливість зміни характеру окремих процесів у часі.

Ефективним інструментом для підтримки прийняття стратегічних рішень у складних, слабоструктурованих системах вважається використання когнітивного підходу та методів когнітивного моделювання [5]. Враховуючи методологічні аспекти когнітивного підходу з метою структуризації інформації було виділено 14 факторних підсистем, які охоплюють 80 різних чинників. За результатами структуризації інформації було виокремлено соціальні, економічні та екологічні аспекти розвитку, а також запропоновано агрегований показник оцінки соціально-економічного та екологічного стану національної економіки з урахуванням інтегрального коефіцієнта СЕЕР (соціально-економічний та екологічний розвиток). Визначення цього показника протягом окремого періоду дозволить визначити стан системи національного господарства та дослідити процеси розвитку національної економіки з урахуванням соціальних, економічних та екологічних аспектів.

Для оцінки розвитку національної економіки запропоновано формалізовану модель, в основу якої покладено визначення інтегрального показника розвитку національної економіки:

$$IIP_i = TЖ_i \times ВВП_i \times K_i, \quad (1)$$

де IIP_i – інтегральний показник розвитку національної економіки; $TЖ_i$ – тривалість життя в i -му році; $ВВП_i$ – валовий внутрішній продукт у i -му році; K_i – інтегральний коефіцієнт розвитку в i -му році, який враховує економічні, соціальні та екологічні аспекти.

Статистичні дані для розрахунку інтегрального показника розвитку національної економіки показано в таблиці 1.

Враховання економічних, соціальних та екологічних аспектів при проведенні досліджень розвитку відбувається на рівні визначень інтегрального показника розвитку за рахунок введення інтегрального коефіцієнта. Інтегрований коефіцієнт розвитку передбачає врахування трьох складових аспектів з відповідними значеннями ваги кожного складового аспекту та визначається за формулою:

$$K_i = \alpha \times K_i^E + \beta \times K_i^C + \gamma \times K_i^{Ek}, \quad (2)$$

де K_i^E , K_i^C , K_i^{Ek} – складові коефіцієнти врахування економічного, соціального та екологічного аспектів за i -й рік;

α , β , γ – вагові коефіцієнти відповідно економічного, соціального та екологічного аспектів, які визначаються за результатами експертних оцінок.

Для розрахунку інтегрального показника прийняті такі показники за відповідними аспектами: а) за економічним аспектом – валовий внутрішній продукт, інвестиції в основний капітал, прями

Таблиця 1

Статистичні дані для розрахунку інтегрального показника розвитку

	Роки								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Валовий внутрішній продукт, млрд грн	441,50	543,84	720,7	948,06	913,35	1 082,5	1 349	1 408	1 443
Тривалість життя, роки	68,2	68,0	68,0	68,2	68,2	69,2	70,2	70,7	71,1

Таблиця 2

Нормалізовані значення показників

Аспекти	Роки								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
економічний	1,23	1,46	1,90	2,28	2,42	2,82	3,48	3,80	3,91
соціальний	3,04	3,09	3,14	3,17	3,45	3,44	3,51	3,54	3,55
екологічний	3,35	3,24	3,15	3,12	3,41	3,37	3,40	3,22	3,23

іноземні інвестиції (акціонерний капітал) та обсяг реалізованої промислової продукції;

б) за соціальним аспектом – середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, кількість безробітних, кількість осіб, які навчалися у навчальних закладах та кількість лікарів усіх спеціальностей на 10 тис. населення;

в) за екологічним аспектом – викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря через стаціонарні джерела забруднення, утворення відходів, обсяг оборотної та послідовно (повторно) використаної води та скидання забруднених зворотних вод у поверхневі водні об'єкти.

Після проведення нормалізації статистичних даних за вказаними факторами було отримано такі значення за період 2005–2013 рр. (табл. 2).

Складові коефіцієнти відповідних аспектів розраховуються у вигляді сум відносних коефіцієнтів. Зокрема, коефіцієнт врахування економічного аспекту:

$$K_i^E = \sum (k_i^{E(+)} + k_i^{E(-)}); \quad (3)$$

коефіцієнт врахування соціального аспекту:

$$K_i^C = \sum (k_i^{C(+)} + k_i^{C(-)}); \quad (4)$$

коефіцієнт врахування екологічного аспекту:

$$K_i^{EK} = \sum (k_i^{EK(+)} + k_i^{EK(-)}), \quad (5)$$

де $k_i^{E(+)}$, $k_i^{C(+)}$, $(k_i^{EK(+)})$ – відносні коефіцієнти факторних показників за +й рік, які мають зростати відповідно за економічним, соціальним та екологічним аспектами;

$k_i^{E(-)}$, $k_i^{C(-)}$, $k_i^{EK(-)}$ – відносні коефіцієнти факторних показників за -й рік, які мають зменшуватися відповідно за економічним, соціальним та екологічним аспектами.

Розрахунок відносних коефіцієнтів за кожним вказаним аспектом виконується з використанням формул, які дозволяють привести всі факторні показники до кількісного, безрозмірного вигляду з діапазоном змін від 0 до 1:

$$k_i^+ = \frac{x_{ij}}{\max x_{ij}}, \quad k_i^- = \frac{\min x_{ij}}{x_{ij}}, \quad (6)$$

де x_{ij} – значення j -го факторного показника за i -й рік; $\max x_{ij}$ – максимальне значення факторного показника; $\min x_{ij}$ – мінімальне значення факторного показника.

На рисунку 4 зображено графічну інтерпретацію досліджень, які свідчать про незначні кількісні зміни за соціальним та екологічним аспектами.

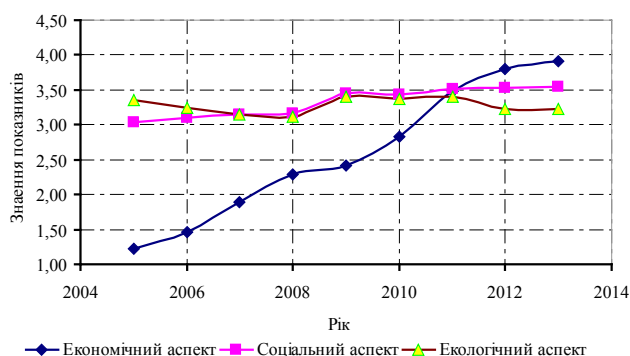


Рис. 4. Динаміка змін показників розвитку

Список літератури:

- Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання / В.М. Геєць; НАН України, Ін-т екон. прогнозування. – К.: УІЕП, 2000. – 344 с.
- Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: моногр. / [О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін.]; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 534 с.
- Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики: моногр. / В.П. Соловйов, Г.І. Кореняко, В.М. Голова-тюк. – К.: Фенікс, 2008. – 224 с.

На рисунку 5 зображено графічну інтерпретацію побудованої на основі отриманих значень показника $ІПР_t$ динамічної функції розвитку: $y = 1019,8 \times t^2 + 30228 \times t + 33421$, з перевіркою за коефіцієнтом детермінації $R^2 = 0,975$, що свідчить про відповідний рівень точності.

Варто зазначити, що незважаючи на позитивну динаміку зростання інтегрального показника, слід констатувати негативну динаміку за темпами його зростання (рис. 6). У 2013 р. інтегральний показник зменшився в 1,33 рази порівняно з 2006 р.

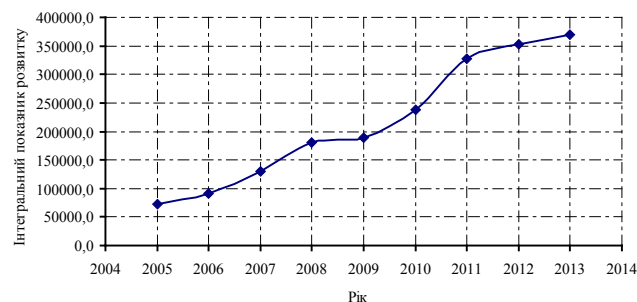


Рис. 5. Функція розвитку національної економіки

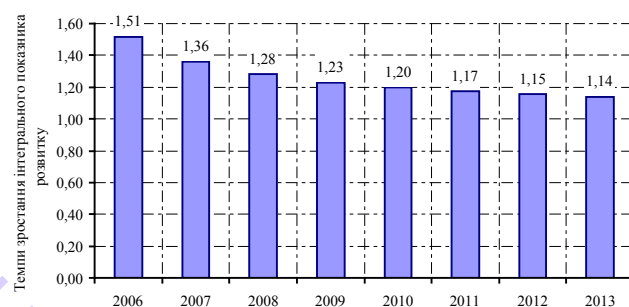


Рис. 6. Динаміка інтегрального показника розвитку національної економіки

На основі запропонованої формалізованої моделі розвитку є можливість встановлювати чинники, які на це розвиток впливають. Отримана функція розвитку свідчить про наявність процесів розвитку, при цьому враховуючи дослідження за трьома аспектами, слід зазначити, що основними факторами зростання є економічні.

Висновки і пропозиції. З метою забезпечення сталого розвитку національного господарства запропоновано методичний підхід до проведення моніторингу розвитку національної економіки з урахуванням економічної, соціальної та екологічної складових. Моніторинг зовнішніх і внутрішніх потоків інформації з аналітичною обробкою даних дозволяє на системному рівні дослідити процеси розвитку.

Розроблена методика проведення інтегральної оцінки розвитку, а також сформована інформаційна база складають основу формування системи підтримки прийняття стратегічних рішень. Використання запропонованого методичного підходу дозволяє сформувати стратегічні рішення, спрямовані на забезпечення сталого розвитку національного господарства.

4. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку (World Data Center for Geoinformatics and Sustainable Development) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wdc.org.ua/en>.
5. Горелова Г.В. Исследование слабоструктурированных социально-экономических систем: когнитивный подход: моногр. / Г.В. Горелова, Е.Н. Захарова, С.А. Радченко. – Ростов н/Д.: Изд-во Рост. ун-та, 2006. – 334 с.

Паршин Ю. И.

Украинский государственный химико-технологический университет

МОНИТОРИНГ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ СОЦИАЛЬНЫХ, ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ

Резюме

Отмечено, что устойчивое развитие национальной экономики требует обеспечения стабильности в развитии всех составных элементов системы. Формирование условий устойчивого развития должно осуществляться по трем главным направлениям с учетом экономических, экологических и социальных аспектов. Предложен методический подход к проведению мониторинга устойчивого развития национальной экономики. Проанализировано состояние развития государства среди 116 стран мира по мировым общепринятым показателям и индексам. Разработана методика интегральной оценки развития национальной экономики с учетом количественной оценки социальных, экономических и экологических аспектов.

Ключевые слова: мониторинг развития, национальная экономика, показатели развития.

Parshin J. I.

Ukrainian State Chemical Technology University

MONITORING OF NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT ON THE BASE OF SOCIAL, ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL ASPECTS

Summary

In the article steady development of national economy needs stability providing in the development of all system elements has been marked. Providing of steady development must be carried out by three main directions taking into account economic, ecological and social aspects. The methodical approach for monitoring of steady development of national economy has been offered. Development of the state status among 116 countries of the world by the world generally accepted indices has been analysed. The integral estimation method of national economy development taking into account the quantitative estimation of social, economic and ecological aspects has been developed.

Keywords: monitoring of development, national economy, indices of development.

УДК 332.872.23

Перькова О. О.

Макіївський економіко-гуманітарний інститут

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Розроблено рекомендації щодо державного регулювання сфери житлово-комунального господарства в умовах ринкового середовища. Розглянуто соціально-економічні особливості житлово-комунальних послуг, а також процесів їх споживання домогосподарствами та виробництва підприємствами сфери житлово-комунального господарства. На підставі цього визначено економічні інтереси та протиріччя, що надало можливість окреслити ключові проблеми зазначеної сфери.

Ключові слова: державне регулювання, адаптація, сфера ЖКГ, ринкове середовище, житлово-комунальні послуги.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування сфери житлово-комунального господарства є одночасно актуальним завданням розвитку соціальної інфраструктури економіки країни та науково-практичною проблемою, що потребує якнайшвидшого вирішення для підвищення рівня життєзабезпечення домогосподарств в умовах ринкової економіки. Проблема полягає в тому, що в сучасних умовах збільшення нестабільності, притаманної економічним процесам в умовах кризи, спричиняє поглиблення негативних явищ у функціонуванні сфери ЖКГ.

Сучасні програми державного регулювання сфери ЖКГ передбачають впровадження ринково-орієнтованої спрямованості функціонування житлово-комунального господарства. Ця спрямованість подальшого розвитку сфери ЖКГ до дій в умовах ринкового оточення потребує забезпечення стабільності кон'юнктурного стану, що передбачає адаптацію її складових до умов ринкового середовища. Саме для цього необхідна розробка методичних підходів у державному регулюванні функціонування сфери ЖКГ на підставі врахування впливу особливостей соціально-економічних та ринкових чинників розвитку як загальноекономічних, так і спеціальних методів регулювання взаємовідносин підприємств житлово-комунальної сфери з домогосподарствами.

Вирішення завдання забезпечення державного регулювання сфери ЖКГ, адекватного викликам сучасного стану національної економіки, актуалізують дослідження процесу адаптації сфери ЖКГ до умов ринкового середовища. Аналіз адаптивності цієї сфери потребує виходу за межі неокласичного напрямку і залучення концептуальних положень теорії споживчої поведінки та суспільних благ суб'єктивно-психологічного напрямку інституціоналізму для дослідження особливостей ринкової поведінки споживачів та надавачів житлово-комунальних послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У вітчизняній і зарубіжній науці та практиці накопичено значний досвід з теоретичного й методичного забезпечення державного регулювання сфери ЖКГ. Зокрема, дослідженню цієї проблеми присвячено роботи таких відомих зарубіжних економістів, як Дж. Хікс [1], Н. Калдор [2,3], Т. Скітовські [4], Г. Готеллінг [5], а також вітчизняних: В.М. Вакулєнко [6], С.С. Дзезік [7], А.А. Дронь [8], В.М. Колпаков [9], Г.О. Крамаренко [10].

Однак ці науковці зосереджують увагу переважно на виявленні внутрішніх причин виникнення проблем сфери ЖКГ на рівні підприємств та окремих підгалузей, що визначає напрями державного регулювання, спрямованого на функціонування кожного окремого підприємства та підгалузі сфери ЖКГ.

Недостатньо вивченими на сучасному етапі є об'єктивні та суб'єктивні причини кризових явищ сфери ЖКГ у межах ринкового середовища.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Функціонування сфери житлово-комунального господарства, створює сприятливе середовище для реалізації принципів соціально-орієнтованої ринкової економіки. Але трансформація ЖКГ до ринкових умов господарювання поставила ряд серйозних проблем перед системою державного регулювання, тому що ринкова економіка визначає конкретні вимоги до системи управління підприємствами. В таких умовах необхідним є швидке реагування на зміну господарської ситуації з метою підтримки стійкого фінансового стану й постійного вдосконалення виробництва відповідно до зміни кон'юнктури ринку. Сучасна система регулювання спрямована в основному на формування сприятливого економічного клімату через непрямий вплив на економічних агентів. Тому державне регулювання має ґрунтуватися на врахуванні внутрішньої специфіки житлово-комунальних послуг як товару сфери житлово-комунального господарства.

Для того, щоб заповнити прогалину у теорії й практиці державного регулювання сфери житлово-комунального господарства, поставимо завдання вивчення специфічних особливостей житлово-комунальних послуг, що обумовлюють параметри поведінки економічних агентів що їх виробляють та споживають.

Мета статті – проаналізувати внутрішні особливості житлово-комунальних послуг з погляду їх споживання домогосподарствами та виробництва підприємствами, яким притаманні риси природних монополій.

Виклад основного матеріалу. Сфера житлово-комунального господарства є однією з найважливіших галузей економіки. Це обумовлено великою значущістю підприємств сфери ЖКГ для населення, оскільки вони забезпечують гідні умови життя домогосподарств, що найбільш об'єктивно відображає цивілізаційний рівень країни. Існує багато підходів до визначення сутності поняття «житлово-комунальне господарство». Проаналізувавши їх в цілому можна зазначити, що житлово-комунальне господарство – це комплекс підприємств і організацій, які забезпечують комунально-побутові потреби населення, зокрема в галузі обслуговування житлового фонду – частини основних неробничих фондів, до складу якої входять будинки та приміщення, використовувани як житло. Сфера житлово-комунального господарства розвивалась як окрема галузь економічної діяльності разом

із соціально-економічним розвитком суспільства. Загальною закономірністю економічного розвитку суспільства є циклічність. У межах розвитку економічна криза виконує як руйнівну, так і конструктивну функції внаслідок того, що вона є інструментом формування нової системи структурних зв'язків та однією з найважливіших умов самовдосконалення.

На кожному етапі соціально-економічного розвитку та в країнах із різними типами економіки сфера житлово-комунального господарства має свої особливості. Незважаючи на наявність специфічних елементів забезпечення житлово-комунальними послугами й управління розвитком окремих підприємств житлово-комунального господарства, можна виділити загальні принципи, на яких ґрунтується функціонування сфери ЖКГ в цілому. Це пояснюється тим, що окремі підгалузі цієї сфери на різних етапах соціально-економічного розвитку суспільства та в державах з різними типами економічних систем розвивалися одночасно і взаємозалежно (табл. 1).

Історично з розвитком соціально-економічних відносин ускладнювався процес управління системою житлово-комунального господарства, сталася зміна будинку як матеріального об'єкта, внаслідок чого змінилися його конструкції, вимоги до його санітарного облаштування і пожежної безпеки. Усе це супроводжувалося зміною форм власності на житло і характером його використання.

Це означає, що сфері житлово-комунального господарства притаманні риси системності, а саме:

- структурованість, що виявляється в можливості виділення окремих підгалузей в межах житлово-комунального господарства. Відповідно до цієї характеристики система житлово-комунального господарства має велику кількість різноманітних дискретних частин – підприємств, які утворюють певні структури, розміщені на різних рівнях;

- взаємозалежність – виражається в нераціональності існування та самостійного функціонування окремих підгалузей ЖКГ;

- підпорядкованість діяльності певній меті, яка передбачає досягнення головної мети функціонування підприємств житлово-комунального господарства – життєзабезпечення домогосподарств-споживачів житлово-комунальних послуг. Цій меті підпорядковані всі ступені діяльності підприємств сфери житлово-комунального господарства. При цьому наявність мети функціонування сфери житлово-комунального господарства є основою ієрархії дій її окремих складових.

Єдиний характер надання послуг підприємствами житлово-комунального господарства обумовлений наявністю спільного споживача усіх послуг одночасно – домогосподарства. Важливість житлово-комунальних послуг для домогосподарства як життєзабезпечувального блага є умовою виокремлення загальної мети їх функціонування.

Таблиця 1

Етапи розвитку вітчизняної сфери житлово-комунального господарства

Період	Форма власності на об'єкти житлово-комунального господарства	Економічні процеси в суспільстві	Житлово-комунальні послуги	Етап розвитку сфери ЖКГ
Середньовіччя	Приватна власність на житло	Перехід до мануфактурного виробництва, який супроводжувався збільшенням обсягів найму робітників та необхідністю їх розселення, що спричинило збільшення попиту на житло	Надання житлово-комунальних послуг було не розвиненим та не виділялось в окрему сферу обслуговування	Виникнення житлового ринку
XIX ст.	Приватна власність кооперативу на житло	Кооперація малих капіталів у житловій сфері з метою забезпечення населення житлом	Надання житлово-комунальних послуг було не розвиненим та не виділялось в окрему сферу обслуговування	Розвиток житлового ринку
Початок XX ст.	Муніципальна власність на житлово-комунальні підприємства, державна та приватна власність на житло	Поява необхідності державного втручання в містобудівну діяльність	Створення мереж комунальних послуг водопостачання та каналізації	Одночасний розвиток усіх підгалузей сфери житлово-комунального господарства
1917–1921 рр.	Державна та муніципальна власність на підприємства ЖКГ	Житловий переділ, націоналізація та муніципалізація житлового фонду	Централізація процесу надання житлово-комунальних послуг	Централізація управління та систематизація сфери житлово-комунального господарства
1921–1924 рр.	Державна та муніципальна власність на підприємства ЖКГ, колективна власність на житло мешканців житлової будівлі	Дефіцит коштів у сфері житлово-комунального господарства	Залучення приватних професіоналів до управління експлуатацією житлом, створення умов для підтримки ініціатив населення щодо відтворення житлового фонду	Створення керівних органів комунального господарства в межах центральних органів влади та в окремих губерніях
1925–1990 рр.	Загальнодержавна власність на житло та житлово-комунальні підприємства	Централізація управління національним господарством	Масове житлове будівництво та спорудження інфраструктурних мереж підприємств ЖКГ	Повна централізація управління житлово-комунальним господарством. Розподіл управління житлом та нежитловими приміщеннями
1990–2010 рр.	Приватна власність на житло, державна та приватна власність на житлово-комунальні підприємства	Роздержавлення власності на житло	Залучення приватного підприємництва до надання житлово-комунальних послуг	Трансформація економічного механізму функціонування сфери ЖКГ

ня – забезпечення умов життєдіяльності домогосподарств. При цьому особливості побудови інфраструктурних мереж підприємств житлово-комунального господарства, що спеціалізуються на наданні різних видів послуг, обумовлюють їх взаємозалежність. Необхідність одночасно користуватися спільною інфраструктурою потребує від окремих підприємств ЖКГ, що є складовими системи житлово-комунального господарства, узгодженості дій. Разом з тим історично сформувався єдиний центр управління наданням різних видів послуг житлово-комунального господарства.

Специфічність житлово-комунальних послуг обумовлює особливості їх надання та ціноутворення на них. В економічній теорії існує багато підходів до визначення видів економічних благ, на підставі яких можна виділити місце житлово-комунальних послуг у загальноприйнятій систематизації благ (рис. 1). Як помітно з рисунка 1, житлово-комунальним послугам притаманні різні характеристики економічних благ, але найбільш важливо те, що окремі послуги підприємств системи ЖКГ можна зарахувати до складу суспільних благ, а інші є приватними благами, незважаючи на те, що вони надаються підприємствами однієї сфери.

На підставі аналізу напрямів економічної теорії, які розглядають особливості змішаних суспільних благ, можна дійти висновку, що житлово-комунальні послуги мають такі основні риси: локальність та компліментарність. Локальний характер житлово-комунальних послуг обумовлений територіальним розміщенням технологічної інфраструктури, за допомогою якої вони надаються, а також розселенням споживачів домогосподарств. Разом з цим неможливість надання кожної житлово-комунальної послуги окремо від інших обумовлює їх компліментарний характер. Але вказані особливості житлово-комунальних послуг повною мірою не обґрунтовують особливості функціонування сфери житлово-комунального господарства в цілому. Для цього необхідний розглядати особливості споживання житлово-комунальних послуг.

Характерні риси домогосподарства як економічного суб'єкта обумовлюють особливості споживання ним житлово-комунальних послуг. Зокрема дозволяють виявити передумови різного характеру споживання житлово-комунальних послуг у сільській місцевості та у містах, що впливає з теорії клубів при споживанні житлово-комунальних послуг та ґрунтується на властивостях спільного споживання послуг мешканцями одного будинку, району або іншого житлового об'єднання. Також підприємства сфери житлово-комунального господарства мають враховувати наявність таких особливостей споживчої поведінки домогосподарств як опортуністична поведінка. Згідно з теорією

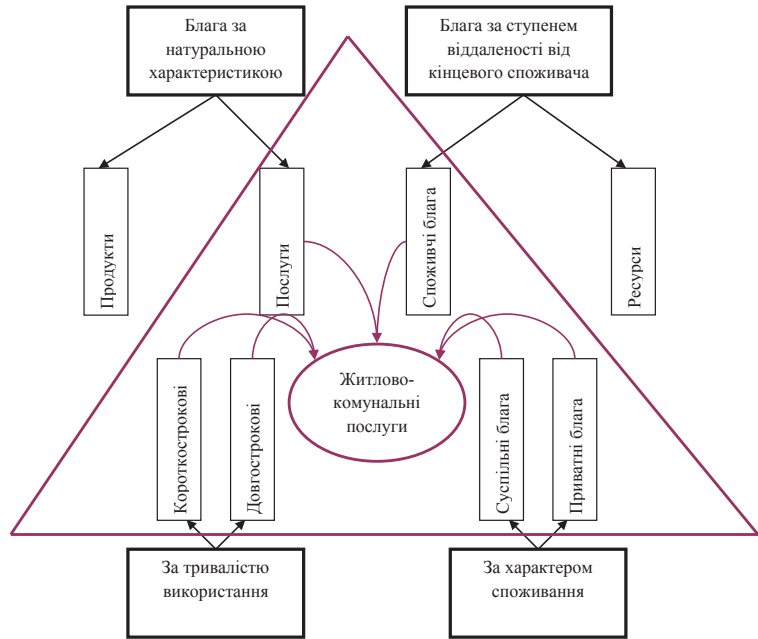


Рис. 1. Характеристика житлово-комунальних послуг як економічного блага

опортуністичної поведінки, максимізуючи власну корисність, кожен зі споживачів суспільної послуги прагне звести свою частку витрат до мінімуму. Тому при побудові цінової політики та практики роботи зі своїми клієнтами підприємства системи житлово-комунального господарства мають враховувати цю особливість послуг, що вони надають.

Висновки та пропозиції. Визначення місця житлово-комунальних послуг серед окремих видів економічних благ дозволяє виокремити їх особливі характеристики, які створюють умови функціонування на ринку підприємств, що їх надають. Властивості змішаного суспільного блага житлово-комунальних послуг визначають характер їх споживання домогосподарствами та виробництва підприємствами ЖКГ. Специфіка виробництва житлово-комунальних послуг обумовлена територіальною локалізацією підприємств на підставі спільної виробничої інфраструктури та їх монополічним становищем відносно споживачів послуг сфери ЖКГ. Усі зазначені соціально-економічні особливості послуг, що надають підприємства цієї сфери, є передумовами формування економічних інтересів, протиріччя між якими становлять причину виникнення проблем функціонування ЖКГ. По-перше, це наявність дефіциту або профіциту житлово-комунальних послуг, що виробляються в межах сфери ЖКГ. По-друге, невідповідність якості пропонованих послуг їх тарифам. По-третє, опортуністична поведінка домогосподарств. Інтереси домогосподарств-споживачів та підприємств-виробників житлово-комунальних послуг є протилежними та неузгодженими, що посилює необхідність державного втручання в процеси їх функціонування.

Список літератури:

1. Hicks, J.R., 1981. Collected Essays in Economic Theory. London, N.Y.: Longman. 283 p.
2. Kaldor, N., 1957. A Model of Economic Growth. The Economic Journal, 67(268), pp. 591–624.
3. Kaldor, N., 1961. Capital Accumulation of Economic Growth. Cambridge: Macmillan & CO LTD. 456 p.
4. Скитовски Т. Суверенитет и рациональность потребителя [Електронный ресурс] / Т. Скитовски // Теория потребительского поведения и спроса. – 1993. – № 3. – С. 34–38. – Режим доступа: http://gallery.economicus.ru/cgi-se/gallery/frame_rightn.pl?type=in&.links=../in/scitovsky/works/scitovsky_w1.txt&img=works_small.gif&name=scitovsky
5. Hotelling, H., 1931. The Economics of Exhaustible Resources. Journal of Political Economy, 39(2), pp. 137–175.

6. Вакуленко В.М. Методологічні аспекти стратегічного планування економічного розвитку великого міста / В.М. Вакуленко // Управління сучасним містом. – 2002. – № 4. – С. 10–12.
7. Дзезик С.С. Державне регулювання природних монополій на локальних ринках комунальних послуг: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / С.С. Дзезик. – Одеса: ОДУ, 2004. – 202 с.
8. Дронь А. Ринок житла в Україні: перспективи і проблеми розвитку / А. Дронь, П. Єщенко // Економіка України. – 1997. – № 7. – С. 21–27.
9. Колпаков В.М. Методи управління в підприємствах житлово-комунального господарства: навч. посіб. / В.М. Колпаков. – К.: МАУП, 2001. – 267 с.
10. Крамаренко Г.А. Рынок: непроеизводственная сфера общественного производства / Г.А. Крамаренко. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – 230 с.

Перькова Е. А.

Макеевский экономико-гуманитарный институт

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ГОСУДАРСТВЕННОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ СФЕРЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Резюме

Разработаны рекомендации по государственному регулированию сферы жилищно-коммунального хозяйства в условиях рыночной среды. Рассмотрены социально-экономические особенности жилищно-коммунальных услуг, а также процессов их потребления домохозяйствами и производства предприятиями сферы жилищно-коммунального хозяйства. На основании этого определены экономические интересы и противоречия, что дало возможность очертить ключевые проблемы указанной сферы.

Ключевые слова: государственное регулирование, адаптация, сфера ЖКХ, рыночная среда, жилищно-коммунальные услуги.

Perkova H. A.

Makeyvka Economic-Humanitarian Institute

METHODOLOGICAL ASPECTS OF STATE REGULATION SPHERE OF HOUSING MUNICIPAL ECONOMY

Summary

Development of methods, approaches, and recommendations as to the state regulation of the process of housing municipal economy adaptation to market environment conditions. Considered are social and economic peculiarities of housing municipal services as well as processes of their consumption by households and service production by enterprises of housing municipal economy. On this ground, determined are economic interests and contradictions, which enables to point out key problems of the sphere of housing municipal economy.

Keywords: state regulation, sphere of housing municipal economy, adaptation, market environment, housing municipal services.

УДК 332.1:338.439(477)

Руснак А. В.

Херсонський державний аграрний університет

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ

У статті дано оцінку ресурсному потенціалу сільських територій. Визначено перспективи розвитку аграрного виробництва. Досліджено напрями покращення використання наявного туристичного та рекреаційного потенціалу.

Ключові слова: ресурсний потенціал, сільські території, інвестиції, кластер, виробництво, туризм, інфраструктура.

Постановка проблеми. Майбутнє сільських територій залежить від раціонального поєднання, формування та ефективного використання ресурсного, економічного й соціального потенціалів. Воно виражається через нарощування виробництва, відновлення й подальший розвиток трудового потенціалу і на цій основі – через забезпечення особистих потреб та добробуту кожної сільської сім'ї, територіальної громади, поселенського утворення. Адже виробництво виступає основною сферою отримання доходів, які є необхідними при задоволенні першочергових потреб всього населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань функціонування сільських територій присвячено багато наукових праць таких учених, як В.Г. Андрійчук, О.Г. Булавка, М.В. Гладій, О.Д. Гудзинський, С.І. Дорогунцов, О.Ю. Єрмаков, М.Й. Малік, Л.О. Мармуль, О.І. Павлов, О.В. Шкільов, О.Г. Шпикуляк та багатьох інших. Проте науковці переважно досліджують соціально-економічний розвиток сільських територій, тому проблеми формування та використання ресурсного потенціалу цих територій – актуальні.

Метою статті є аналіз процесів формування та використання ресурсного потенціалу сільських територій.

Результати дослідження. Земельні ресурси є основою людського існування, що визначає їх важливу роль у процесі соціально-економічного розвитку суспільства. Як основа екосистеми, знаряддя і предмет виробництва, об'єкт права власності земельні ресурси є базисом сталого розвитку, умовою соціального прогресу та добробуту людини. Усі землі України потребують дбайливого використання та охорони. Особливо це стосується сільськогосподарських угідь, які продовжують вилучатися для інших потреб. Сільськогосподарські угіддя займають 69% площі всіх земель України.

Землі в Україні характеризуються високою розораністю – рілля займає 78% у складі сільськогосподарських угідь. Важливим напрямом зменшення інтенсивності ерозійних процесів, подальшої деградації ґрунтового покриву є продовження робіт щодо вилучення з обробітку малопродуктивних, ерозійно небезпечних земель. Зменшення рілля в обробітку і переведення її в природні кормові угіддя та під заліснення відповідають основним принципам раціонального землекористування, охорони й відтворення родючості ґрунтів. Найбільша питома частка сільськогосподарських угідь зосереджена у власності недержавних підприємств – 47%.

Хоча Україна за останні кілька років досягла значних успіхів у виробництві продукції рослинництва, оцінки експертів й учасників ринку свідчать про те, що потенціал рослинництва та

супутньої інфраструктури вітчизняного аграрного сектору значний та залишається привабливим для інвесторів. Зокрема, у 2013 р. було вироблено 63,1 млн тонн зернових культур на 66 997,3 млн грн (у постійних цінах 2010 р.), це на 16,9 млн тонн (26,8%) більше, ніж у попередньому році. Найбільше виробництво зернових культур було у Полтавській (5,6 млн тонн, або 8,9%), Вінницькій (4,9 млн тонн, або 7,8%), Харківській (4,2 млн тонн, або 6,7%) та Черкаській (4,1 млн тонн, або 6,5%) областях. Особливо привабливим у рослинництві є виробництво тих культур, які Україна щорічно експортує в країни ЄС, а також в Китай та Азію, це пшениця, кукурудза, соняшник, соя та ріпак.

Ще менше реалізований потенціал тваринництва в Україні. Зрозуміло, що виробництво зернових та олійних культур, м'яса і молока – це не все сільгоспвиробництво, але резерви зростання навіть цих напрямків і, відповідно, капіталовкладень дають підстави прогнозувати позитивні тенденції у цих галузях. Впровадження сучасних технологій допоможе Україні збільшити виробництво зернових з 60 млн тонн у 2014 р. до 80–90 млн тонн у 2022 р., вважають аналітики Асоціації «Український клуб аграрного бізнесу» («УКАБ») [1]. Для всіх інвесторів, а особливо для зарубіжних, привабливими будуть напрямки бізнесу, які орієнтовані на експорт продукції. Основні експортні культури, найбільш затребувані на світовому ринку, мають високий потенціал для підвищення врожайності. На думку експертів, впровадження сучасних технологій обходиться приблизно в 1 тис. дол. США в перерахунку на 1 га посівної площі, враховуючи купівлю техніки. Інвестиції ж в елеваторне господарство складуть 150–270 дол. США в перерахунку на 1 тону зберігання зерна. Якщо підприємство обробляє 5 тис. га при середній врожайності 6 тонн/га, то йому потрібен елеватор потужністю зберігання 20–30 тис. тонн, вартість якого приблизно 5 млн дол. США, тобто ще 1 тис. дол. США на 1 га. Не контролюючи ланцюжок вартості, підприємство не отримає оптимальної ціни, але для її забезпечення потрібні значні капітальні інвестиції.

Наявність зернової логістичної інфраструктури – значний резерв підвищення рентабельності. Наприклад, у підприємства із земельним фондом 5 тис. га за умови, що воно володіє комплексом для зберігання зерна, інвестиції в агротехнології можуть окупитись за два роки, а рентабельність виробництва при належному управлінні може досягти 20–30%. За даними експертів, відсутність такого комплексу збільшує термін окупності вкладень до 3–5 років [1].

Частково, за оцінками «УКАБ», кошти в рослинництві вже інвестовані, але приблизно 10 млн га чекають капіталовкладень. Отже, тільки у ви-

робництво зернових та олійних культур, враховуючи первинну логістику, необхідно інвестувати близько 20 млрд дол. США.

В найближчому майбутньому популярними будуть інвестиційні проекти, спрямовані на оптимізацію внутрішніх логістичних процесів, зниження енергоємності виробництва (будівництво елеваторів, установка додаткових сушок). Як стверджують експерти, складна ситуація з поставками газу сприятиме поступовій переорієнтації на альтернативні види палива. При цьому зараз є інвестори, готові фінансувати навіть дрібні та середні фермерські господарства, які переходять на альтернативні джерела енергії.

З тваринництвом ситуація трохи складніша. Щоб нарощувати виробництво продукції тваринництва, потрібно мати ринки збуту, що формуються внаслідок збільшення внутрішнього споживання або експорту. На внутрішньому ринку споживання лімітовано платоспроможністю населення, підвищення якого найближчим часом не прогнозується. Щодо експорту продукції тваринництва, то Україна історично залежала від ринків країн СНД, (насамперед Росії), на яких перспектива збуту продукції не очевидна. Дозвіл на експорт в ЄС Україна маємо лише щодо м'яса птиці, та й то квота в 36 тис. тонн, що менше на 4% від обсягу внутрішнього виробництва [2]. Наприклад, зараз через заборону на ввезення української молочної продукції в РФ переробні підприємства скорочують випуск сирів та збільшують виробництво експортно-орієнтованої продукції тривалого зберігання: сухого молока та вершкового масла. Водночас ціни на сухе молоко на світовому ринку (як і на зернові) знижуються, тому виробники шукають нових покупців на ринках Азії та Далекого Сходу. Деякі компанії встановлюють нове обладнання для виробництва сухих молочних продуктів високої якості, а також проходять сертифікацію за європейськими стандартами, щоб поставляти продукцію, зокрема, в Китай та інші країни.

Тому в перспективі можливо, що попит на сире молоко з боку переробних підприємств не зменшиться, більше того, зросте зацікавленість у придбанні якісного молока у сільськогосподарських підприємств. Це дає підставу експертам прогнозувати можливе збільшення поголів'я корів в Україні з 560 тис. голів за станом на початок 2014 р. до 700 тис. до 2022 р. Якщо врахувати, що інвестиції в сучасні технології в перерахунку на одну корову становлять 8–10 тис. дол. США, а при збільшенні поголів'я на 140 тис. буде необхідно близько 1,4 млрд дол. США [1].

Незважаючи на те, що деякі компанії переглянули свої інвестиційні плани і якісь проекти відклали, в цілому інвестори як внутрішні, так і закордонні, продовжують вкладати кошти в аграрний сектор України. На думку експертів, сьогодні основною проблемою стає наявність фінансових ресурсів для інвестування в сільське господарство України. Нині вартість позикових коштів здебільшого «з'їдає» отриманий прибуток. Тому масштабні інвестиційні проекти великі сільськогосподарські підприємства реалізують в основному на кошти міжнародних фінансових інститутів, таких як Міжнародна фінансова корпорація (IFC) та Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) [2]. За даними представництва IFC в Україні, з 2004 р. корпорація вже інвестувала більше 800 млн дол. США у різні проекти в аграрному секторі України й продовжить це робити, тому що перспективні проекти з погляду повернення інвес-

тицій, можна знайти в будь-якому підсекторі вітчизняного агробізнесу [2].

Останнім часом активізувався та матеріалізувався інтерес китайських інвесторів до аграрного сектору України. Зокрема китайсько-українська аграрна компанія «Фанда» (м. Київ; СП китайської промислової корпорації «Хуанфань Цюй» та української компанії Dara Group) планує до 2019 р. реалізувати в Чернігівській області інвестиційний проект на 58 млн дол. США у рослинництві та тваринництві. Він передбачає створення агрофірми з вирощування зернових культур (17,5 млн дол. США), свинокомплексу на 50 тис. голів на рік (12,5 млн дол. США), чотирьох молочних ферм на 5 тис. голів кожна (25 млн дол. США), а також тепличного комплексу площею 12 га з вирощування 0,6–1 тис. тонн овочів на рік (2,5 млн дол. США).

На сільських територіях зосереджено значні рекреаційні ресурси, до яких належать географічні об'єкти, що використовуються чи можуть бути використані для відпочинку, туризму, лікування, оздоровлення населення. Природні рекреаційні ресурси України різноманітні. А також сприятливі умови для організації відпочинку на берегах та лиманах Чорного й Азовського морів, водойм, річок та Карпатах. Площа рівнинних рекреаційних ландшафтів становить 7 млн га, гірських та передгірських – понад 2 млн га. Особливе місце серед ландшафтних ресурсів займають морські пляжі, загальна довжина яких становить 1 160 км, або 47% від берегової смуги. На морських пляжах України можуть відпочивати одночасно 4,1 млн осіб, а ландшафтні рекреаційні ресурси усіх видів дають змогу одночасно оздоровлювати близько 47 млн осіб.

До групи пізнавальних ресурсів належать пам'ятки історії, історико-архітектурні пам'ятники, пам'ятки сучасної архітектури, унікальні споруди культури, спорту, ремесла, пам'ятники фольклору тощо. Україна багата пізнавальними ресурсами, хоча їх розміщення і структура дуже часто мають регіональну специфіку. Якщо Центральна і Східна Україна багаті на історичні пам'ятки, пов'язані із зародженням і розвитком української історії та культури, а Південна є територією, де виявлено чимало пам'яток античної культури, то Західна виділяється етнічними особливостями, пам'ятками фольклору, народної архітектури. Такі об'єкти приваблюють туристів незалежно від сезону і пори року, що відіграє неабияку роль в активізації рекреаційної діяльності. Отже, туризм набуває особливого значення.

Перспективою розвитку внутрішнього і в'їзного туризму в Україні можуть стати так звані туристичні кластери. Головна відмінність туристичного кластера від виробничих, агропромислових та інших – його територіальна організація. Інтерес інвесторів фокусується на території, прилеглої до привабливих історичних, природних чи інших об'єктів наявної туристичної інфраструктури. При цьому в кластер входять як самі ці об'єкти, так і підприємства, що забезпечують його функціонування (транспортні компанії, засоби розміщення туристів, підприємства, які надають побутові послуги, об'єкти громадського харчування тощо). Якщо учасники кластеру створюють комплексний туристичний продукт, кожен з них отримує значно більшу вигоду порівняно з тією, яку міг би отримати, працюючи один.

Вітчизняний туристичний ринок більше орієнтований на виїзний туризм або ж на відпочинок в

курортних регіонах: в Карпатах і в Криму (до останнього часу). Останнім часом підвищився інтерес до відпочинку відносно недалеко від місця проживання. При цьому в ряді випадків туристичні фірми не могли надати туристам виразну інформацію про те, які послуги, крім проживання або пляжного відпочинку, вони можуть отримати в тому чи іншому регіоні. А отже, реально зацікавити туристів затриматися в якомусь місці більше двох-трьох днів дуже складно. Однією з основних причин є хаотичне освоєння привабливих туристичних територій, на яких кожен організував бізнес на свій ризик, без чіткого уявлення про наявність туристичного потоку, супутніх послуг та інфраструктури, що дозволяє залучити й утримати визначену цільову клієнтуру. Оскільки у 2014 р. Одеська, Херсонська,

Миколаївська області виявилися неготовими до прийому більшої кількості туристів, фахівці схиляються до ідеї кластерного розвитку окремих територій в цих регіонах, а це стимул для залучення інвесторів, послуги яких орієнтовані на туристів або постачання базових туристичних підприємств. Інша справа, що туристичні кластери цікаві дрібним приватним інвесторам, враховуючи іноземних, які можуть отримати взаємну вигоду від співробітництва з базовим туристичним сектором.

Висновки. Отже, соціально-економічний розвиток сільських територій у контексті ефективного використання їх ресурсного потенціалу необхідно здійснювати шляхом одночасного поєднання рівнів розвитку економічного та соціального потенціалів.

Список літератури:

1. Асоціація «Український клуб аграрного бізнесу» [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: www.ucab.ua.
2. Business [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: www.business.ua.
3. Статистичний щорічник України за 2013 р.: стат. зб. / [за ред. О.Г. Осауленка]; Державна служба статистики України. – К., 2013. – 533 с.

Руснак А. В.

Херсонский государственный аграрный университет

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ УКРАИНЫ

Резюме

В статье дана оценка ресурсному потенциалу сельских территорий. Определены перспективы развития аграрного производства. Исследованы направления улучшения использования имеющегося туристического и рекреационного потенциала.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, сельские территории, инвестиции, кластер, производство, туризм, инфраструктура.

Rusnak A. V.

Kherson State Agrarian University

THE CREATION AND USE OF RESOURCE POTENTIAL OF RURAL UKRAINE

Summary

This article assesses the resource potential of rural areas. The prospects of agricultural production. Studied areas of increased use of tourism and recreational potential.

Keywords: recreation and tourism, rural development, investment, cluster, manufacturing, tourism, infrastructure.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 339.138: 659.1

Бондаренко К. А.

Київський національний торговельно-економічний університет

ВПЛИВ ФАКТОРІВ МАКРОСЕРЕДОВИЩА НА ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ РЕКЛАМНИХ АГЕНТСТВ

Статтю присвячено важливості аналізу зовнішнього маркетингового середовища під час формування маркетингової стратегії рекламних агентств. Досліджено вплив факторів макросередовища на функціонування підприємств, що працюють на рекламному ринку України. Запропоновано форму і спосіб врахування факторів макросередовища рекламними агентствами.

Ключові слова: маркетингове середовище, фактори впливу, макросередовище, рекламні агентства, маркетингові стратегії.

Постановка проблеми. Якщо у 2013 р., за інформацією Державної служби статистики України, 5 762 підприємств були зареєстрованими в Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України як суб'єкти, основним видом діяльності яких є рекламна діяльність, зокрема 4 956 підприємств – як рекламні агентства та 806 підприємств з основним видом діяльності – посередництво в розміщенні реклами в засобах масової інформації, то у 2014 р. відбувалося скорочення чисельності рекламних агентств та обсягу рекламного ринку через негативний вплив політико-економічної ситуації в країні. У таких умовах, що характеризуються високим ступенем динамізму та ризику, прийняття ефективних маркетингових рішень, особливо стратегічних, потребує чіткого механізму оцінки, аналізу й прогнозування маркетингового середовища та тенденцій його зміни як у цілому, так і окремих його складових.

Рекламні агентства відчувають на собі вплив економічних, політико-правових, демографічних, технологічних та природно-географічних чинників, що є складовими їх маркетингового середовища. Отож, питання аналізу макросередовища підприємств, що працюють на рекламному ринку, є актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням маркетингового зовнішнього середовища займались вчені: М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі та Дж. Адамс, В. Василенко, Т. Ткаченко та Е. Уткін. Досліджували рекламну сферу у своїх працях такі вітчизняні науковці та фахівці-практики, як М.Р. Лазебник, О.М. Мельникович, Є.В. Ромат, А.О. Вітренко та ін.

Зарубіжні науковці М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі та Дж. Адамс поділяють фактори зовнішнього середовища підприємства на 2 групи: прямого впливу (споживачі, конкуренти, законодавчі та державні органи, постачальники трудових ресурсів, матеріалів, капіталу, профспілки) та непрямого впливу (стан економіки, соціокультурні та політичні чинники, науково-технічний прогрес) [1; 2].

Вітчизняні науковці В. Василенко, Т. Ткаченко та Е. Уткін виділяють 3 рівні середовища підприємства: макросередовище, мезосередовище та мікросередовище [3; 4].

Вищезазначені науковці розглядають саме зовнішнє середовище підприємств та не зупиняються на рекламній сфері.

Саме рекламну сферу досліджує у своїх статтях фахівець-практик М.Р. Лазебник, аналізуючи рекламний ринок за обсягами та рейтингами рекламних агентств.

Науковці Є.В. Ромат, А.О. Вітренко, О.М. Мельникович з'ясовують у своїх працях вплив держави та професійних галузевих об'єднань, як чинників маркетингового середовища, на діяльність підприємств рекламної галузі.

Однак, зважаючи на наявність наукових досліджень, факторам зовнішнього маркетингового середовища, що обумовлюють формування маркетингових стратегій рекламних агентств, не приділялось значної уваги.

Мета статті полягає в аналізі факторів зовнішнього маркетингового середовища, що обумовлюють формування маркетингових стратегій рекламних агентств. Виходячи з мети статті, поставлено такі завдання: дослідження факторів макросередовища рекламних агентств, визначення форми і способу врахування цих факторів в їх діяльності, розробка механізму розподілу факторів між співробітниками різних структурних підрозділів рекламних агентств.

Виклад основного матеріалу. Темпи, особливості розвитку та функціонування рекламного агентства визначаються маркетинговим середовищем, у якому воно функціонує. Швидкість і коректність такої оцінки зумовлюють точність визначення фактичного і потенційного становища агентства на ринку. У цілому оцінка маркетингового середовища забезпечує рекламному агентству розуміння і знання чинників середовища, а також сили їх впливу і опору агентства змінам середовища, є основою для розробки відповідної стратегії або системи стратегій, і, що важливо, основою для ухвалення правильних стратегічних і тактичних рішень. Усе це в результаті є основою для отримання рекламним агентством стійких ринкових позицій і своєчасним використанням сприятливих перспектив на ринку.

Розглянемо основні фактори макросередовища, що впливають на діяльність рекламних агентств. Першою групою факторів є економічні. Існує зв'язок між економічною ситуацією в країні, розмірами витрат на маркетинг та обсягами реклами. При погіршенні таких показників, як ВВП, рівень інфляції, рівень безробіття та середньої заробітної плати, знижується купівельна спроможність,

а отже, населення купує менше товарів та послуг, від чого знижуються прибутки підприємств. В умовах кризи підприємства намагаються скорочувати свої витрати, передусім це позначається на рекламних бюджетах. При зниженні обсягів реклами падають прибутки рекламних агентств та ЗМІ. І навпаки, за сприятливої економічної ситуації прибутки рекламного ринку зростають. Керівникам рекламних агентств дуже важливо відслідковувати тенденції економіки для ефективного планування діяльності агентств.

Нині економічна ситуація в Україні знаходиться у стані спаду економічних процесів, за даними Державної служби статистики, у 2014 р. порівняно з 2013 р. ВВП знизилось на 8% та інфляція зросла на 20% [5]. Це призвело до зменшення середньої заробітної плати до 3 212 грн, а також до збільшення чисельності безробітних на 8% [6]. У кризових умовах рекламним агентствам для зниження витрат довелося звільняти своїх працівників.

Також існує пряма кореляційна залежність обсягів рекламного ринку від розміру ВВП. Простежувався спад цих показників під час фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. та у 2014 р. Обсяг реклами в медіаканалах скоротився на 11,4% у 2014 р. [7]. У таких умовах підприємства намагаються скорочувати свої витрати. Зокрема рекламодавці економлять на маркетингових витратах, що впливає на рекламні агентства.

Одним із важливих економічних показників є стабільність національної валюти. Станом на березень 2015 р. в Україні курс долара до гривні становив 22,89 грн, порівняно з 7,99 грн. у березні 2014 р. [8] – простежується девальвація. Очевидно, що рекламні агентства, які зафіксували ціни на свої послуги у гривні або уклали такі контракти, втрачають на різниці курсу.

Рекламним агентствам варто також брати до уваги індекс споживчих настроїв. Індекс споживчих настроїв (ІСН) є показником оцінки тенденцій на споживчому ринку, який використовують у всьому світі. Цей показник є прогностичним індикатором потенційної зміни споживчого попиту в наступних періодах. [9]

За даними дослідної компанії «GfK Ukraine», індекс споживчих настроїв погіршився у 2014 р., однак цей показник є вищим ніж у 2009 р., що свідчить про оптимізм населення України [9]. Індекс споживчих настроїв суттєво впливає на діяльність підприємств, адже він відображає тенденції споживчого попиту. При негативній динаміці цього показника, як це відбувалось у 2014 р., українці купують менше товарів, більш ретельно підходять до вибору продуктів та послуг, у людей переважають раціональні мотиви над емоційними. Отже, під час планування рекламних кампаній та створення комунікаційних повідомлень рекламним агентствам слід переносити акценти з емоційних на раціональні.

Наступною групою факторів макросередовища є демографічні. Більшістю клієнтів рекламних агентств – це підприємства, які працюють з кінцевими споживачами. Для планування рекламних кампаній важливим є розуміння цільової аудиторії, її розміру, територіального розміщення для планування медіапоказників.

За останні 20 років чисельність населення України зменшилася на 12,5% з 51,72 млн осіб у 1994 р. до 45,25 млн осіб у 2014 р. [5]. Це означає, що розмір цільового споживчого ринку зменшився. Статевий склад населення України впродовж останніх 20 років залишається майже незмінним,

однак спостерігається помірна тенденція до зростання чисельності жінок. Зокрема, у 1994 р. співвідношення чоловіків до жінок становило 46,4% до 53,6%, а у 2014 р. – 46,2% до 53,8%. За віковим складом населення України старіє: у 1994 р. населення, старше 60 років, становило 13% у загальній структурі, а у 2014 р. – уже 15%. Також в Україні спостерігається міграція населення з сільської місцевості до міст. У 1994 р. співвідношення міського населення до сільського становило 68% до 32%, а у 2014 р. – 69% до 31% [5]. Вищезазначені показники потрібно враховувати рекламним агентствам під час планування рекламних кампаній, особливо тих, що спрямовані на конкретні статеві, вікові та географічні групи цільових аудиторій.

Наступна група факторів макросередовища – це політико-правові. Основним законом, що регулює діяльність рекламного ринку, є Закон України «Про рекламу». За весь період існування з 1996 р. до закону вносилися зміни та доповнення, що впливали і на діяльність рекламних агентств. Наприклад, обмеження в рекламуванні алкогольних виробів та фармацевтичних препаратів призводять до зміни комунікаційних стратегій рекламодавців та впливають на прибутки медіасфери.

Також нові зміни до закону дозволяють переривати рекламою дитячі програми і новини, що раніше було заборонено. Закон робить частішими й коротшими рекламні блоки, залишаючи незмінним загальний обсяг реклами протягом години і протягом доби. За словами голови Федерації роботодавців медіаїнової галузі України Г.В. Безлюдної, «ці нововведення дозволяють збільшити ефективність телевізійної реклами на 30% і дадуть додатковий ресурс для зростання ВВП на 2,5 млрд гривень на рік» [10]. Рекламним агентствам необхідно відстежувати нові законопроекти з регулювання рекламної сфери, що реєструються у Верховній Раді. Це дасть змогу наперед реагувати на нововведення.

Четверта група макроекономічних факторів – це технологічні. До них передусім зараховують розвиток програмного забезпечення. Для якісного виконання завдань рекламні агентства використовують професійне програмне забезпечення для аналізу великих масивів даних, цільових аудиторій, медіапоказників та для планування рекламних кампаній, наприклад, ADEXMonitor, Markdata Media Workstation, Data Friend. Для формування маркетингових стратегій застосовують: Marketing Expert, Касатка, БЕСТ Маркетинг, Маркетинг Мікс, Marketing Analytic, КонСі. При вдало підбраному програмному забезпеченні рекламні агентства залучають більшу кількість клієнтів та залишаються конкурентоспроможними на ринку завдяки високоякісному задоволенню запитів рекламодавців. Отже, в сучасних умовах розвитку інформаційних технологій рекламним агентствам потрібно відслідковувати нові тенденції у програмному забезпеченні та впроваджувати їх в свою діяльність.

Остання група природно-географічних факторів має безпосередній вплив на функціонування медіаканалів. Інтернет, радіо та телебачення можуть піддатися кліматичним впливам, за яких сигнал не надійде до носіїв, а отже, цільова аудиторія не зможе отримати рекламні повідомлення. Тому під час планування рекламних кампаній та виборі рекламних носіїв слід зважати на природно-географічні чинники. Наприклад, не використовувати зовнішню рекламу як носій у період потужного циклону чи повені на Західній Україні, тому що конструкції можуть бути пошкоджені.

Фактори макросередовища та їх вплив на маркетингову діяльність рекламних агентств

Фактори	Прояви факторів	Відповідальність структурних підрозділів рекламного агентства	Форма і спосіб врахування факторів в діяльності РА
Економічні	Рівень ВВП, рівень інфляції, рівень безробіття, рівень середньої заробітної плати, купівельна спроможність населення, стабільність національної валюти, індекс споживчих настроїв	Відділ роботи з клієнтами, відділ стратегічного планування, фінансовий відділ, відділ кадрів	Під час розробки маркетингової комунікаційної стратегії для клієнта та для просування власних рекламних послуг. Під час розстановки акцентів для створення комунікаційного повідомлення, наприклад, з емоційних на раціональні. Під час вибору рекламним агентством валюти для фіксування цін на свої послуги. Під час передбачення в договорах з рекламодавцями-замовниками індексації платежів за умови їх прострочення. Під час зміни цінової політики рекламного агентства. Використання нових можливостей при формуванні кадрової політики.
Політико-правові	Рівень політичної та законодавчої стабільності, податкове законодавство, антимонопольне регулювання	Відділ роботи з клієнтами, відділ стратегічного планування, юридичний відділ	Під час розробки маркетингової комунікаційної стратегії для клієнта. Під час вибору прийнятної частоти, періоду виходу рекламної кампанії в ЗМІ для клієнта.
Демографічні	Чисельність, вікова структура і статевий склад населення, територіальний розподіл населення, частка активного населення	Відділ роботи з клієнтами, відділ медіа-планування	Під час вибору перспективних напрямів діяльності щодо задоволення потреб рекламодавців. Під час закупки рекламного простору та розробки медіа плану для потреб замовника та власних потреб рекламного агентства. Під час переорієнтації на нові категорії покупців за статтю, віком та географічним розміщенням.
Технологічні	Розвиток програмного забезпечення	ІТ-відділ	Під час створення новітнього програмного забезпечення. Під час вибору перспективного програмного забезпечення для обробки масивів інформації.
Природно-географічні	Кліматичні та географічні умови	Відділ медіапланування	Під час вибору прийнятного носія для розміщення комунікації, зважаючи на географічні умови. Під час визначення цільової аудиторії замовника-рекламодавця за географічним принципом.

На нашу думку, основні фактори макросередовища, що впливають на діяльність рекламних агентств, можна узагальнити та розділити їх за проявами. Форму і способи врахування факторів у діяльності рекламних агентств показано в таблиці 1.

Для ефективного врахування факторів макросередовища ми запропонували механізм їх розподілу між співробітниками різних структурних підрозділів рекламних агентств залежно від їхніх потреб та в межах їхніх прав, обов'язків та відповідальності. Оскільки в агентствах існує розпорошення маркетингових функцій між співробітниками різних відділів, тому інформація про фактори зовнішнього макросередовища розподіляється між ними. Наприклад, інформація про зміни економічних та політико-правових факторів потрібна для менеджерів відділу стратегічного планування рекламного агентства, які розробляють маркетингову комунікаційну стратегію для клієнта та для просування власних рекламних продуктів.

Список літератури:

1. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 704 с.
2. Adams, J.S., 1976. The structure and dynamics behavior in organizational boundary roles. In: M. Dunnette, ed. Handbook of industrial and organizational psychology. Chicago. pp. 1 175–1 199.
3. Стратегическое планирование / год ред. Э.А. Уткина. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ»: ЭКМОС, 1998. – 440 с.
4. Василенко В.О. Стратегічне управління: навч. посіб. / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 396 с.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Основа И. Как экономическое ухудшение жизни украинцев отобразилось в официальных показателях [Электронный ресурс] // Сегодня. – 2014. – 1 октября. – Режим доступа: <http://domik.ua/novosti/kak-ekonomicheskoe-uxudshenie-zhizni-ukraincev-otobrazilos-v-oficialnykh-pokazatelyax-n228185.html>.
7. Всеукраїнська рекламна коаліція [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://vrk.org.ua/>.
8. Національний Банк України [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.
9. GfK in Ukraine [online] Available at: <<http://www.gfk.com/ua>>.
10. Безлюдна Г.: «Нові зміни до закону про рекламу можуть збільшити ВВП України на 2,5 млрд грн на рік» [Електронний ресурс] // Телекритика.ua. – Режим доступу: <http://www.telekritika.ua/rinok/2014-06-06/94510>.

Бондаренко К. А.

Київський національний торговельно-економічний університет

**ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ МАКРОСРЕДЫ
НА ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ РЕКЛАМНЫХ АГЕНТСТВ**

Резюме

Статья посвящена важности анализа внешней маркетинговой среды при формировании маркетинговой стратегии рекламных агентств. Исследовано влияние факторов макросреды на функционирование предприятий, работающих на рекламном рынке Украины. Предложено форму и способ учета факторов макросреды рекламными агентствами.

Ключевые слова: маркетинговая среда, факторы влияния, макросреда, рекламные агентства, маркетинговые стратегии.

Bondarenko K. A.

Kyiv National University of Trade and Economics

**INFLUENCE FACTORS MACROENVIRONMENT
ON FORMATION MARKETING STRATEGIES OF ADVERTISING AGENCIES**

Summary

Article is devoted to analysis of importance external marketing environment in the formation marketing strategy of advertising agencies. The influence of macroenvironment factors on enterprises, which working on the Ukraine advertising market. Suggested form and way to integrate factors macroenvironment by advertising agencies.

Keywords: marketing environment, factors of influence, macroenvironment, advertising agencies, marketing strategies.

УДК 338.43.633/635

Британська Н. Н.

Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Досліджено найважливіші сторони зв'язків і стосунків усередині підприємства, які визначають ефективність виробництва. Встановлено, що поєднання елементів виробництва, його якість повинні досліджуватися з позиції повноти використання у процесі виробництва можливостей зростання ефективності, визначення якості поєднання елементів виробництва за показником ефективності виробництва, необхідно знати максимальний рівень, якого може досягти цей показник при зазначеній технології, організації виробництва та якості використовуваних ресурсів. Доведено, що максимальна ефективність може бути досягнута за рахунок повного використання меншого обсягу ресурсів, що ефективність виробництва визначається максимально можливою при цій технології та якості ресурсів ефективністю виробництва, яка залежить від ступеня використання лімітованого ресурсу та ступеня відповідності фактичної й технологічної структури елементів виробництва. В узагальнену модель не ввійшли якісна визначеність елементів виробництва, а також їх кількісна структура.

Ключові слова: ефективність промислового підприємства, елементи ефективності виробництва, технологія виробництва, ресурси ефективності промислового підприємства, структура елементів виробництва.

Актуальність теми. Аграрний сектор України, базовою складовою якого є сільське господарство, формує продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, сприяє розвитку технологічно пов'язаних галузей національної економіки та створює соціально-економічні умови сільського розвитку.

Агропромисловий комплекс дає близько 9–13% валової доданої вартості країни, є одним з основних бюджетоутворюючих секторів національної економіки, частка якого у Зведеному бюджеті України за останні роки становить в середньому 20%, а у товарній структурі експорту – понад чверть, забезпечуючи перше місце на світовому ринку олії соняшникової, друге місце – за експортом зернових (без рису). Проте майже половина валової продукції сільського господарства сьогодні виробляється в господарствах населення.

За період з 2007 до 2014 р. виробництво сільськогосподарської продукції зросло на 47%, зокрема на сільськогосподарських підприємствах – на 87%. Завдяки зростанню виробництва плодової продукції та будівництва плідосховищ втричі зменшився її імпорт.

Особливістю сільськогосподарського виробництва є наявність територій, на які постійно впливають небезпечні стихійні явища (посухи, підтоплення, зсуви, селі тощо), внаслідок чого аграрії зазнають значних матеріальних збитків. Втрати врожайності в окремих господарствах можуть сягати 50%, а при поєднанні кількох несприятливих факторів – до 70%.

Споживання основних продуктів харчування на одну особу менше від раціональних науково-обґрунтованих норм, зокрема молока – на 42%, м'яса – на 34, рибної продукції – на 30, плодів – на 30, винограду у свіжому вигляді – на 75 та вин столових – на 90%. Відчувається недостатність обсягів виготовлення високобілкових консервованих продуктів на основі м'яса та риби, а також продуктів для лікувально-профілактичного харчування дітей з поширеними в Україні захворюваннями.

Конкурентні позиції вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках не є стабільними внаслідок незавершеності процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності харчових продуктів, значних коливань цін на світовому ринку, нестійкості торговельних відносин з країнами-імпортерами.

Низькі темпи техніко-технологічного оновлення виробництва, високий рівень зношеності техніки, переважне використання застарілих технологій, збільшення вартості невідновних природних ресурсів у структурі собівартості виробництва вітчизняної сільськогосподарської продукції (частка пального в собівартості сільськогосподарської продукції зменшилася від 19% у 2005 р. до 13,4% у 2013 р., зокрема у рослинництві – від 27,8 до 18%, у тваринництві – від 6,5 до 3,6%), залежність виробництва від природно-кліматичних умов, обмежений доступ до фінансових ресурсів.

Сезонність сільськогосподарського виробництва обумовлює необхідність залучення запозичених коштів у значних обсягах (понад 100 млрд грн в рік), у структурі кредитного портфеля банків 75% припадає на коротко- та середньострокові кредити та взагалі відсутнє довгострокове кредитування з терміном користування 10–15 рр.

Ситуація, що склалася в аграрному секторі, створює ряд викликів. Подальший розвиток аграрного сектору, що є одним з найбільш важливих в економіці України, потребує якісних перетворень, спроможних забезпечити підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва на внутрішньому та зовнішньому ринках та продовольчу безпеку держави.

Виконання цього завдання пов'язане з визначенням стратегічних напрямів державної підтримки та забезпечення ефективного функціонування ринкових механізмів, інтеграції аграрного сектору економіки країни в світову економічну систему.

В Україні, незважаючи на ряд прийнятих заходів в системі митно-тарифного регулювання, склався ліберальний режим для цукру-сирцю, що призвело до значної переорієнтації галузі на виробництво цукру-сирцю та згортання вітчизняного бурякоцукрового виробництва. В результаті цього рівень продовольчої незалежності з цукру практично втрачений. Стан справ поглиблюється тим, що на ринку основні суб'єкти – це великі компанії-імпортери цукру-сирцю, які є власниками як цукрових заводів, так і власниками кінцевого продукту. Саме вони формують конкурентне середовище ринку та перерозподілять основні доходи в галузі. Чинні ж в галузі механізми взаємовідносин між постачальниками та переробниками сировини, які побудовані на давальницьких та толінгових схемах, не дозволяють формувати обсяги фінансових ресурсів, які б були достатні для

відновлення та розвитку галузі. В результаті цей істотно низький рівень ефективності виробництва, з яким цукрова промисловість входила в реформи, не тільки зберігається, але й за цілим рядом показників знижується, а значне відставання за рівнем ефективності виробництва від західних країн ще більше зростає. Тому проблема ефективного функціонування цукрової промисловості в умовах трансформації економіки стоїть сьогодні дуже гостро та вимагає пошуку й наукового обґрунтування механізмів її забезпечення.

Постановка проблеми. Ефективність є найважливішою категорією економічної науки та ключовою категорією функціонування будь-якої економічної системи. Слід зазначити, що проблема ефективності виникла разом з інтересами товаровиробників і стала причинно-наслідковим зв'язком явища, властивого будь-якому суспільству, – обмеженості ресурсів. І хоча за тисячоліття свого розвитку люди істотно змінили масштаби цих обмежень, постійна недостатність ресурсів виступає головною та жорсткою умовою, що накладається об'єктивною реальністю на розміри суспільного й особистого добробуту та можливості їх зростання. Проте до теперішнього часу в економічній науці ще не склався єдиний науково обґрунтований погляд на суть економічної ефективності виробництва, що, у свою чергу, не дозволяє знайти єдиний підхід до розробки системи її критеріїв і показників.

Виклад основного матеріалу. Ефективність виробництва відображає дві об'єктивні вимоги, які ставить суспільство: максимальний випуск продукції, що задовольнятиме певні суспільні потреби й заощадження часу (зниження питомих витрат живої і уречевленої праці). Розглянемо найважливіші сторони зв'язків і стосунків усередині підприємства, які визначають ефективність виробництва. Поєднання елементів виробництва, його якість повинні досліджуватися з позиції повноти використання в процесі виробництва можливостей зростання ефективності. Ця сторона об'єднання елементів виробництва відображає досконалість господарського механізму ефективності використання ресурсів підприємства, а отже, вдосконалення планування, стимулювання й управління.

Господарський механізм ефективності використання ресурсів підприємства визначає поєднання всіх підсистем підприємства, що дає можливість вибору елементів виробництва. Оскільки елементами виробничої системи можуть виступати, по-перше, різні виробничі одиниці підприємства, які відповідають розподілу праці всередині підприємства, по-друге, – робоча сила, засоби і предмети праці [1; 2].

Не зменшуючи важливості першої можливості вибору елементів системи, другий випадок, на наш погляд, цікавіший і важливіший з двох причин. По-перше, ці елементи властиві будь-якому рівню суспільного виробництва, тобто таке представлення системи є універсальним; по-друге, проблема ефективності виробництва пов'язана передусім з оптимальним використанням перерахованих трьох елементів. Вочевидь, при діленні елементів системи на дрібніші елементи можна застосовувати послідовно перший, а потім другий підхід або навпаки. Наприклад, спочатку можна розглядати ділення підприємства на цехи, а потім розглядати робочу силу, засоби і предмети праці, що беруть участь у виробничому процесі кожного з цехів.

Відомо, що ефективність виробництва визначається не одним, а системою показників, які виступають як співвідношення результату виробництва

та витрат, поточних або авансованих. Кожному з основних елементів виробничого процесу (трудових ресурсів, основних і оборотних фондів) відповідає показник ефективності. Застосовуються прямі й зворотні показники ефективності, наприклад, для трудових ресурсів – продуктивність праці та трудомісткість, для основних засобів – фондівіддача та фондомісткість тощо [3; 6].

При цьому кожному показнику відповідає ряд своїх чинників і своя модель. Якість поєднання елементів виробництва повинна визначатися, виходячи із заданого показника ефективності, як відношення його фактичного значення до максимального, яке має місце при повному використанні потенційних можливостей елементів виробництва. Потенційна ефективність може бути різною для різних елементів виробництва. Тому будь-які структурні зрушення в обсягах елементів виробництва можуть значно впливати на ефективність виробництва в цілому. Збільшення частки ефективнішого елементу у всьому обсязі елементів виробництва забезпечує підвищення ефективності виробництва в цілому.

Отже, найважливішими чинниками підвищення ефективності виробництва, разом з якістю робочої сили, засобами і предметами праці, є також кількісна структура елементів виробництва та якість їх поєднання.

З цієї метою можна формалізувати затрати й результати виробництва, що визначають ефективність виробництва.

Враховуючи, що виробничі ресурси представляють суму трьох складових частин: засобів праці, предметів праці й робочої сили, знаменник показника ефективності виробництва можна записати так:

$$R = a_1 x_1 + a_2 x_2 + a_3 x_3, \quad (1)$$

де x_1 – обсяг робочої сили; x_2, x_3 – обсяг засобів і предметів праці; a_1, a_2, a_3 – деякі ненегативні коефіцієнти.

Вважаючи, що $a_i \geq 0$ і є довільним, можемо розглянути як часткові, так і узагальнюючі показники, де a_i може виконувати роль коефіцієнтів, які зводять ресурси до єдиної розмірності. Якщо $a_1 = a_3 = 0$, то ми оцінюємо фондівіддачу. При $a_2 = a_3 = 0$ – продуктивність праці.

В чисельнику показника ефективності виробництва знаходиться результат виробництва, залежний від обсягу виробництва та від факторів ефективності, перерахованих вище. У загальному вигляді результат виробництва, залежно від впливу на нього факторів, матиме такий вигляд:

$$P = f(a_1, a_2, a_3, x_1, x_2, x_3, \beta_1, \beta_2, \beta_3) \quad (2)$$

де $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ – ступінь використання робочої сили, засобів і предметів праці; a_1, a_2, a_3 – кількість елементів виробництва; x_1, x_2, x_3 – обсяги ресурсів.

Оскільки характеризує потенційні можливості одиниці i -го елементу, то повну потенційну можливість i -го елементу виробництва можна визначити за формулою:

$$Z_i^0 = a_i x_i, \quad i^3 = \overline{1,3} \quad (3)$$

У процесі функціонування виробництва існують недоліки, які призводять до того, що застосовується лише частина можливостей використання i -го елементу. Тому:

$$Z_i / Z_i^0 \text{ і } \beta_i = Z_i / Z_i^0, \quad i = \overline{1,3}, \quad (4)$$

де β_i – ступінь використання потенційних можливостей i -го елементу.

Для подальшого аналізу введемо ряд припущень відносно функції f , які відображатимуть зміни в якості, кількості та ступені використання елементів виробництва з його результатами.

Припустимо, що підвищення якості всіх елементів в λ разів, так само як і збільшення їх кількості та ступеня використання в λ разів, веде до збільшення результатів виробництва в λ разів. Передбачимо також, що один і той же результат виробництва може бути досягнутий за рахунок аналогічних змін в якості, кількості та ступені використання елементів виробництва.

Наприклад, приріст основних фондів для підвищення фондоозброєності, а отже, й продуктивності праці визначається за формулою:

$$\Delta\Phi_{\text{оф}} = \Phi^1_{\text{оф}} - \Phi^0_{\text{оф}} \times N^1, \quad (5)$$

де $\Phi^1_{\text{оф}}$ – середньорічна вартість основних фондів звітного періоду; $\Phi^0_{\text{оф}}$ – фондоозброєність базового періоду; N^1 – чисельність працівників відповідного періоду.

Чисельність вивільнених працівників складе:

$$\Delta N = N_0 \frac{Q_1}{Q_0} - N_1, \quad (6)$$

де N_0 – чисельність працівників у базовому періоді; Q_1, Q_0 – випуск продукції у звітному й базовому періодах.

Відповідно до даних, наведених у таблиці 1, приріст основних фондів для підвищення фондоозброєності складе 2 млн грн, при цьому вивільняється 2 людини. Отже, приріст основних фондів для підвищення фондоозброєності праці на одиницю вивільняє в середньому двох працівників.

Таблиця 1

Показники для розрахунку еквіваленту виробничих ресурсів на Томашпільському цукровому заводі

Показники	Періоди	
	2007 р.	2008 р.
1. Випуск продукції, млн грн (Q)	534	802
2. Середньорічна вартість основних виробничих фондів, млн грн (Фос)	267	401
3. Чисельність працюючих, люд. (N)	53	66
4. Продуктивність праці, млн грн/люд. (П)	1,8	2,1
5. Фондоозброєність, млн грн/люд. (ФВ)	10	12

Цей показник за своєю суттю і є знайденим еквівалентом. При цьому індекс ефективності виробництва дорівнює:

$$I_E = \frac{Q_1}{N_1 + \Delta N / \Delta\Phi_{\text{оф}} \times \Phi^1_{\text{оф}}} : \frac{Q_0}{N_0 + \Delta N / \Delta\Phi_{\text{оф}} \times \Phi^0_{\text{оф}}}. \quad (7)$$

Для цього розрахунку величина індексу ефективності виробництва складає 1,09.

Еквівалент основних виробничих фондів і чисельності працівників можна також обчислити на основі рівняння лінійної функції:

$$\frac{Q}{N} = a + \alpha \Phi_{\text{оф}} / N, \quad (8)$$

у якій параметр α (коефіцієнт регресії) показує, як в середньому змінюється продуктивність праці зі зміною його фондоозброєності на одиницю (за інших рівних умов). Еквівалент основних виробничих фондів і чисельності працівників визначається шляхом ділення фактичного рівня продуктивності праці на коефіцієнт регресії:

$$a = \Pi / \alpha. \quad (9)$$

Економічний зміст цього еквіваленту полягає в тому, що він дорівнює обсягу виробничих фондів

та відповідному вивільненню одного працівника. Тоді умовна чисельність працівників, еквівалентна всьому обсягу основних виробничих фондів, дорівнює:

$$N' = \Phi_{\text{оф}} / \alpha. \quad (10)$$

При цьому, загальний обсяг ресурсів дорівнює:

$$R = N + N'. \quad (11)$$

Індекс ефективності виробництва за таких обставин матиме такий вигляд:

$$I_E = \frac{Q_1}{N_1 + N'_1} : \frac{Q_0}{N_0 + N'_0}. \quad (12)$$

Отриманий у такий спосіб індекс ефективності виробництва функціонально пов'язаний з індексами продуктивності праці $I_{\text{П}}$ і фондовіддачі $I_{\text{ФО}}$. При стабільній фондовіддачі $I_E = I_{\text{П}}$, при її зростанні – $I_E > I_{\text{П}}$, при її зниженні – $I_E < I_{\text{П}}$.

Наші припущення про те, що збільшення якості всіх елементів у λ разів, так само як і збільшення їх кількості та ступеня використання в λ разів, веде до збільшення результатів виробництва в λ разів, і що один і той же результат виробництва може бути досягнутий за рахунок аналогічних змін в якості, кількості та ступеня використання елементів виробництва, мають очевидні економічні інтерпретації. Якість елементів виробництва означає їх здатність при поєднанні один з одним давати певний функціональний результат. Тому підвищення якості кожного з елементів при фіксації обсягу ступеня використання елементів повинно призводити до збільшення результату пропорційного підвищенню якості. Те ж саме відбувається і при збільшенні обсягів елементів при фіксованому ступені їх використання. Кількість, якість та ступінь використання ресурсів взаємопов'язані, тобто той самий результат виробництва можна досягти при зниженні якості елементу стільки ж разів, у скільки зростає його обсяг або ступінь використання.

Отже, за умови, що $\alpha_i, x_i, \gamma_j = |\alpha_i, x_i, \beta_i| / |\alpha_j, x_j, \beta_j|$ постійні, збільшення використання одного з елементів у λ разів веде до зростання ступеня використання всіх останніх елементів виробництва також у λ разів. Оскільки ступінь використання ресурсів має природним межу $|\beta| \leq 1$, тому можна визначити лімітований ресурс, обсяг і якість якого обмежують можливості зростання рівня використання цих елементів виробництва. Його можна визначити за виразом:

$$K = \left\{ \frac{I}{\beta_i} = \lambda_0 = \frac{I}{\max \beta_i} = \min \frac{I}{\beta_i} \right\}, \quad (13)$$

де K – індекс лімітованого ресурсу; λ_0 – можливість збільшення рівня використання всіх елементів виробництва відповідно до можливостей збільшення використання лімітованого ресурсу.

Показники β_i можна використовувати також для визначення рівня забезпеченості одних ресурсів іншими за таким виразом:

$$S_{ij} = \beta_i / \beta_j, \quad i, j = \overline{1,3}. \quad (14)$$

Узагальнюючи вищесказане, розглянемо методику побудови бальних оцінок у вигляді багатовимірних середніх на прикладі підприємств цукрової промисловості. За часткові показники ефективності виробництва продукції використано вихід валової продукції підприємств (тис. грн): на 1 грн поточних витрат y_1 , на 1 грн матеріальних витрат y_2 , на 1-го працівника y_3 , на 1 грн основних виробничих фондів y_4 , на 1 грн оборотних коштів y_5 , на 1-у людино-годину y_6 і коефіцієнт рентабель-

ності y_7 , розрахований як відношення прибутку до собівартості реалізованої продукції. У таблиці 2 наведено розрахунок багатовимірних середніх трьох цукрових заводів.

Особливу увагу слід приділяти тому, що значення часткових показників ефективності в абсолютному вираженні на підприємствах неоднакові та й співвідношення між ними далеко неоднозначні. Це є наслідком використання окремих видів виробничих ресурсів і витрат. У багатовимірній середній знаходять відображення усі сторони виробничого процесу. Проте більш обґрунтованою ми вважаємо комплексну оцінку ефективності, побудовану на основі моделей факторного аналізу (головних чинників і головних компонентів).

Таблиця 2
Розрахунок бальних оцінок ефективності виробництва на підприємствах цукрової промисловості

Часткові показники y_i	Середній рівень y_i	Середнє значення показників ефективності					
		у абсолютному вираженні на підприємстві			відносні величини на підприємстві		
		№ 1	№ 2	№ 3	№ 1	№ 2	№ 3
y_1	0,994	0,97	0,98	1,083	1,012	0,955	1,057
y_2	11,77	9,196	10,156	14,089	0,759	0,837	1,161
y_3	340,40	349,72	272,09	505,19	0,996	0,775	1,163
y_4	0,601	0,806	0,631	0,412	1,299	1,017	0,664
y_5	248,52	252,70	175,03	305,82	0,986	0,683	1,194
y_6	1,764	1,459	1,205	2,237	0,277	0,662	1,23
y_7	0,083	0,012	0,082	0,126	0,135	0,958	1,467
Результат:	x	x	x	x	5,989	5,887	7,937
P_i	x	x	x	x	0,856	0,841	1,134

Ідея побудови комплексної оцінки ефективності за допомогою моделей факторного аналізу базується на тому, що часткові показники y_i є лише зовнішнім вираженням деякого реально існуючого неспостережуваного і безпосередньо не вимірюваного рівня ефективності, якісною мірою якого може служити поєднання часткових показників ефективності:

$$G = \sum \alpha_i \times y_i, \quad (15)$$

де G – узагальнена оцінка рівня ефективності, α_i – навантаження i -го показника на узагальнюючу оцінку.

З врахуванням вищесказаного у практичних розрахунках, з метою порівняння різних показників, значення останніх замінюються нормованими відхиленнями t_{ij} . При цьому параметри факторної моделі є коефіцієнтами кореляції між частковими показниками y_i і узагальненою оцінкою. Чим вищою за абсолютну величину є α_i , тим помітніша роль y_i у формуванні узагальненої оцінки ефективності промислового виробництва [4].

Вихідною базою обчислення α_i є кореляційна матриця R , яка складається з парних коефіцієнтів кореляції r_{ik} :

$$r_{ik} = \frac{y_i y_k - y_i y_k}{\sigma_{y_i} \sigma_{y_k}}. \quad (16)$$

Зазначимо, що у цьому випадку r_{ik} вимірює не причинно-наслідковий зв'язок, а зв'язок спільності, викликаний наявністю загальних причин формування варіації y_i та y_k . На головній діагоналі кореляційної матриці можуть бути одиниці або спільності. У першому випадку аналіз матриці зводиться до головних компонентів, у другому – до головних факторів. Поняття спільності у факторному аналізі пов'язане з розкладанням сумарної дисперсії показника y_i на загальну дисперсію (обумовлену загальними для всіх частковими показниками фактором G) і характерну. Сумарна дисперсія дорівнює одиниці, а її складові частини можна виразити як частки. Спільність j^2 – та частина дисперсійної ознаки y_i , яка обумовлена загальним фактором чинником G . Спільність не може бути визначена експериментальним шляхом, тому оцінюється припущенно. Найпростішою оцінкою, яка покладена в основу подальших розрахунків, є максимальне за модулем значення коефіцієнта кореляції i -го показника зі всіма іншими.

У таблиці 3 наводиться редукована (з узагальненнями по головній діагоналі) кореляційна матриця, що характеризує взаємозв'язок між перерахованими вище частковими показниками ефективності виробництва. Спільності оцінені за максимальним значенням r_{ik} . Для y_1 таким значенням є $r_{17} = 0,8856$, для y_2 – $r_{23} = 0,6527$, для y_3 – $r_{35} = 0,7376$ і т.д. Вихідна сума спільності дорівнює 4,9879.

Розрахунок вагових коефіцієнтів α_i в загальному вигляді зводиться до знаходження власного значення λ редукованої кореляційної матриці та власного ненульового вектора b_i , при якому $R \times \beta = \lambda$:

$$\alpha_i = \beta_i \sqrt{\lambda} / \sqrt{\sum \beta^2}. \quad (17)$$

Таблиця 3
Редукована кореляційна матриця для підприємств цукрової промисловості Вінницької області

y_i	y_1	y_2	y_3	y_4	y_5	y_6	y_7
y_1	0,8856	0,5661	0,5998	0,3235	0,6423	0,6241	0,8856
y_2	0,5662	0,6556	0,6537	0,3687	0,6509	0,4569	0,5441
y_3	0,5998	0,6556	0,7376	0,4531	0,7376	0,5904	0,5619
y_4	0,3235	0,3687	0,4531	0,4531	0,3513	0,2265	0,2969
y_5	0,6423	0,6509	0,7376	0,3513	0,7463	0,5127	0,5673
y_6	0,6241	0,4569	0,6583	0,2265	0,5122	0,6241	0,5799
y_7	0,8656	0,5441	0,5619	0,2969	0,5673	0,5807	0,8856

Ітеративний процес визначення власного вектора матриці R показує, що при розрахунку вагових коефіцієнтів α_i використовується найбільше значення $\lambda_i = R \times \beta_i$, відповідне значення $\beta_i = 1,000$, згідно з розрахунками $\lambda = 4,0263$, а ваговий коефіцієнт, наприклад для рентабельності виробництва (y), дорівнює 0,8258:

$$\alpha_i = 0,9286 \times \sqrt{4,0263} / \sqrt{5,0916} = 0,8258$$

Аналогічно розраховані α_i для інших показників ефективності виробництва, наведені в таблиці 4. Значення вагових коефіцієнтів свідчать про тісний зв'язок між частковими показниками й узагальненою оцінкою ефективності. Вклад кожного показника у формування цієї оцінки характеризує величина α_i^2 . Відповідно до даних, найбільший вклад у визначення рівня ефективності виробництва вносить показник окупності поточних витрат ($\alpha_4^2 = 0,7671$), найменший – показник фондівдачі ($\alpha_4^2 = 0,2047$).

Сумарний вклад всіх часткових показників (сумарно обчислена спільність) дорівнює максимальному значенню λ , тобто $\sum \alpha_i^2 = \lambda = 4,0263$. Відношення сумарно обчисленої спільності до початкової використовується як міра адекватності моделі. Для наведеного прикладу це відношення дорівнює

4,0263 : 4,9879 = 0,7829. Отже, сумарний вклад часткових показників ефективності виробництва підприємств у формуванні комплексної його оцінки складає 78,29%

Таблиця 4
Розрахунок вагових коефіцієнтів факторної моделі

y_i	β_i	$R\beta_i$	β_i^2	α_i	α_i^2
y_1	0,9700	4,0263	0,9700	0,8626	0,7671
y_2	0,8205	3,4060	0,8940	0,7296	0,5488
y_3	0,9066	3,7629	0,8473	0,8062	0,6700
y_4	0,5011	2,0800	0,2589	0,4456	0,2047
y_5	0,0126	2,9890	0,8192	1,7927	0,6478
y_6	0,7713	3,2017	0,6133	0,6859	0,4848
y_7	0,9286	3,8544	0,8889	0,8258	0,7030
Всього:	x	x	5,0916	x	x

У таблиці 5 показано розрахунок середньої бальної оцінки ефективності виробництва $G = \sum a_i y_i$. Факторні навантаження часткових показників α_i , отримані на основі вагових коефіцієнтів після переходу до первинних одиниць виміру: $\alpha_i = \beta_i / \sigma_{y_i}$. Такий спосіб визначення бальних оцінок не є єдиним. Наприклад, може бути використаний також метод експертних оцінок [6].

Проведений аналіз показує, що середній бал ефективності виробництва для обстежуваної сукупності підприємств цукрової промисловості складає 27,17 при коефіцієнті варіації 14,7%. Індивідуальні значення бала ефективності коливаються в межах від 21,10 до 35,64, зокрема для досліджуваних підприємств (дані табл. 3) вони відповідно дорівнюють 26,85; 23,31 і 31,37. Характерно, що ранги рівня ефективності на цих підприємствах, розраховані на основі моделі факторного аналізу такі ж, як і на основі багатовимірної середньої. Зазначимо, що при побудові бальних оцінок ефективності виробництва на основі моделі факторного аналізу передбачається, що всі значення коефіцієнтів кореляції між показниками пояснюються одним загальним фактором. Необхідною й достатньою умовою справедливості цього припущення є рівність одиниці рангу редукованої кореляційної матриці R .

Таблиця 5
Розрахунок середньої бальної оцінки ефективності промислового виробництва досліджуваних підприємств

y_i	y_i	σ_{y_i}	α_i	α_i	$\alpha_i y_i$
y_1	0,9943	0,1118	0,8626	7,4815	7,6685
y_2	11,7942	1,8368	0,7296	0,3853	4,6735
y_3	340,4002	54,5095	0,6062	0,0144	5,0343
y_4	0,6014	0,1429	0,4456	3,0252	1,8756
y_5	248,5266	50,0464	0,7927	0,0130	3,3364
y_6	10494,43	0,3328	0,6859	1,9991	3,6363
y_7	0,0660	0,0723	0,8258	10,9517	0,9417
Всього:	x	x	x	x	27,1664

Елементами цієї матриці можуть бути не лише коефіцієнти кореляції, але й інші заходи тісності зв'язку, зокрема кореляційні стосунки, показники кореляції рангів, коефіцієнти взаємної зв'язаності, незалежно від вихідної моделі побудови бальних оцінок, вибір часткових показників y_i повинен базуватися на глибокому теоретичному

аналізі суті явища, що вивчається. Бальні оцінки ефективності виробництва всесторонньо характеризують рівень, який фактично склався. Виявлення ж невикористаних резервів підвищення ефективності та пошук шляхів їх реалізації передбачає використання інших статистичних методів.

Висновки і пропозиції. Найважливішим принципом всіх варіантів системи показників ефективності виробництва є формування системи на базі достовірних показників, що відображають ефективність затрат або ресурсів окремих елементів виробництва, та узагальненого показника ефективності. При цьому кількісний зв'язок часткових показників із узагальненим є обов'язковим. Цілковита відсутність або обмеження системи ознакою смислового взаємозв'язку показників позбавляє її якісної своєрідності та відмінності від набору показників. При цьому не пропонується звести всю сукупність показників ефективності до одного універсального показника, настільки б узагальненим він не був. Мова йде про систему часткових показників ефективності виробництва (ефективності затрат) і єдиного узагальненого показника на вершині системи.

З позиції вимог, які розглядалися до показників ефективності і принципів формування їх системи, доцільно зупинитися на пропозиціях щодо показників ефективності виробництва на рівні підприємства. При всій різноманітності цих пропозицій можна виділити три їх групи.

1. Пропонуються різні варіанти показника продуктивності праці та насамперед виробництва чистої продукції в середньому на одного працівника.

2. Пропонується доповнити показник продуктивності праці показником фондівіддачі.

3. Пропонується розпочати з удосконалення на економічному й методологічному рівні узагальнюючого показника ефективності виробництва, який потім може бути розкладений на часткові.

Автори запропонували класифікацію узагальнених показників ефективності: узагальнені показники затратного типу, узагальнені показники ресурсного типу й узагальнені показники змішаного типу. Крім того, можна виділити індексні та природні узагальнені показники ефективності. Проте за допомогою останніх вимірюється не рівень економічної ефективності, а тільки характер і темпи її зміни. Ми вважаємо, що найбільш прийнятним показником ефективності виробництва є показник ресурсного типу, а саме визначений на основі затрат використаної праці, тобто виробничих ресурсів. Це пояснюється тим, що, по-перше, без наявності всієї маси ресурсів, а не тільки їх спожитої частки, неможливе створення споживчих вартостей, по-друге, величезний виробничий потенціал підприємств і інтенсифікація виробництва вимагають передусім підвищення ресурсівіддачі, й, по-третє, спожиті ресурси (затрати) складають лише частину використовуваних ресурсів і витратна форма ефективності відображає внутрішній механізм реалізації ширшої ресурсної ефективності.

Вважаємо за доцільне також при порівняльному аналізі ефективності виробництва на підприємстві як узагальнений показник використовувати бальні оцінки, побудовані на основі певної кількості часткових показників ефективності за допомогою методів багатовимірної аналізу. Оскільки часткові показники, як правило, різні та несумісні, то необхідною умовою побудови бальних оцінок є усунення відмінностей в розмірності показників.

Список літератури:

1. Економіка і організація агропромислових формувань: навч. посіб. / С.І. Дем'яненко, М.Й. Хорунжий, О.Г. Боброва, П.В. Коваль; за заг. ред. С.І. Дем'яненка. – К.: КНЕУ, 2006. – 304 с.
2. Левицька І.В. Проблеми системного підходу в економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/index.html/>.
3. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/apk?tid_hierachy=1200.
4. Імас Є.В. Шляхи удосконалення матеріально-технічного забезпечення виробництва цукрових буряків / Є.В. Імас // Цукрові буряки. – 1999. – № 4. – С. 4–5.
5. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність): терміни, поняття, персоналії / укладачі: В.С. Іфтемічук, В.А. Григорьев, М.І. Маниліч, Г.Д. Шутак; за наук. ред. Г.І. Башнянина і В.С. Іфтемічука. – К.: Магнолія плюс, 2004. – 688 с.
6. Левицька І.В. Сучасні тенденції формування та розвитку інтегрованих об'єднань в АПК та харчовій промисловості України / І.В. Левицька // Наукові праці; Національний університет харчових технологій (Київ). – 2010. – № 37. – С. 65–71.

Британская Н. Н.

Винницкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**Резюме**

Исследованы важнейшие стороны связей и отношений внутри предприятия, которые определяют эффективность производства. Установлено, что сочетание элементов производства, его качество должны исследоваться с позиции полноты использования в процессе производства возможностей роста эффективности, определение качества сочетание элементов производства по показателю эффективности производства, необходимо знать максимальный уровень, которого может достичь этот показатель при такой технологии, организации производства и качества используемых ресурсов. Доказано, что максимальная эффективность может быть достигнута за счет полного использования меньшего объема ресурсов, эффективность производства определяется максимально возможной при указанной технологии и качества ресурсов эффективности производства, которая зависит от степени использования лимитированного ресурса и степени соответствия фактического и технологической структуры элементов производства. В обобщенную модель не вошли качественная определенность элементов производства, а также их количественная структура.

Ключевые слова: эффективность промышленного предприятия, элементы эффективности производства, технология производства, ресурсы эффективности промышленного предприятия, структура элементов производства.

Brytanska N. N.

Vinnitsa Trade and Economic Institution
Kyiv National University of Trade and Economics

FACTOR ANALYSIS OF EFFICIENCY OF INDUSTRIAL PRODUCTION**Summary**

Researched major side connections and relationships within the enterprise, defining efficiency. It was established that the combination of elements of production, its quality should be explored with the completeness of position in the production capacity increased efficiency, combining elements determining the quality of production in terms of production efficiency need to know the maximum level that can achieve this rate at a given technology, production and quality used resources. It is proved that the maximum efficiency can be achieved through the full use of smaller amounts of resources, efficiency is defined as possible with this technology and a resource efficiency, which depends on the use of a limited resource and the extent to which actual and technological structure elements of production. In the generalized model not included qualitative determination of production elements and their quantitative structure.

Keywords: efficiency of industrial enterprises, elements of production efficiency, production technology, resources efficiency of industrial enterprises, the production structure elements.

УДК 338.43:330.131.5(477.72)

Голович Н. М.

Херсонський державний аграрний університет

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Проведено інтегральну оцінку економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств Херсонської області в розрізі галузевої спеціалізації. Виявлено тенденції секторів економічної безпеки та визначено їх вплив на формування інтегрального показника економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано стан економічної безпеки відповідно до галузевої спеціалізації сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: економічна безпека, сільське господарство, економічна безпека сільськогосподарських підприємств, розвиток, конкурентоздатність, банкрутство, фінансова незалежність, ефективність функціонування, інтегральний показник економічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Постановка проблеми. Економічна безпека в умовах сьогодення є важливим фактором забезпечення ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств, які через низку об'єктивних на суб'єктивних причин мають високий рівень ризику та низьку рентабельність діяльності. Акцентуючи увагу лише на збільшенні валового доходу та максимізації прибутку, суб'єкти господарської діяльності, виробництво яких зосереджено в аграрному секторі України, нівелюють наявний потенціал галузі, мінімізуючи інноваційну діяльність та зводячи моніторинг рівня економічної безпеки до розрахунку чистого прибутку (збитку). Тому питання оцінки економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств є актуальним та потребує систематичного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблем оцінки економічної безпеки підприємств присвячено наукові праці багатьох вчених, серед яких Н.В. Білошкурська, Т.Г. Васильцев, О.С. Вихристюк [1], Н.Ю. Гічової, В.М. Гончаров, С.Б. Довбня [2], Н.С. Іванова [4], Д.В. Колесніков, Г.В. Козаченко, О.М. Лященко, В.П. Пономарьов [5], Т.Г. Сухорукова, С.Д. Штовба та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте не в повній мірі висвітлено практичне використання наявних методик оцінки економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств за інтегральною методикою, яка на відміну від наявних дозволить здійснити глибинний аналіз її рівня, враховуючи стан фінансового забезпечення, ефективності господарювання, здатності до розвитку, ймовірності банкрутства та конкурентоздатності.

Метою дослідження є оцінка економічної безпеки сільськогосподарських підприємств та виявлення впливу її складових на гарантування належного рівня безпеки.

Виклад основного матеріалу. Аграрний сектор економіки України завжди знаходився у центрі уваги провідних вчених-економістів через високу ризикованість діяльності, низький рівень рентабельності, несприятливий інвестиційний клімат та наявний масштабний потенціал галузі. Особливо загострилось питання дослідження ефективності функціонування суб'єктів господарювання галузей через затяжну політико-економічну кризу, яка не лише знизила обсяги державної підтримки, а й поставила під загрозу їх економічну безпеку. Своєчасний моніторинг економічної безпеки дозволить виявити загрози та можливості сільськогосподарських підприємств, сформулювати дієву стратегію

підвищення ефективності його функціонування, створить передумови для інноваційного розвитку.

На сьогоднішнє питання інформаційної безпеки суб'єктів господарювання приділяється значна увага. У період активного розвитку інформаційних технологій захист персональних даних має високий ступінь важливості та, відповідно до Закону України «Про державну статистику» [3], інформація про фінансово-господарську діяльність підприємств є конфіденційною. Тому, керуючись відповідними законодавчими нормами, вважаємо доцільним досліджувати нами сільськогосподарські підприємства позначати порядковими номерами.

Для аналізу рівня економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств ми обрали суб'єкти господарювання, діяли у 2011–2013 рр. у Херсонській області (серед яких агрофірма «Радгосп «Білозерський», СТОВ «Надія», СТОВ «Енограй», ТОВ «Агрофірма ім. Шевченка», СВК «Лідія», ПАТ «Чернобаївське», СВК «Борозенське», СТОВ «Інгулець», ФГ «Успіх», СТОВ «Дніпро», СТОВ «Перше травня» та інші), розділених на 3 групи, відповідно до їх галузевої спеціалізації:

– 7 підприємств, які працюють у галузі рослинництва: № 1 (Каховського району), № 5 (Бериславського району), № 8 (Великокопелетиського району), № 10 (Голопристанського району), № 11 (Великоолександрівського району), № 12 (Білозерського району), № 13 (Генічеського району);

– 7 підприємств галузі тваринництва: № 2 (м. Херсон), № 3 (Білозерського району), № 4 (Білозерського району), № 14 (Складовського району), № 15 (Новотроїцького району), № 16 (Білозерського району), № 17 (Білозерського району);

– 7 підприємств, які займаються тваринництвом та рослинництвом (змішане господарство): № 6 (Бериславський район), № 7 (Великоолександрівського району), № 9 (Нововоронцовського району), № 18 (Великоолександрівського району), № 19 (Великоолександрівського району), № 20 (Білозерського району), № 21 (Великоолександрівського району).

За результатами аналізу нормативного значення складових інтегрального показника економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств виявлено, що високим варто вважати результат більше за 0,8, середнім – в межах 0,47–0,8, низьким – від 0,47 до 0,2, а нижчий за 0,2 – критичним рівнем (рис. 1).

Інтегральну оцінку рівня економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств пропонуємо здійснювати за такими секторами, як фінансової незалежності, ефективності

функціонування, розвитку, ймовірності банкрутства та конкурентоздатності. Кожен із запропонованих секторів розраховується за методом середньої геометричної на основі відповідних показників: 1) сектор економічної незалежності: коефіцієнти фінансової незалежності, стійкості, абсолютної ліквідності та платоспроможності; 2) сектор ефективності функціонування: індекс рентабельності (збитковості), фондівдача, фондомісткість, прибуток та витрати на 1 грн реалізованої продукції; 3) сектор ймовірності банкрутства: коефіцієнти критичної ліквідності, Бівера, фінансової залежності й індекс Альтмана; 4) сектор конкурентоздатності, визначається за такими критеріями оцінки, як відносна частка ринку, витрати виробництва, відмінні властивості виробленої продукції, ступінь засвоєння технологій, метод продаж та імідж; 5) сектор розвитку розраховується шляхом аналізу темпу приросту (ланцюговим методом) таких основних показників економічної діяльності, як прибуток, вартість валової продукції, чистий дохід (виручка) від реалізації та власного капіталу.



Рис. 1. Нормативні значення інтегрального показника економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств

Джерело: складено автором

Аналіз складових інтегрального показника рівня економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств дозволив виявити, що підприємствам галузі рослинництва притаманне посилення сектору банкрутства протягом 2011–2012 рр. на 5,9% та у 2011–2013 рр. фінансової незалежності на 20,1% (рис. 2). Але падіння відбулось протягом аналізованого періоду таких показників, як сектор розвитку на 31,7% (з 1,127 до 0,770, із найнижчим значенням у 2012 р. – 0,255 пунктів), сектор конкурентоздатності на 3,1% (від 0,388 у 2011 р. до 0,376 у 2013 р.), сектор ефективності функціонування на 16,5% (від 0,552 до 0,436).

Для вибіркової сукупності підприємств галузі тваринництва характерним протягом досліджуваного періоду є погіршення всіх складових інтегрального показника економічної безпеки, зокрема значення секторів фінансової незалежності на 15,9%, ефективності функціонування на 21,3%, а сектору розвитку на 35,4%. Аналіз складових інтегрального показника рівня економічної безпеки підприємств змішаного господарства засвідчив високу позицію у 2013 р. сектору розвитку (2,373) та у 2012 р. сектору ймовірності банкрутства (1,938). Крім того, варто звернути увагу, що у секторі конкурентоздатності помітне зниження на 7,5% протягом досліджуваного періоду. Сектор фінансової незалежності покращив своє значення у 2013 р. щодо базового періоду на 0,104 пункта (або 21,2%), а ефективності функціонування на 0,018 пункта (4%).

Необхідно зауважити, що у 2011–2013 рр. для вибіркової сукупності підприємств найбільш вдалим з погляду стану їх економічної безпеки виявився 2011 р. (рис. 3), що спричинило середній рівень показника для всієї вибіркової сукупності підприємств. Зокрема, підприємства галузі рос-

линництва у 2013 р. отримали на 0,212 пунктів (27,6%) менший результат інтегрального показника, ніж у 2011 році. На 21,6% погіршився рівень економічної безпеки у підприємств галузі тваринництва. А для суб'єктів господарювання змішаного господарства характерним є посилення їх економічної безпеки протягом 2011–2013 рр. на 0,9% (або на 0,007 пункта). У 2012 р. підприємства вибіркової сукупності отримали мінімальні результати досліджуваного показника, що вплинуло на зниження його рівня відносно базового періоду: у рослинництві на 27,6%, у тваринництві на 0,9%, а у змішаному господарстві на 31,7%.

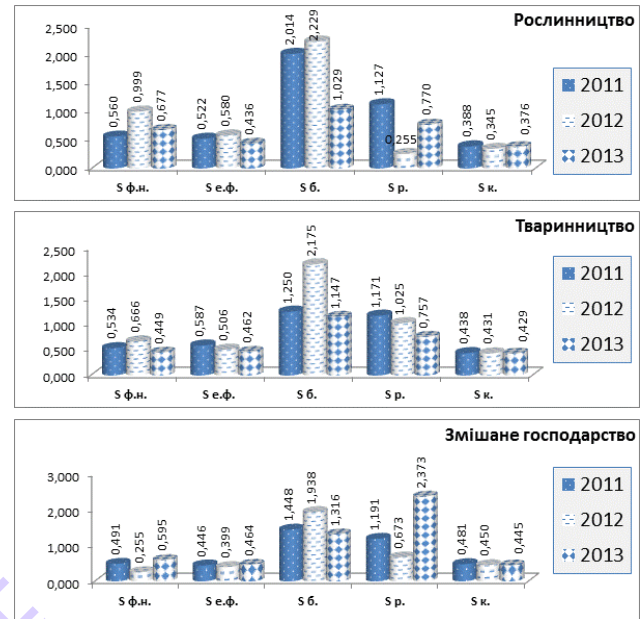


Рис. 2. Складові інтегрального показника економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств Херсонської області (за галузями)

Джерело: розраховано автором за даними річної звітності підприємств Херсонської області

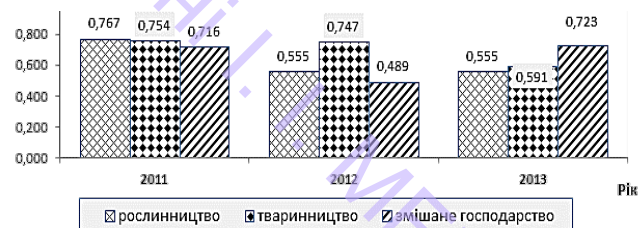


Рис. 3. Інтегральний показник економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств Херсонської області (в розрізі галузей)

Джерело: розраховано автором за даними річної звітності підприємств Херсонської області

Порівняння вибіркової сукупності підприємств виявило, що найвищий рівень економічної безпеки функціонування має підприємство № 13 (Іебп2013 = 1,402, Іебп2012 = 1,575), а також № 21 у 2011 р. та 2012 р. (відповідно, 1,388 та 1,351, що свідчить про його високий рівень) (рис. 4). У 2011 р. високий рівень економічної безпеки мають підприємства № 2 та № 5, що відповідно становить 0,834 і 0,858. Підприємства № 10, № 8, № 7, № 6 та № 1 у базовому році мали середні показники економічної безпеки. Найнижчий рівень був у 2012 р. на підприємствах № 8 (-1,144, що

відповідає критичному стану), № 7 (0,229) та № 3 (0,306), а у 2013 р. на підприємстві № 20 (0,099).

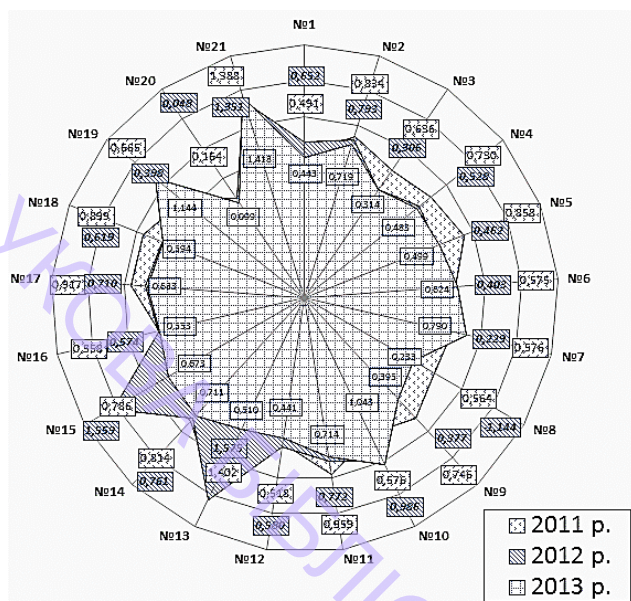


Рис. 4. Інтегральний показник економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств Херсонської області (в розрізі підприємств)

Джерело: розраховано автором за даними річної звітності підприємств Херсонської області

В цілому протягом 2011–2013 рр. рівень економічної безпеки вибіркової сукупності підприємств виявив, що для суб'єктів господарювання сільськогосподарства Херсонської області помітна негативна тенденція зазначеного інтегрального показника, що становить 16,4%, або 0,123 пункта (рис. 5). Отриманні у 2011–2013 рр. результати відповідають класифікації їх економічної безпеки на середньому рівні.

Лідерами з високим рівнем аналізованого показника є підприємства № 21 (1,386 пункта),

№ 13 (1,162 пункта) та № 15 (1,006 пункта), а також № 10 і № 11. Критичний рівень характерний для підприємств № 8 та № 20. У 2012 р. відбулося погіршення Ієбп всіх аналізованих галузей, натомість у 2013 р. найвищого результату вдалося досягти підприємствам змішаного господарства, рівень інтегрального показника яких збільшився відносно базового періоду на 0,9% і становив 0,723 пункта, що класифікує його як середній рівень економічної безпеки.

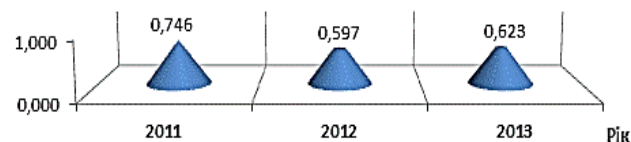


Рис. 5. Динаміка інтегрального показника економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств Херсонської області

Джерело: розраховано автором за даними річної звітності підприємств Херсонської області

Висновки. Отже, оцінка економічної безпеки сільськогосподарських підприємств області здійснюється за інтегральним показником, розрахованим методом середньої геометричної, який включає аналіз таких секторів, як фінансової незалежності, ефективності функціонування, ймовірності банкрутства, здатності до розвитку та конкурентоздатності. Лідерські позиції належать таким суб'єктам господарювання вибіркової сукупності як підприємства № 21, № 13 та № 15, рівень економічної безпеки яких варто класифікувати як високий. Натомість для підприємств № 8 та № 20 характерний критичний рівень безпеки. Інтегральна оцінка виявила, що у 2011–2013 рр. вибіркова сукупність сільськогосподарських підприємств Херсонської області мала середній рівень економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств із тенденцією до його зниження: від 0,745 пунктів до 0,623 пункта.

Список літератури:

1. Вихристюк О.С. Методичні підходи до вимірювання економічної безпеки підприємства / О.С. Вихристюк // Наукові праці МАУП. – 2010. – Вип. 1(24). – С. 194–200.
2. Довбня С.Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 88–97.
3. Про державну статистику: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2614-12>.
4. Іванова Н.С. Модель оцінки економічної безпеки агропромислових підприємств / Н.С. Іванова // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 7–8. – С. 26–29.
5. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко – К.: Лібра, 2003. – 280 с.

Голович Н. М.

Херсонский государственный аграрный университет

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ХЕРСОНСКОЙ ОБЛАСТИ

Резюме

Проведено интегральную оценку экономической безопасности функционирования сельскохозяйственных предприятий Херсонской области в разрезе отраслевой специализации. Выявлены тенденции секторов экономической безопасности и определено их влияние на формирование интегрального показателя экономической безопасности функционирования сельскохозяйственных предприятий. Проанализировано состояние экономической безопасности в зависимости от отраслевой принадлежности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: экономическая безопасность, сельское хозяйство, экономическая безопасность сельскохозяйственных предприятий, развитие, конкурентоспособность, банкротство, финансовая независимость, эффективность функционирования, интегральный показатель экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий.

Golovich N. M.

Kherson State Agrarian University

EVALUATION OF ECONOMIC SECURITY FUNCTIONING AGRICULTURAL ENTERPRISES KHERSON REGION

Summary

An integrated assessment of the economic security of farms Kherson region in terms of sectoral specialization. Tendencies sectors of economic security and identifies their impact on the integral index of economic security of agricultural enterprises. The state of economic security based on sectoral specialization of agricultural enterprises.

Keywords: economic security, agriculture, economic security of agricultural enterprises, development, competitiveness, bankruptcy, financial independence, efficiency of operation, integral indicator of economic security of agricultural enterprises.

УДК 338.246:336.63

Гудзенко І. С.

ПВНЗ «Європейський університет»

ФОРМИ І МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто теоретичні підходи до визначення напрямів, форм і методів державного регулювання фінансової діяльності підприємств в умовах ринкової економіки. Обґрунтовано основні складові процесу державного регулювання фінансової діяльності підприємств в Україні.

Ключові слова: фінансова діяльність, державне регулювання, фінансова державна підтримка, методи та інструменти державного впливу.

Постановка проблеми. Відповідно світовому досвіду багатоаспектне державне регулювання фінансової діяльності суб'єктів господарювання, що в широкому розумінні являє собою процес нормативно-правового регламентування умов формування їх зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин і здійснення основних видів фінансових операцій, здійснюється в усіх країнах із розвинутою ринковою економікою, не вступуючи при цьому в протиріччя з широкою самостійністю підприємств у виборі напрямів, форм і методів здійснення своєї фінансової діяльності. Разом із цим, напрямки, форми і методи державного регулювання фінансової діяльності підприємств істотно відрізняються в окремих країнах, й визначаються такими факторами як рівень економічного розвитку країни, ступінь її інтегрованості зі світовою економічною системою, різноманіття форм фінансових відносин різних суб'єктів господарювання, рівень розвиненості фінансового ринку та його інфраструктури, різноманіття фінансових інструментів, які застосовуються на практиці тощо. З урахуванням цього кожна держава розробляє та проводить державну фінансову політику, визначає напрями, форми і методи регламентації фінансової діяльності окремих суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі різні аспекти державного регулювання фінансів суб'єктів господарювання досліджували Т.П. Басюк, І.А. Бланк, Л.І. Дідківська, Л.К. Воронова, М.І. Карлін, В.Л. Лазар, С.В. Мочерний, В.М. Опарін, А.М. Поддєрьогін й ін. Разом із цим, більшість робіт присвячено правовим аспектам, а економічні не мають достатнього рівня досконалості й потребують подальшого розвитку та обґрунтування у відповідності до сучасних умов розвитку вітчизняної економіки.

Формування цілей статті. Метою статті є дослідження теоретичних основ визначення напрямів, форм, методів державного регулювання фінансової діяльності підприємств у системі реалізації фінансової політики держави щодо забезпечення стійкого зростання соціально-економічного добробуту країни.

Виклад основного матеріалу. Державна фінансова політика являє собою цілеспрямоване правове регулювання окремих аспектів фінансової діяльності суб'єктів господарювання з боку держави у відповідності зі стратегією і конкретними умовами його економічного розвитку. В свою чергу, централізоване нормативно-правове регулювання фінансової діяльності підприємств багато в чому визначає спрямованість переважних форм фінансової діяльності, характер здійснюваних ними фінансових операцій, вибір відповідних видів фінансових інструментів, правову захищеність парт-

нерів по фінансовим операціям, рівень ефективності й ризику цієї діяльності в цілому.

Надмірно жорстке державне регулювання фінансової діяльності підприємств істотно знижує рівень їх самостійності у сфері прийняті фінансових рішень, негативно позначається на результативності фінансових операцій, хоча і дозволяє знизити загальний рівень їх ризику. Втім, неадекватне регулювання державою фінансів підприємств не дозволяє синхронізувати їх зі стратегічними цілями, завданнями економічного розвитку країни, призводить до зростання сукупного фінансового ризику суб'єктів господарювання.

Напрямами і форми державного регулювання фінансової діяльності окремих суб'єктів господарювання в поєднанні з рівнем розвитку економіки визначають характер внутрішнього фінансового середовища в тій чи іншій країні, що істотно впливає на її рейтинг і рангове місце у світовій фінансовій системі. Цей характер визначається системою діючих у країні умов здійснення фінансової діяльності окремими суб'єктами господарювання, зокрема правових, соціальних, економічних, що впливає на рівень дохідності та ризику фінансових операцій. Внутрішня фінансова середа визначає обсяги та ефективність фінансових відносин підприємств із контрагентами, ступінь і форми фінансової підтримки державою тощо.

Напрямки, форми і методи державного регулювання фінансової діяльності підприємств носять цілеспрямований характер на кожному етапі економічного розвитку країни. На сучасному етапі це регулювання підпорядковане таким основним цілям [1-3]:

1. Забезпечення спрямованості форм, методів регулювання державою діяльності підприємств у відповідності до фінансової політики в цілому.

2. Упорядкування форм і умов зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин з метою їх узгодженості з відповідними формами, що використовуються у сфері державних фінансів, фінансів домогосподарств, світових фінансів.

3. Забезпечення єдності основних умов здійснення фінансової діяльності підприємств різних форм власності, галузевої приналежності, організаційно-правових форм функціонування.

4. Забезпечення єдності умов та можливостей формування усіма підприємствами необхідних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел при умові ефективності фінансово-господарської діяльності.

5. Забезпечення вільного і відкритого доступу всіх суб'єктів господарювання до зовнішніх джерел формування фінансових ресурсів.

6. Регламентація окремих напрямів фінансової діяльності, форм використання фінансових ресурсів підприємств відповідно до державної економічної, фінансової та соціальної політики.

7. Гарантованість захисту підприємств у процесі фінансової діяльності на випадок несумлінності партнерів, прямого шахрайства окремих осіб.

8. Стимулювання до вибору найбільш ефективних напрямків, форм фінансової діяльності, використання прогресивних видів фінансових інструментів, що прискорюють ринкові перетворення, забезпечують досягнення стратегічних цілей, завдань економічного розвитку країни.

Отже, державне регулювання фінансової діяльності підприємств здійснюється на сучасному етапі на основі наступних принципів [4-5]:

1. Формування системи основних напрямків регулювання фінансової діяльності підприємств, що забезпечує реалізацію державної фінансової політики та ефективне вирішення завдань щодо реформування економіки.

2. Забезпечення перспективності нормативно-правових актів, спрямованих на регулювання фінансової діяльності підприємств, щодо відповідної регламентації порядку використання найбільш ефективних форм, методів цієї діяльності, перспективних і прогресивних видів фінансових інструментів тощо.

3. Забезпечення достатньої самостійності підприємств у виборі основних напрямків, форм і методів ведення фінансової діяльності в умовах її державного регулювання.

4. Дотримання необхідної пропорційності в забезпеченні фінансових інтересів держави, підприємств, окремих громадян при здійсненні регулювання фінансової діяльності окремих суб'єктів господарювання.

5. Забезпечення взаємозв'язку державного регулювання основних напрямків і форм фінансової діяльності підприємств з формами і методами регулювання окремих сегментів фінансового ринку і операцій, що здійснюються на них.

З урахуванням визначених цілей і принципів державного регулювання фінансової діяльності підприємств будеться процес цього регулювання різними державними органами, забезпечується належна координація та взаємозв'язок окремих нормативно-правових актів у цій сфері, що приймаються на різних рівнях державного управління. Цей процес включає:

1. Створення необхідної адекватної нормативної бази щодо регулювання форм і видів фінансової діяльності підприємств на сучасному етапі розвитку ринкових відносин.

2. Формування нормативних вимог до уніфікації параметрів окремих фінансових інструментів, що використовують підприємства, регламентація правил ведення операцій з ними.

3. Формування певної системи вимог до створення та діяльності фінансових інститутів, що обслуговують фінансову діяльність підприємств, і ліцензування різних видів цих інститутів.

4. Формування дієвої системи економічних стимулів до використання в практиці фінансової діяльності підприємств найбільш ефективних з позиції загальноекономічного розвитку країни напрямків і форм цієї діяльності, прогресивних видів фінансових інструментів.

5. Створення дієвої системи фінансових й інших санкцій за порушення підприємствами правових норм реалізації фінансової діяльності.

6. Регламентування систем і форм контролю за дотриманням підприємствами встановлених державними органами правових норм здійснення фінансової діяльності.

Отже, процес державного регулювання фінансової діяльності підприємств носить багаторівневий характер, який визначається повноваженнями окремих державних органів, пріоритетом прийнятих нормативних актів. Окремі нормативні вимоги щодо регламентації різних аспектів фінансової діяльності підприємств встановлюються законами Верховної Ради, указами президента, постановами Кабінету міністрів, наказами та інструктивними листами окремих міністерств і відомств, на які покладено державне регулювання у цій сфері.

Отже, до основних напрямків регулювання фінансової діяльності підприємства можна віднести регулювання фінансових аспектів створення підприємств, зокрема щодо вибору організаційно-правових форм; регулювання порядку формування інформаційної бази управління фінансовою діяльністю; податкове регулювання; регулювання порядку і форм амортизації необоротних активів; регулювання кредитних операцій; регулювання грошового обігу і форм розрахунків; валютне регулювання; регулювання інвестиційних операцій; регулювання операцій на ринку цінних паперів; регулювання страхових операцій; регулювання порядку, форм, методів санації; регулювання процедури банкрутства і ліквідації підприємств [6]. Розглянемо детально ці напрями.

Регулювання фінансових аспектів створення підприємств різних організаційно-правових форм базується на основі законодавчої регламентації мінімального розміру статутного фонду. Згідно з діючим законодавством України [7, ст. 52 і 65; 8, ст. 14] мінімальний статут акціонерного товариства становить 1250 мінімальних зарплат або 1522500 грн. на 1.01.-31.12.2014 р. Для корпоративних підприємств у формі відкритого акціонерного товариства регламентується також порядок проведення емісії акцій, обсяг придбання пакета акцій його засновниками, мінімальний обсяг придбання акцій всіма акціонерами в період передбаченого терміну відкритої підписки й ін. Крім того, якщо після закінчення другого та кожного наступного фінансового року вартість чистих активів виявиться меншою від статутного капіталу, товариство зобов'язане оголосити про зменшення свого статутного капіталу та зареєструвати відповідні зміни до статуту. Якщо вартість чистих активів товариства стає меншою від мінімального розміру статутного капіталу, встановленого законом, товариство підлягає ліквідації [7, ст. 39]. Мінімальна величина статутного капіталу для приватних підприємств, товариств з обмеженою відповідальністю в Україні не регламентується.

Регулювання порядку формування інформаційної бази управління фінансовою діяльністю підприємства визначає порядок організації та методів здійснення фінансового (бухгалтерського і податкового) обліку, зміст Плану рахунків та порядку його застосування, зміст бухгалтерського звітного балансу і стандарти фінансової звітності суб'єктів господарювання, рекомендації з організації та ведення обліку окремих видів активів, фінансових зобов'язань та інших фінансових операцій. Сформована таким чином інформаційна база дозволяє отримати повну і достовірну інформацію про фінансову діяльність, стан підприємства як внутрішніми, так і зовнішніми користувачами.

Податкове регулювання є основою державного регулювання не тільки фінансової, а й усієї господарської діяльності підприємств в умовах ринкової економіки. Загальні принципи побудови податкової системи країни розробляються і за-

тверджуються в законодавчому порядку. Система оподаткування являє собою сукупність податків, зборів та інших обов'язкових платежів до бюджетів різних рівнів та внесків до державних цільових фондів, які сплачуються у встановленому порядку [9]. Вона диференціюється за окремими рівнями, а також за джерелами сплати податків. Остання диференціація податків особливо важлива для управління фінансовою діяльністю підприємства.

За джерелами сплати податки, збори та інші обов'язкові платежі поділяються на три групи [10]:

1) Податки і збори, що включаються у ціну продукції. Перш за все, це 1) податок на додану вартість – частина новоствореної підприємством вартості продукції в процесі її реалізації покупцям. базою розрахунку якого є обсяг реалізації продукції підприємств; 2) акцизний збір як непрямий податок на високорентабельні та монопольні товари, що включається до складу ціни; 3) митні збори, які нараховується на товари, що ввозяться на територію країни і реалізуються в ній, підлягають оподаткуванню за єдиним митним тарифами, диференційованими за видами товарів, групами країн тощо.

2) Податки, збори та інші обов'язкові платежі, що відносяться на собівартість продукції. Основне місце в цій групі займає єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. У зв'язку з тим, що ці податки і збори у складі собівартості входять у ціну продукції, вони відшкодовуються підприємству в процесі її реалізації.

3) Податки та інші обов'язкові платежі, що сплачуються за рахунок прибутку підприємства, перш за все, податок на прибуток.

Система податкового регулювання істотно впливає на рівень дохідності та ризику окремих напрямів фінансової діяльності підприємства і здійснюваних ним фінансових операцій.

Важливу роль в податковому регулюванні фінансової діяльності відіграє амортизація. Амортизаційні відрахування є одним з найважливіших внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів підприємства, а, отже, регулювання порядку і форм амортизації основних засобів і нематеріальних активів істотно впливає на склад цих ресурсів, інвестиційні можливості суб'єктів господарювання. Основу такого регулювання складають затверджені форми, методи, пільги амортизації різних видів необоротних активів та її норми.

У процесі кредитних відносин із партнерами підприємство може виступати як у ролі кредитора (при наданні комерційного або споживчого кредиту покупцям своєї продукції), так і в ролі позичальника (при залученні фінансового або товарного кредиту). Чинні нормативно-правові акти регулюють загальний порядок здійснення цих операцій, форми і види кредитів, порядок їх забезпечення, відповідальність сторін тощо. Також держава має можливість впливати на кредитні відносини шляхом грошово-кредитної політики, яка визначає вартість кредитних ресурсів. Крім того, держава може виступати в якості учасника кредитної угоди.

Регулювання грошового обігу та форм розрахунків інтегровано з механізмом грошового обігу країни в цілому здійснюється за багатьма параметрами. Предметом цього регулювання є форми грошових розрахунків за окремими господарськими операціями, порядок зберігання вільного залишку грошових коштів підприємства, лімітування сум готівки в касі, порядок оприбуткування надходжень грошових коштів тощо. За недотримання встановленого правовими нормами порядку ве-

дення грошових та розрахункових операцій встановлені заходи не тільки фінансової, але навіть адміністративної, кримінальної відповідальності, які на сучасному етапі значно посилені в зв'язку з низьким рівнем платіжної дисципліни в країні.

Система валютного законодавства визначає порядок зарахування іноземної валюти, що надходить на підприємство в результаті господарської діяльності, на рахунки в уповноважених банках країни; умови відкриття резидентами рахунків в іноземній валюті в зарубіжних банках; розмежування валютних операцій на поточні і пов'язані з рухом капіталу. За порушення валютного законодавства до підприємств та їх керівників застосовується широкий діапазон заходів фінансового, адміністративного та кримінального впливу.

Регулювання інвестиційних операцій включає форми інвестицій підприємств й інвестиційні інструменти, що використовуються підприємством, порядок підготовки та експертизи інвестиційних проектів, форми іноземного інвестування і його захисту, умови здійснення підприємствами інвестицій за кордоном, принципи використання зі часових форм фінансування інвестицій тощо. Основними законами, що регламентують інвестиційну діяльність в Україні, є Закон «Про зовнішньоекономічну діяльність», Закон «Про інвестиційну діяльність», Закон «Про режим іноземного інвестування».

Виступаючи емітентом цінних паперів, а також їх покупцем у процесі здійснення фінансових інвестицій підприємство є активними учасниками фондового ринку. Державне регулювання ринку цінних паперів визначає їх основні й похідні види, правила емісії та обігу, обов'язкові вимоги до операцій з цінними паперами, розрахунково-депозитарними операціями, порядок ведення реєстру тощо. У процесі цього відповідні державні органи здійснюють розробку основних напрямів розвитку фондового ринку, затверджують стандарти до окремих видів цінних паперів, які емітовані підприємствами та проспекту їх емісії, передбачають заходи щодо захисту інтересів підприємств-інвесторів від протиправних дій з боку емітентів та фінансових посередників.

Регулювання операцій страхування визначає систему основних вимог, що пред'являються до страховальників господарських і фінансових ризиків, форми і умови обов'язкового страхування активів, обов'язкові вимоги до здійснення цих операцій, форми відповідальності учасників операції страхування, порядок визначення сум збитків в результаті страхового випадку тощо.

Регулювання порядку і форм санації підприємств передбачають умови здійснення санації підприємства як за його ініціативою, так і за вимогою сторонніх господарюючих суб'єктів; основні форми здійснення санації; порядок оцінки її результатів та ін. Законодавчі та інші нормативні акти визначають поняття банкрутства підприємства, порядок порушення клопотання про визнання підприємства банкрутом та його розгляду арбітражним судом, умови та порядок оголошення суб'єкту господарювання банкрутом, а також фінансове забезпечення ліквідаційних процедур при банкрутстві.

Висновки. Отже, сукупність заходів впливу держави на фінансові відносини суб'єктів господарювання з метою створення та забезпечення умов фінансово-господарської діяльності відповідно до ідеї соціально-орієнтованої економіки та національної економічної політики можна розглядати як державне регулювання фінансової діяльності підприємства. Відповідно, формою впливу держави на господарські відносини доречно визнавати

зовнішній прояв дії державних органів, що виникає в процесі реалізації їх специфічних завдань і функцій у разі застосування обраного методу державного впливу на економіку.

Існує низка критеріїв розподілу методів впливу держави на фінансові відносини, але найпоширенішим є поділ за характером впливу, тобто на прямі (адміністративний примус) та непрямі (економічне та інше стимулювання) [11-12]. До основних форм прямої державної підтримки підприємств відносять бюджетні позики, субсидії, придбання державою корпоративних прав підприємств (внески до статутного фонду). Найбільш поширеними формами непрямой державної фінансової підтримки підприємств є податкові пільги, реструктуризація податкової заборгованості, надання державних гарантій, амортизація, дозвіл на порушення антимонопольного законодавства. Важливо зазначити, що ці засоби регулюючого впливу держави на підприємницьку діяльність визначені й обґрунтовані не лише науково, а й Господарським Кодексом України (ч. 2, ст. 12). Розрізняють такі основні правові форми [12]: планування (директивне й індикативне), індивідуальне управлінське рішення,

контроль, нагляд, координація, формування звітності, інформаційне забезпечення суб'єктів господарських відносин, припинення правопорушень, поновлення правового становища, покарання винних у порушенні господарського законодавства, нормативне регулювання тощо.

Світовий досвід демонструє, що ринковий механізм саморегулювання не здатний забезпечити стійкий довгостроковий економічний розвиток, як на рівні мікро-, так і макроекономіки. Необхідність державного фінансового впливу на підприємства можна обґрунтувати завданнями держави щодо забезпечення загальноекономічного зростання і стабільності, нівелювання наслідків економічних циклів, що негативно впливають на фінансовий стан більшості господарюючих суб'єктів. При цьому стан економіки і фінансів країни в цілому в кінцевому рахунку залежить саме від фінансового стану окремих підприємств. Враховуючи, що вплив держави здійснюється переважно шляхом регулювання обсягу, структури фінансових ресурсів підприємства, вважаємо державне регулювання і підтримку фінансової діяльності суб'єктів господарювання доцільним і необхідним.

Список літератури:

1. Державна інноваційно-інвестиційна політика України: теорія, методологія, напрями розвитку: монографія / Т. В. Бова; Донец. держ. ун-т упр. – Донецьк: Юго-Восток, 2011. – 450 с.
2. Державне регулювання зайнятості: навч. посіб. / В. С. Васильченко; ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2008. – 456 с.
3. Державне регулювання економіки: підручник / О. М. Бандурка [та ін]. – Х.: Вид-во Ун-ту внутрішніх справ України, 2000. – 160 с.
4. Гриньова В. М. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / В. М. Гриньова, М. М. Новикова. – Х.: ІНЖЕК, 2004. – 756 с.
5. Державне регулювання економіки: підруч. / І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка; під ред. І. Р. Михасюка. – К.: Атака: Ельга-Н, 2000. – 592 с.
6. Басюк Т. П. Фінанси підприємств / Т. П. Басюк. – К., 2002. – 330 с.
7. Закон України «Про господарські товариства» від 19.02.91 р. № 1576-ХІІ.
8. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. № 514-VI.
9. Фінансове право: Навчальний посібник. / Укл.: Горіславська І. В., Панькова Л. О., Улютіна О. А. – К.: 2013.
10. Податковий Кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
11. Ставицький О. В. Порядок та умови застосування окремих засобів державного регулювання господарської діяльності у державному секторі економіки / О. В. Ставицький // Форум права. – 2013. – № 1. – С. 954-961.
12. Подцерковний О. Проблеми визначення методів і форм державного регулювання господарських відносин. / О. Подцерковний, О. Ломакіна. // Підприємництво, господарство та право. – 2002. – № 8. – С. 5.

Гудзенко І. С.

ЧВУЗ «Європейський університет»

ФОРМИ И МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Резюме

Рассмотрены теоретические подходы к определению направлений, форм и методов государственного регулирования финансовой деятельности предприятий в условиях рыночной экономики. Обоснованы основные составляющие процесса государственного регулирования финансовой деятельности предприятий в Украине.

Ключевые слова: финансовая деятельность, государственное регулирование, финансовая государственная поддержка, методы и инструменты государственного воздействия.

Gudzenko I. S.

PHUE «European University»

FORMS AND METHODS OF STATE REGULATION OF THE FINANCIAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISES IN THE MARKET ECONOMY

Summary

This article explores the theoretical approaches to defining directions, forms and methods of state regulation of the financial activity of the enterprises in the market economy. The main components of the process of state regulation of the financial activity of the enterprises in Ukraine are studied and analyzed.

Keywords: financial activity, government regulation, the financial state support, methods and instruments of state influence.

УДК 339.3:338(477)

Ільченко Н. Б.

Київський національний торговельно-економічний університет

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

У статті досліджено проблеми розвитку оптової торгівлі в Україні. Проаналізовано структуру оптового товарообороту по регіонах України та структуру групування підприємств оптової торгівлі за обсягом оптового товарообороту. Запропоновано шляхи подальшого реформування оптової торгівлі в Україні.

Ключові слова: оптова торгівля, оптовий товарооборот, функції оптової торгівлі, суб'єкти оптової торгівлі.

Постановка проблеми. Перехід України до ринкової економіки вимагав роздержавлення оптової торгівлі, здійснення демонополізації і лібералізації торгово-посередницької діяльності, диверсифікації її форм. Внаслідок цих процесів на оптовому ринку України за останнє десятиріччя з'явилася значна кількість малих оптових посередників, більшість з них здійснює посередницьку діяльність без надбання статусу юридичної особи. Отже, особливості та ефективність функціонування оптової торгівлі в ринкових умовах, шляхи подальшого розвитку, стратегічні цілі і завдання цієї важливої підсистеми сфери товарного обігу в концептуальному плані ще залишаються не вирішеними, що обумовлює актуальність досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й практичні аспекти проблеми, що досліджується, знайшли відображення в роботах відомих вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів: В.В. Апопія, Л.В. Балабанової, І.О. Бланка, Л.О. Брагіна, Н.А. Голошубової, В. Даненбурга, А.А. Мазаракі, Ф. Котлера, Р. Монкріфа, В.П. Онищенко, М.В. Опельбаума, В.К. Памбухчянца, Ф.Г. Панкратова, В.М. Торопкова, Н.І. Трішкіна, О.М. Трубей, К.П. Пашаєва.

Аналіз наукових праць і практики господарської діяльності в умовах перехідного періоду виявив негативні тенденції, що склалися на підприємствах оптової торгівлі.

Мета дослідження – визначити місце оптової торгівлі в соціально-економічному розвитку країни, визначити складові механізми регулювання з покращення діяльності підприємств оптової торгівлі як елементу сфери товарного обігу в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Наразі перебування національних моделей розвитку стає типовим явищем для сучасного світу. Досягнення належного поступу в період загострення кризового явища в економіці України, мають розглядатися винятково через призму зміни інструментів та практик державної політики, інституційного середовища розвитку, уточнення цільових орієнтирів та пріоритетів, що загалом і складає поняття перебування моделей.

Основними суб'єктами організації процесу товароруку в оптовій торгівлі є: підприємства оптової торгівлі з повним комплексом закупівельно-збутових операцій; оптові посередники (дистриб'ютори, агенти, дилери); організатори оптового обороту (товарні біржі, аукціони, торги, оптові ринки). Організаційні форми механізму функціонування підприємств оптової торгівлі забезпечують єдність інтересів і дій складових елементів через систему організаційно-економічних відносин, створюють умови для управління і координації розвитку сфери оптової торгівлі.

Оптові операції, що мають місце в Україні на сучасному етапі, здійснюються в основному в

рамках торговельно-посередницької діяльності й здебільшого у сфері руху товарів матеріально-технічного призначення. Вони не спрямовуються на підвищення ефективності торгівлі. Водночас роз'єднаність роздрібних підприємств призводить до значних витрат, пов'язаних з налагодженням господарських зв'язків з великою кількістю промислових підприємств, а також із закупівлею товарів невеликими партіями у географічно віддалених районах. Для вітчизняної оптової торгівлі притаманна одноманітність оптових посередників за їхніми функціональними призначеннями, організаційно-правовими формами господарювання, технологією роботи, що не сприяє створенню ефективного конкурентного середовища. Підприємства, які мають намір надавати оптово-посередницькі послуги відповідно до спеціалізації, повинні мати належним чином обладнане складське господарство, транспортні засоби, обігові кошти, кадровий потенціал тощо. На жаль, ситуація, що склалася в Україні, призвела до розбалансованості національного внутрішнього ринку та економічного обміну між територіями [4].

У сучасній статистичній звітності показують розподіл оптового товарообороту щодо продукції виробничо-технічного призначення та споживчих товарів. Перелік товарних груп продукції виробничо-технічного призначення містить 62 товарні позиції. Споживчі товари розподілено на дві великі групи: продовольчі товари, які охоплюють 32 товарні позиції, та непродовольчі товари – 25 позицій. Щодо кожної товарної позиції, то із загального обсягу продажу у вартісному обчисленні виокремлюють продаж іншим підприємствам оптової торгівлі та обсяг продажу товарів вітчизняного виробництва. На підставі цих даних визначають коефіцієнт ланковості й показники структури оптового товарообороту. Важливим статистичним показником є обсяг товарних запасів у вартісному обчисленні на кінець звітного періоду. На підприємствах оптової торгівлі України вони становлять близько 5% від оптового товарообороту. Дані про залишки товарів щодо кожної товарної позиції уможливають обчислення запасомісткості оптового товарообороту, а також проведення планових розрахунків.

Так, на рисунку 1 наведено дані щодо розвитку оптової торгівлі по регіонах України. Згідно із цими даними, основний оптовий товарооборот припадає на м. Київ – 39,3% та Дніпропетровську – 7,3% і Київську області – 6,9%. Найменший обсяг товарообороту припадає на Чернівецьку – 0,2%, Рівненську та Хмельницьку області – відповідно 0,4% по кожній з перелічених областей, Сумська область – 0,5% [1].

Подрібненість і деспеціалізація оптових підприємств, нерівномірність їх територіального розміщення, низький рівень забезпеченості складськими площами (лише 8% підприємств оптової торгівлі їх мають) не дозволяють виконувати біль-

пність функцій, притаманних оптовій торгівлі. На багатьох вітчизняних підприємствах оптової торгівлі здійснення основної діяльності не супроводжується виконанням усього комплексу маркетингових функцій або виконуються вони в дуже обмеженому вигляді. Це пов'язано передусім з тяжким фінансовим станом багатьох підприємств оптової торгівлі, відсутністю належного інформаційного, технічного, кадрового забезпечення, а також недооцінюванням цих напрямів діяльності.

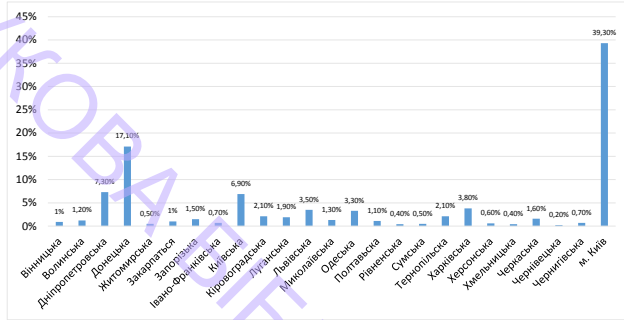


Рис. 1. Структура оптового товарообороту за I півріччя 2014 р. по регіонах України, %

Джерело: [1]

В Україні склалася парадоксальна ситуація, коли великі оптові підприємства через різні причини мають гірші конкурентні позиції, ніж дрібні. Тому вони зменшують обсяги закупівель, звужують товарний асортимент, згортають господарські зв'язки, віддають в оренду частину своїх складських площ тощо, тобто втрачають позиції саме у тих напрямках ділової активності, які повинні забезпечувати їм основні конкурентні переваги.

На рисунку 2 наведено дані щодо структури групування підприємств оптової торгівлі за обсягом товарообороту за 2012–2013 рр. Необхідно відділити оптову від дрібнооптової торгівлі. Це можна зробити, наприклад, через їх окреме патентування.

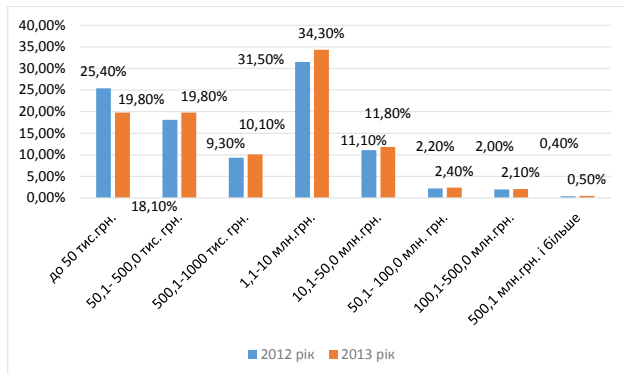


Рис. 2. Структура групування підприємств оптової торгівлі за обсягом оптового товарообороту за 2012–2013 рр. [1]

Тож підприємства, що мають оптовий товарооборот за кількістю у 2013 р. зменшилися на 5,6%, кількість підприємств, оптовий товарооборот яких складає від 1,1–10 млн грн, навпаки, зросли на 2,8%, кількість підприємств, оптовий товарооборот яких складає від 500,1 млн грн та більше зросли на 0,1% порівняно з 2012 р.

Згідно з проведеними нами дослідженнями за I півріччя 2014 р. нові пропозиції на складській площі серед посередників, які надають складські

послуги склали 81500 м², що на 35% менше порівняно з 2013 р. Ринок складської нерухомості активно розвивається у м. Києві та Київській області, у Дніпропетровській та Одеській областях. Враховуючи політичну та економічну ситуацію, що склалася в Україні, пріоритетною областю для розміщення промислових та складських об'єктів може стати Львівська область. У 2010–2013 рр. кількість підприємств оптової торгівлі в Україні скоротилася на 14,4% в основному за рахунок закриття підприємств, зареєстрованих у м. Києві. В інших регіонах країни кількість підприємств оптової торгівлі залишалась у 2013 р. практично незмінною, а в 6 регіонах навіть збільшилась. Водночас значна частина таких суб'єктів господарювання лише формально може належати до категорії підприємств оптової торгівлі, оскільки показник їх діяльності (оптовий товарооборот) у багатьох випадках був меншим за роздрібний товарооборот невеликого магазину. Наприклад, у 2013 р. 29,1% підприємств оптової торгівлі мали оптовий товарооборот до 50,0 тис. грн/рік; ще 17,5% – 50–500,0 тис. грн/рік, тобто загалом 46,6% зареєстрованих як суб'єкти оптової торгівлі підприємств не стільки реально займались оптовою торгівлею, скільки імітували її.

Фактично можна стверджувати про вкрай низьку роль більшості підприємств оптової торгівлі в економічних показниках галузі, адже підприємства з оптовим товарооборотом до 500,0 тис. грн/рік забезпечили загалом у 2013 р. лише 0,2% від загального обсягу оптового товарообороту; ще 9,2% підприємств з показником від 500,0 тис. грн/рік до 1 млн грн/рік забезпечили загалом ще 0,4% від загального обсягу оптового товарообороту. Водночас основна частка оптового товарообороту (93,1%) припадає на 14,6% оптових торговельних підприємств з показниками, вищими за 10,0 млн. грн/рік. Саме завдяки діяльності таких потужних підприємств у 2013 р. порівняно з 2010 р. зросли обсяги оптового продажу як продовольчих, так і непродоварів; при цьому в оптовому товарообороті підприємств оптової торгівлі питома вага продтоварів у 2013 р. становила 18,6% (проти 20,6% у 2010 р.), а непродоварів – відповідно, 81,4% (проти 79,4% у 2010 р.) [2, с. 9].

Негативної оцінки заслуговує те, що у загальній структурі оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі в період кризи, попри загальне збільшення обсягів оптового продажу товарів виробництва України мало місце зменшення частки товарів вітчизняного виробництва (з 66,5% у 2010 р. до 54,3% у 2013 р., серед яких продтоварів – з 75,1 до 71,7%, непродоварів – з 64,4 до 50,3%) [2, с. 14]. Це означає, що підприємства оптової торгівлі недостатньо якісно організували процеси дистрибуції, виготовленої вітчизняними товаровиробниками, в результаті чого її місце на споживчому ринку займають відносно дешеві, але не завжди якісні і безпечні імпортові товари.

Ще одним із важливих показників розвитку суб'єктів оптової торгівлі є оцінювання їх матеріально-технічного потенціалу, а саме наявність та забезпеченість складською площею. Разом із цим саме за період 2008–2013 рр. з'явилась тенденція до зміщення акцентів у діяльності більшості підприємств оптової торгівлі з торговельної діяльності до отримання доходів від наявної матеріально-технічної бази шляхом здавання в оренду невикористовуваних складських будівель і площ. Водночас значна кількість підприємств оптової торгівлі не має належним чином обладнаних скла-

дів, на яких були б впроваджені новітні технології складської обробки товарів. Реально виконувати повний комплекс послуг зі складського переміщення товарів, що вимагають організатори систем дистрибуції товарів, значна частина підприємств оптової торгівлі просто не може. У 2013 р. загальна складська площа зменшилась порівняно з 2009 р. на 4 384,2 тис. м² або на 32,1%, площа закритих складів – на 23,8%.

Отже, на галузі оптової торгівлі в Україні фінансова криза відобразилася не лише через значне скорочення обсягів оптового товарообороту, але й через фактичне згортання діяльності багатьма суб'єктами оптового ринку, відсутність або недостатність інвестицій в розбудову складського господарства, чисельні випадки несплати роздрібними торговцями отриманих від оптовиків товарів.

Висновки. Узагальнено до негативних процесів у розвитку оптової торгівлі можна зарахувати:

1) збільшення кількості оптових посередників, що не супроводжується належними якісними змінами. Крім цього, оптова торгівля, зокрема споживчими товарами, через оптову ланку значно втратила свої позиції. Суб'єкти господарювання надають суттєву перевагу товарам виробничо-технічного призначення, тому випереджаючими темпами збільшується кількість таких посередників та обсяг їх товарообороту;

2) оптову ланку України, що відрізняється значною подрібненістю, адже більше половини оптових посередників України мають чисельність працівників до двох осіб. До того ж переважна частина з них працює без визначення свого цільового ринку;

3) оптову вітчизняну ланку, яка нині не має в достатній кількості сучасно обладнаних складів з новітньою технологією складської обробки товарів. Попит на складські приміщення суттєво перевищує їх пропозицію, особливо у великих містах, де краща ситуація з їх соціально-економічним розвитком;

4) оптові посередники, які не мають власного складського господарства, а їх сьогодні в Україні більшість, об'єктивно не можуть повністю обслуговувати клієнтів на належному рівні. Вони зосереджуються на веденні виключно посередницької діяльності, хоча і придбають, як правило, право власності на товари;

5) значну територіальну нерівномірність розвитку оптової ланки. Понад 60% оптових посередників, зокрема й тих, що мають справу з виробничо-технічною продукцією, розташовані у 6 регіонах – це місто Київ, а також Дніпропетровська, Харківська, Запорізька та Одеська області. У загальному обсязі оптового товарообороту на них припадає майже 80% [6, с. 5]. Як показує практика, за останні роки з цих причин значною мірою відбулося розбалансування національного внутрішнього ринку та економічного обміну між територіями;

6) більшу частину посередників, яка не здатна професійно виконувати свої функції, тому й перепродує товари іншим оптовим посередникам. Це збільшує ланковість товароруку та витрати на його здійснення. Крім того, дрібні оптові посередники не в змозі запропонувати магазинами широкий вибір якісних товарів і підтримувати асортиментну стабільність, гарантувати своєчасну поставку товарів, оскільки не мають умов для накопичення та належного зберігання товарів. Такі оптові посередники не можуть бути рівноцінними партнерами у відносинах з товаровиробниками і не сприяють розвитку вітчизняного виробництва.

Вони значною мірою наповнюють ринок товарами групи секонд-хенд та іншими дешевими товарами низької якості походженням з інших країн;

7) структуру оптового товарообороту, яка за останні роки суттєво деформувалася. Насамперед в ній значно скоротився відсоток споживчих товарів вітчизняного виробництва. Частка цих товарів у загальному обсязі оптового товарообороту значно нижча, ніж у товарообороті роздрібною торгівлі, зокрема підприємств-юридичних осіб. Аналіз свідчить, що серед непродовольчих товарів надто мала частка товарів складного асортименту (одяг, взуття, тканини тощо), які потребують ретельного підсортування за різними споживчими ознаками на складах оптових торговців. Не приділяється належної уваги й реалізації технічно складних товарів (насамперед вітчизняних) культурно-побутового та господарського призначення, виробництво яких відрізняється значним ступенем концентрації, а отже, і віддаленістю від споживачів.

Далека від оптимальності й структура товарообороту з продовольчих товарів – половина цього обсягу припадає на алкогольні та слабоалкогольні напої, тютюнові вироби, кондитерські вироби, цукор, рибу, морепродукти і рибні консерви.

Для реформування оптової ланки в Україні важливим є вивчення, узагальнення й критичне осмислення досвіду організації оптової торгівлі у країнах з розвинутою ринковою економікою. Тенденція до укрупнення та об'єднання підприємств, що спостерігається у роздрібній торгівлі та виробничому секторі, як свідчить зарубіжний досвід, вимагає відповідних змін в оптовій торгівлі. Розвинені економіки створюють мотивацію для великих учасників ринку, водночас бажання захопити певну частку ринку і відсутність фінансової стабільності у дрібних та середніх торговельних підприємств сприяє їх об'єднанню. Глобалізація світової економіки робить цю тенденцію визначальною. Слід звернути увагу на зарубіжний досвід щодо тенденцій розвитку оптових підприємств за формами власності та організаційно-правовими формами господарювання. Основними з них, за цими ознаками, є корпоративні підприємства, тобто найбільш великі. Досвід країн з розвинутою ринковою економікою свідчить і про те, що оптову торгівлю здійснюють різноманітні посередники (за виконуваними функціями, товарною спеціалізацією, зоною діяльності, формами продажу й обслуговування клієнтів тощо). Це надає можливість продавцям – виробникам товарів і оптовим покупцям – вибирати їх. Оптовим підприємствам, у свою чергу, мати власну ринкову нішу і певні конкурентні переваги.

Отже, зважаючи на все це, виникає необхідність кардинального реформування оптової ланки України. До стратегічних напрямів реформування структурно-територіальної організації торгівлі в Україні пропонуємо:

– підвищити роль оптових підприємств в оптовій торгівлі споживчими товарами, зокрема складного асортименту і технічно складних товарів, виробництво яких характеризується високим рівнем концентрації і територіальною віддаленістю від кінцевих споживачів;

– створити різноманітну структуру підприємств оптової торгівлі за функціональним призначенням, розмірами, спеціалізацією, зоною діяльності, формами власності та організаційно-правовими формами господарювання;

– скоротити кількості дрібних оптових посередників, які лише перепродують закуплені партії

товарів та необґрунтовано збільшують ланковість товароруку й витрати на його здійснення;

– прискорити розвиток оптових продовольчих ринків, що продають, зокрема сільськогосподарську продукцію та продукти її переробки, на принципах аукціонної торгівлі;

– розвиток оптового продажу товарів через мережу Інтернет, який можуть здійснювати як товаровиробники, так і посередники;

– розвиток сучасної мережі складів, що належать підприємствам оптової торгівлі, складів загального користування для надання складських послуг оптовим підприємствам;

– створення сучасної інформаційної системи, яка б стала надійним інструментом державного регулювання оптової торгівлі та прийняття обґрунтованих управлінських рішень суб'єктами господарювання.

Список літератури:

1. Лагутін В.Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання: монографія / В.Д. Лагутін. – К.: КНТЕУ, 2008. – 327 с.
2. Продаж і запаси товарів (продукції) в оптовій торгівлі за 2013 рік: статзбірник / Держ. служба статистики України. – К., 2014. – 30 с.
3. Статистичний щорічник України за 2013 рік: статзбірник / Держ. служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2014. – 534 с.

Ильченко Н. Б.

Київський національний торговельно-економічний університет

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье проведено исследование проблем развития оптовой торговли в Украине. Проанализирована структура оптового товарооборота по регионам Украины и структура группировки предприятий оптовой торговли по объему оптового товарооборота. Предложены пути дальнейшего реформирования оптовой торговли в Украине.

Ключевые слова: оптовая торговля, оптовый товарооборот, функции оптовой торговли, субъекты оптовой торговли.

Pchenko N.B.

Kyiv National University of Trade and Economics

DEVELOPMENT STRATEGY OF WHOLESALE TRADE IN UKRAINE

Summary

In this article were researched the problems of development of wholesale trade in Ukraine. Analyzed the structure of wholesale trade in regions of Ukraine and the structure of groups of wholesalers in terms of wholesale turnover. The ways of further reform of wholesale trade in Ukraine.

Keywords: wholesale, functions wholesale trade, subjects of wholesale trade.

УДК 664.6(477+477.74)

Коваленко Л. А.

Одеський національний економічний університет

ТЕНДЕНЦІЇ У ВИРОБНИЦТВІ ХЛІБОБУЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ТА ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Розглянуто наявні тенденції у виробництві хлібобулочних виробів в Україні та Одеському регіоні. Встановлено, що скорочення виробництва протягом 2003–2013 років обумовлено активною роботою на ринку хлібобулочних виробів міні-пекарень та супермаркетів, виробництво яких поки лишається поза статистичною звітністю. Знижується чисельність хлібопекарських підприємств України та кількість їх працівників. В Одеському регіоні, як і по Україні в цілому, простежуються тенденції зниження виробництва підприємствами хлібопекарської галузі. Зниження виробництва відбувається за всіма групами хлібобулочних виробів.

Ключові слова: хлібопекарська промисловість України, виробництво хліба та хлібобулочних виробів, фінансові результати діяльності підприємств.

Постановка проблеми. Хлібобулочна промисловість – одна з провідних галузей харчової промисловості України. Незважаючи на те, що її частка у загальних обсягах виробництва харчової промисловості склала у 2014 р. лише 6,9%, галузь має стратегічне значення щодо забезпечення безперебійного виробництва хліба, хлібобулочних та інших борошняних виробів у обсягах, які відповідають нормам державної продовольчої безпеки.

Незважаючи на стабільний попит на хліб та хлібобулочні вироби останнім часом підприємства галузі скорочують обсяги виробництва та неспроможні залучити інвестиції, які потрібні на модернізацію та оновлення обладнання. Фінансовий стан більшості вітчизняних підприємств хлібобулочної промисловості України можна охарактеризувати як незадовільний, зростає частка збиткових підприємств. Тому дослідження тенденцій розвитку галузі, фінансового стану підприємств, результатів їх діяльності в сьогоденних кризових умовах є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням розвитку хлібобулочної промисловості України займаються провідні вчені: П.Т. Саблук, Л.І. Баранівська, О.М. Васильченко, Є.В. Єрмаков, О.О. Терещенко, В.Г. Федоренко, О.А. Опря, С.В. Петруха, Л.В. Дейнеко, А.О. Коваленко, Л.В. Старшинська, Е.І. Шелудько, В.Г. Белік, Л.І. Карнаушенко, Ю.Л. Труш, М.П. Сичевський, Л.М. Чернелевський та багато інших дослідників. У своїх наукових працях вони визначають проблеми, що існують в хлібобулочній галузі, та шляхи їх вирішення. В багатьох роботах звертається увага на необхідність удосконалення політики державного регулювання хлібобулочної галузю як стратегічною галуззю щодо забезпечення населення хлібними виробами.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на значну кількість досліджень щодо розвитку вітчизняних підприємств хлібобулочної галузі, недостатньо уваги приділяється аналізу діяльності цих підприємств та визначенню наявних тенденцій їх розвитку.

Метою статті є аналіз тенденцій розвитку хлібобулочної галузі України та Одеського регіону, виявлення негативних чинників та формулювання пропозицій щодо їх усунення.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні хлібопекарська промисловість України за виробничими потужностями, механізацією технологічних процесів, асортиментом спроможна забезпечити населення різними видами хлібобулочних виробів.

Значна частина хлібного бізнесу України – це вертикально інтегровані структури із замкнутим циклом: від виробництва борошна до випуску хлібопродуктів. До складу таких міжрегіональних холдингів входять сільськогосподарські підприємства з вирощування зернових, борошномельні підприємства, хлібопекарські заводи, кондитерські виробництва тощо.

Для координації дій та з метою постійної координації господарської діяльності та взаємодопомоги його учасників у травні 1998 р. за рішенням установчої конференції уповноважених представників підприємств, акціонерних товариств хлібопекарної промисловості усіх форм власності було створено об'єднання підприємств хлібопекарної промисловості «Укрхлібпром» як добровільне недержавне формування. Об'єднання покликане допомагати спільними зусиллями дійти умов найбільш ефективного господарювання, нарощування випуску продукції для більш повного забезпечення в ній потреб споживачів [1].

Найважливіші функції об'єднання «Укрхлібпром» – сприяння розвитку ринків хліба, хлібобулочних, борошняних кондитерських та ма-



Рис. 1. Динаміка виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні у 2003–2014 рр., тис. тонн

Джерело: побудовано автором на основі [2]

З інформації, розповсюдженої об'єднанням «Укрхлібпром» відомо, що: «Враховуючи, що в усіх регіонах попит на хліб та хлібобулочні вироби задовольняється в повній мірі, фактичне споживання хліба та хлібобулочних виробів населенням України орієнтовно становить 4,6 млн тонн на рік. Порівняння фактичних обсягів виробництва і обсягів споживання хліба та хлібобулочних виробів свідчить, що 35% від зазначеної продукції виробляється промисловими хлібозаводами, 65% обсягів споживання залишаються поза статистич-

ною звітністю. І ця частка щороку збільшується. Поглиблення спаду виробництва хліба та хлібобулочних виробів впродовж останніх років, коли на ринку було достатньо борошна, дає підстави зробити припущення про збільшення виробництва хліба міні-пекарнями та супермаркетами, що виробляють хліб під власною торговою маркою» [3].

Отже, на основі цієї інформації можна зробити висновок про значні обсяги виробництва хлібобулочних виробів у міні-пекарнях та супермаркетах поза статистичною звітністю. Якщо виходити з інформації про фактичне споживання хлібобулочних виробів в Україні в розмірі 4,6 млн тонн на рік, то міні-пекарні та супермаркети виробляють 3,2 млн тонн таких виробів [3] (рис. 2).

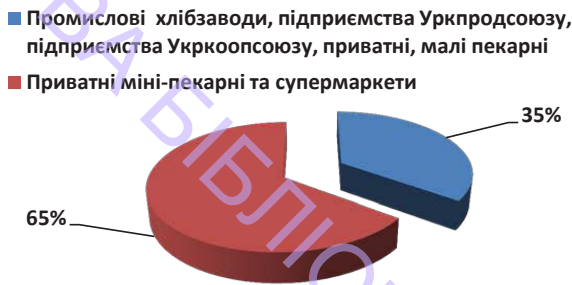


Рис. 2. Структура підприємств з виробництва хлібобулочних виробів в Україні (за інформацією об'єднання «Укрхлібпром»)

Джерело: побудовано автором на основі [3]

За інформацією з дослідження Л.О. Коваленко і Т.В. Міхеєнко, в Україні склалася наступна структура обсягів виробництва продукції хлібопекарської промисловості, яка охоплює тільки 35% фактичного виробництва хлібобулочних виробів (рис. 3).

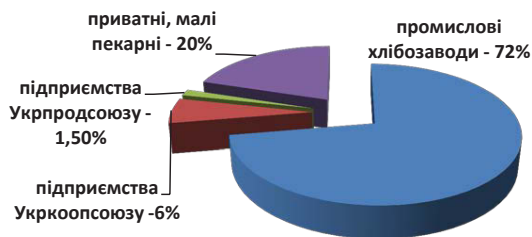


Рис. 3. Структура обсягів виробництва продукції хлібопекарської промисловості в Україні за статистичною звітністю

Джерело: побудовано автором на основі [4, с. 21]

Отже, що за даними офіційної статистики, 72% хліба і хлібобулочних виробів виготовляють промислові хлібзаводи, розташовані у містах і районних центрах; 6% хліба виготовляють підприємства колишньої системи Укркоопсоюзу, які, як правило, мають невелику потужність та обслуговують населення сільської місцевості; 1,5% хліба припадає на частку підприємств Укрпродсоюзу; 20% хліба і хлібобулочних виробів випікають приватні, малі пекарні [4, с. 21].

Оцінюючи динаміку кількості підприємств виробників хлібобулочних виробів протягом 2010–2013 років, варто наголосити на тенденції до значного її скорочення (табл. 1).

Статистичні дані свідчать про значне скорочення підприємств протягом 2010–2013 рр. з 1 499 одиниць до 1 362 одиниць, тобто відбулось скорочення на 137 одиниць. Також знижується чисельність працівників з 94,3 тис. осіб до 84,4 тис. осіб (рис. 4).

Також знижується чисельність працівників з 94,3 тис. осіб до 84,4 тис. осіб (рис. 4).

Таблиця 1
Динаміка кількості підприємств з виробництва хлібобулочних виробів в Україні та кількості зайнятих працівників

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
1. Кількість підприємств, одиниць	1 499	1 479	1 253	1 362	н/д
темпи росту до попереднього року, %	x	98,7	84,7	108,7	–
2. Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	94,3	90,9	89,4	84,4	н/д
темпи росту до попереднього року, %	x	96,4	98,3	94,4	–

Джерело: побудовано автором на основі [2]



Рис. 4. Динаміка кількості підприємств по виробництву хлібобулочних виробів в Україні у 2010–2013 рр., одиниць

Джерело: побудовано автором на основі [2]

У звіті об'єднання «Укрхлібпром» підкреслюється, що структура виробництва хліба, який виробляють промислові хлібопекарські підприємства України, із року в рік суттєво не змінюється (рис. 5).

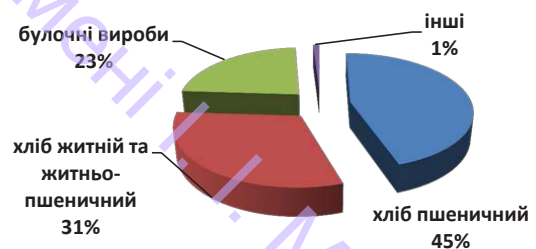


Рис. 5. Структура виробництва хлібобулочних виробів промисловими хлібзаводами, %

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Як свідчать статистичні дані, найбільшу питому вагу (45% від загального обсягу виробництва хлібобулочних виробів) складає хліб пшеничний. Житні і житньо-пшеничні сорти хліба становлять 31%. Виробництво булочних виробів складає 23% від загального обсягу виробництва. Впродовж останніх років відзначається незначне збільшення виробництва пшеничних сортів хліба і зменшення житніх і житньо-пшеничних сортів [3].

Одещина традиційно посідає одне з перших місць в Україні із випуску харчових продуктів. Регіон є одним із лідерів у виробництві виноградних вин, фруктових та овочевих соків, кондитерських виробів та олії.

Аналізуючи стан промислового виробництва України за підсумками 2013 р., слід зазначити,

що Одеська область знаходилась на першому місці з виробництва хлібобулочних виробів серед південних регіонів України (рис. 6).

У 2013 р. вироблено 82,2 тис. тонн хлібобулочних виробів, або 5,3% у загальних обсягах виробництва по Україні (всього по Україні в 2013 р. було вироблено 1 560 тис. тонн хлібобулочних виробів). Слід зауважити, що Херсонська та Миколаївська області разом виробили у 2013 р. тільки 61,8 тис. тонн.

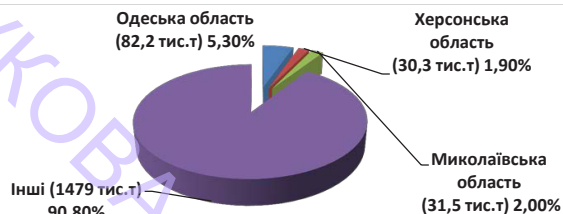


Рис. 6. Питома вага Одеської області у виробництві хлібобулочних виробів в Україні у 2013 р. хлібзаводами, %

Джерело: побудовано автором на основі [5, с. 28–29]

Незважаючи на значну питому вагу виробництва хлібобулочних виробів у загальних обсягах по Україні, тенденції їх виробництва по Одеській області показують спад від 93,9 тис. тонн у 2010 р. до 82,2 тис. тонн у 2013 р., тобто на 11,7 тис. тонн, або на 12,5%. Така тенденція простежується і по Україні в цілому (рис. 7).

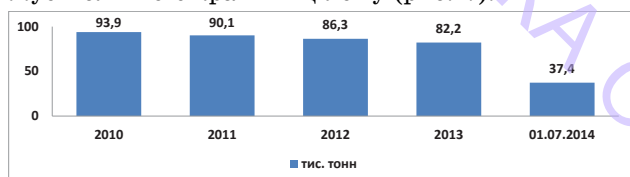


Рис. 7. Динаміка виробництва хлібобулочних виробів Одеської області у 2010–2013 рр. та січні–червні 2014 р., тис. тонн

Джерело: побудовано автором на основі [5, с. 31; 6, с. 70]

Таблиця 2

Тенденції у виробництві хліба та виробів хлібобулочних, нетривалого зберігання за видами в Одеському регіоні у 2010–2013 рр., тис. тонн

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Відхилення 2013 р. від 2010 р.
Вироби хлібобулочні	93,9	90,1	86,3	82,2	-11,7
зокрема:					
– хліб житній;	0,3	0,2	0,2	0,1	-0,2
– хліб пшеничний;	71,5	66,6	64,0	60,4	-11,1
– хліб житньо-пшеничний і пшенично-житній;	15,5	16,8	16,3	16,1	+0,6
– вироби булочні;	5,3	5,3	4,8	4,6	-0,7
– хліб дієтичний;	0,2	0,2	0,2	0,2	–
– хліб інший	1,1	0,9	0,8	0,8	-0,3
Вироби здобні	8,6	7,8	7,8	7,9	-0,7

Джерело: побудовано автором на основі [6, с. 77]

Порівняно з 2012 р. у 2013 р. виробництво хліба та виробів хлібобулочних нетривалого зберігання зменшилося на 4,7%. У січні–червні 2014 р. проти січня–червня 2013 р. виробництво цих виробів також зменшилось на 4,6% і склало 37,4 тис. тонн [5, с. 31]. Можемо стверджувати про тенденцію до зниження виробництва в Одеському регіоні за всіма видами хліба та здобних виробів, крім хліба житньо-пшеничного і пшенично-житнього. Порівняно з 2010 р. зниження виробництва хлібобулочних виробів у 2013 р. складає 11,7 тис. тонн, зниження здобних виробів становить 0,7 тис. тонн (табл. 2).

Найбільша питома вага у структурі виробництва Одеського регіону в усі роки припадає на хліб пшеничний (у 2013 р. – 73,5%) (рис. 8).

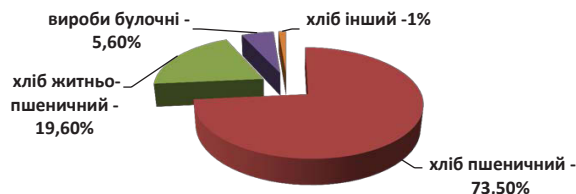


Рис. 8. Структура виробництва хлібобулочних виробів в Одеському регіоні у 2013 р., %

Джерело: побудовано автором на основі [6, с. 77]

Також скоротилося виробництво хліба та виробів хлібобулочних нетривалого зберігання і на одну особу населення – з 39,3 кг у 2010 р. до 34,3 кг у 2013 р., тобто на 5 кг на одну особу (рис. 9).

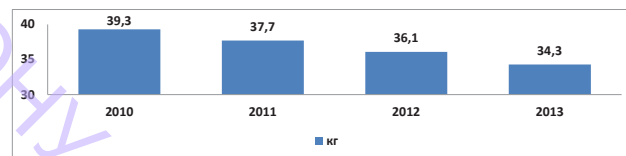


Рис. 9. Динаміка виробництва хліба та виробів хлібобулочних нетривалого зберігання в Одеському регіоні у 2010–2013 рр. на одну особу, кг

Джерело: побудовано автором на основі [6, с. 74]

Представлені тенденції основних показників діяльності підприємств із виробництва хліба, хлібобулочних і борошняних виробів Одеського регіону свідчать про зниження обсягів виробництва за всіма групами виробництва хліба та хлібобулочних виробів протягом 2010–2014 рр.

Висновки і пропозиції. Отже, значна частина хлібного бізнесу України – це вертикально інтегровані структури із замкнутим циклом: від виробництва борошна до випуску хлібопродуктів. Для координації дій та з метою постійної координації господарської діяльності у травні 1998 р. створено об'єднання «Укрхлібпром».

Протягом 2003–2014 рр. відбувається значне зниження виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні. Виробництво хлібобулочних виробів в 2014 р. склало 1 335 тис. тонн, що менше ніж у 2003 р. на 1 тис. тонн, або на 42,8%.

Тільки 35% хлібобулочної продукції в Україні виробляється промисловими хлібозаводами, 65% залишаються поза статистичною звітністю. І ця частка щороку збільшується.

За період 2010–2013 рр. в Україні знизилась кількість підприємств з виробництва хлібобулочної продукції з 1 499 одиниць до 1 362 одиниць, тобто на 137 одиниць. За цей же період зменши-

лась кількість зайнятих працівників з 93,4 тис. осіб до 84,4 тис. осіб, тобто на 9 тис. осіб.

Тенденції основних показників діяльності підприємств з виробництва хліба, хлібобулочних і борошняних виробів в Одеському регіоні свідчать про зниження обсягів виробництва за всіма групами виробництва хліба та хлібобулочних виробів.

Ми згодні з думкою Н.С. Скопенко, що значні конкурентні переваги (зокрема ті, що мінімізу-

ють залежність від постачальників та коливань цін на сировину) матимуть ті підприємства – виробники харчових продуктів, які будуть входити до вертикально інтегрованих структур. Для таких структур характерний замкнений цикл виробництва – від вирощування, зберігання і переробки сировини до виробництва та реалізації готової продукції, що дозволяє їм отримати економію на витратах, раціонально управляти ресурсними та інформаційними потоками [7, с. 181].

Список літератури:

1. Об'єднання «Укрхлібпром» [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: http://ukrhlbprom.org.ua/pro_nas.html.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.
3. Інформація про підсумки роботи підприємств хлібопекарської галузі, виконавчого апарату Об'єднання «Укрхлібпром» та ЦВТ.І у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrhlbprom.org.ua/ua/novini/informacija_pro_pidsumki_roboti_u_2012.html.
4. Коваленко Л.О. Проблеми та перспективи розвитку хлібопекарської промисловості / Л.О. Коваленко, Т.В. Міхеєнко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2014. – № 2(22). – С. 19–24.
5. Промисловість Одеської області: доповідь Головного управління статистики в Одеській області / за ред. О.В. Федотової. – Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2014. – 36 с.
6. Статистичний щорічник Одеської області за 2013 рік [Електронний ресурс] / за ред. Т.В. Копилової. – Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2014. – 244 с. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.
7. Скопенко Н.С. Агропромисловий сектор: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку / Н.С. Скопенко // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8, ч. 1. – С. 179–183.

Коваленко Л. А.

Одесский национальный экономический университет

ТЕНДЕНЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ И ОДЕССКОГО РЕГИОНА

Резюме

Рассмотрены существующие тенденции в производстве хлебобулочных изделий в Украине и Одесском регионе. Установлено, что сокращение производства на протяжении 2003–2013 годов обусловлено активной работой на рынке хлебобулочных изделий мини-пекарен и супермаркетов, производство которых пока остается вне статистической отчетности. Снижается численность хлебопекарных предприятий Украины и количество их работников. В Одесском регионе, как и в целом по Украине, прослеживаются тенденции снижения производства предприятиями хлебопекарской отрасли. Снижение производства происходит по всем группам хлебобулочных изделий

Ключевые слова: хлебопекарная промышленность Украины, производство хлеба и хлебобулочных изделий, финансовые результаты деятельности предприятий.

Kovalenko L. A.

Odessa National Economic University

TRENDS IN BAKERY INDUSTRY OF UKRAINE AND ODESSA REGION

Summary

The existing trends in the production of bakery products were considered in Ukraine and Odessa region. It was found that the cutback in production over the years 2003–2013 is provided by the active work of mini-bakeries and supermarket sat the market of bakery products, the production of which remains outside the statistical reporting. The number of bakeries and the number of their employees is reduced in Ukraine. The tendency of declining the production with the enterprises of bakery industry is observed both in the Odessa region and in the whole Ukraine. The declining of production occurs in all groups of bakery products.

Keywords: baking industry of Ukraine, production of bread and bakery products, financial results of enterprises performance.

УДК 338.439:658.1

Кучеренко О. В.

Одеський національний економічний університет

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Проведена оцінка фінансових результатів діяльності підприємств харчової промисловості України. Встановлено, що в умовах гострої кризи 2014 р. харчова промисловість порівняно з іншими галузями показує кращі результати за обсягами виробництва та реалізації продукції і посідає перше місце серед усіх галузей промисловості. Результати дослідження дозволяють зробити висновок про значне погіршення фінансових результатів підприємств харчової промисловості в 2014 р. Частка збиткових підприємств у першому півріччі 2014 р. перевищила 45%. Основною причиною падіння прибутку і отримання збитків у зазначений період аналітики вважають девальвацію гривні.

Ключові слова: харчова промисловість України, тенденції до зміни основних показників діяльності підприємств, фінансові результати діяльності підприємств.

Постановка проблеми. Харчова промисловість є важливим системоутворюючим елементом національної економіки, що об'єднує сукупність підприємств з виробництва та реалізації харчових продуктів, які забезпечують потреби внутрішнього і зовнішнього ринків у продовольчих товарах. Харчова промисловість входить у першу п'ятірку галузей із наповнення Державного бюджету України, посідає друге місце (після металургії та обробки металу) за обсягами виробництва продукції у структурі промислового виробництва України.

Найгострішими проблемами сучасності в розвитку харчової промисловості є структурна розбалансованість галузі, посилення процесів міжга-

лузової поляризації щодо забезпечення основними засобами та їх зносу, цінові диспропорції щодо різної продукції харчування, збиткова діяльність одних підприємств і стабільні економічні показники виробництва інших [1, с. 8]. Тому оцінка фінансових результатів діяльності підприємств харчової промисловості набуває значної актуальності в сьогоденних умовах загострення економічної та політичної кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку промислового виробництва та виробництва харчової промисловості в Україні розглядаються в роботах таких українських учених, як: Я.А. Жалило, Ю.В. Киндзерский,

Таблиця 1
Тенденції основних показників діяльності підприємств харчової промисловості України
у 2007–2013 рр. та у першому півріччі 2014 р.

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	На 01.07. 2014 р.
Індекси виробництва продукції харчової промисловості, % до попереднього року	107,5	97,9	94,0	103,2	102,9	101,6	94,9	101,2
Питома вага продукції харчової промисловості у загальних обсягах по промисловості, %	15,3	15,2	19,8	18,0	16,6	16,4	21,1	21,4
Обсяги реалізованої продукції, млрд грн (порівняно з цінами 2000 р.)	109,96	139,9	159,5	192,1	220,2	182,3	195,4	94,37
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млн грн	3711,3	-5468,6	5853,6	4920,1	4716,5	10421,5	8580,8	-9221,3
Чистий прибуток (збиток), млн грн	2096,8	-6676,0	3510,7	2265,8	2256,2	7183,9	5754,2	-9556,9
Рентабельність операційної діяльності, %	4,7	1,9	5,4	4,5	4,2	6,4	6,1	5,9

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Таблиця 2
Аналіз тенденцій промислової продукції підприємств харчової промисловості України
за основними видами у 2007–2013 рр. та у першому півріччі 2014 р. (у% до попереднього року)

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	На 01.07. 2014 р.
1) виробництво м'яса та м'ясних продуктів	119,4	96,2	88,6	106,8	105,2	102,5	107,6	106,3
2) перероблення та консервування овочів та фруктів	121,2	97,5	84,1	94,4	110,4	110,5	99,2	92,8
3) виробництво олії та тваринних жирів	109,9	89,7	130,1	107,5	104,5	114,0	91,5	110,3
4) виробництво молочних продуктів та морозива	107,8	93,2	90,1	98,3	93,3	103,2	100,6	113,7
5) виробництво продуктів борошномельно-круп'яних	109,8	107,1	92,8	96,1	99,6	102,6	79,1	94,9
6) виробництво хліба та хлібобулочних виробів	97,3	98,5	90,7	100,3	99,7	96,0	95,6	94,0
7) виробництво сухарів, печива, пирогів і тістечок тривалого зберігання	105,9	104,4	90,8	107,1	100,7	102,9	99,8	80,1
8) виробництво какао, шоколаду, цукристих кондитерських виробів	109,0	102,6	97,7	104,0	96,5	103,0	99,1	79,5
9) виробництво напоїв	113,3	100,4	92,7	104,8	90,8	98,0	91,4	88,5

Джерело: побудовано автором на основі [2]

М.М. Якубовский, Д.С. Покришка, О.В. Собкевич, В.Г. Савенко, А.І. Сухоруков, Л.В. Дейнеко, А.О. Зайчковський, П.М. Купчак, Д.Ф. Крисанов, В.В. Прядко, М.П. Сичевський, А.М. Поддерогін, Н.С. Скопенко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій щодо розвитку вітчизняних підприємств харчової промисловості, недостатньо уваги приділяється аналізу фінансових результатів діяльності цих підприємств та визначенню сучасних тенденцій формування їх фінансових результатів.

Метою статті є оцінка фінансових результатів діяльності підприємств харчової промисловості України з виявленням сучасних тенденцій для прийняття відповідних управлінських рішень.

Висладо основного матеріалу. Тенденції основних показників діяльності підприємств харчової промисловості України у 2007–2013 рр. та у першому півріччі 2014 р. показано в таблиці 1.

З 2008 р. спостерігається зниження виробництва продукції харчової промисловості України. Найбільші темпи зниження припали на 2009 та 2013 рр. (6 та 5,1% відповідно).

Оцінка виробництва за основними видами продукції показує тенденції до зниження виробництва хліба та хлібобулочних виробів, борошномельно-круп'яних продуктів, перероблення та консервування овочів та фруктів, виробництва молочних продуктів та морозива, виробництва какао, шоколаду, цукристих кондитерських виробів, виробництва напоїв та багатьох інших продуктів харчування (табл. 2).

У своїх роботах Л.В. Дейнеко зазначає, що серед основних причин зниження виробництва м'ясних продуктів є стрімке зростання імпорту, особливо готових продуктів та м'ясних консервів, а також – технологічна розбалансованість між сировинною базою та глибиною перероблення сировини [1, с. 10].

Нестабільний розвиток галузі з перероблення та консервування овочів та фруктів пов'язаний зі значною залежністю від постачання сировини, 30–40% якої втрачається через неналежні умови зберігання як в господарствах, так і на переробних підприємствах, жорсткою конкуренцією з іноземними виробниками, низькою технічною оснащеністю виробництва, де понад 80% обладнання є застарілим. Модернізація виробництва відбувається в основному за рахунок іноземного капіталу [1, с. 11].

Молочна промисловість зберігала тенденцію до скорочення обсягів виробництва за рахунок відставання в розвитку і нестабільності сировинної бази (80% молока, що потрапляє на перероблення, – з господарств населення) та залежності від експорту (особливо сирів жирних) [1, с. 11].

Отже, динаміка обсягів реалізації продукції харчової промисловості свідчить, що протягом 2007–2011 рр. помітна стійка тенденція до їх зростання. Найбільші показники припадають на 2011 р. – 220,2 млрд грн. У 2012 р. спостерігається зниження обсягів реалізації продукції до 182,3 млрд грн, а в 2013 р. – вони знову зростають до 195,4 млрд грн. Треба зазначити, що за перше півріччя 2014 р. обсяги реалізації продукції харчової промисловості досягли 94,37 млрд грн (рис. 1).

Оцінюючи фінансові результати підприємств харчової промисловості до оподаткування, потрібно зазначити про від'ємні результати 2008 р. (-5 468,6 млн грн) та у першому півріччі 2014 р. (-9 221,3 млн грн) (рис. 2).

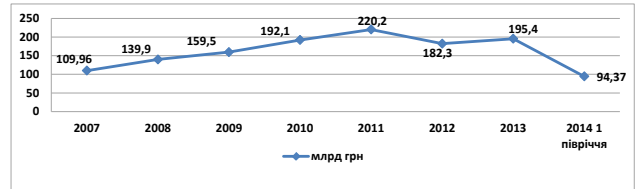


Рис. 1. Динаміка обсягів реалізації підприємств харчової промисловості у 2007–2014 рр., млрд грн
Джерело: побудовано автором на основі [2]

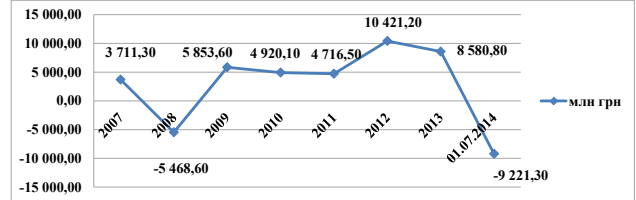


Рис. 2. Динаміка фінансових результатів підприємств харчової промисловості України до оподаткування у 2007–2013 рр. та у першому півріччі 2014 р., млн грн
Джерело: побудовано автором на основі [2]

Після кризи 2008 р. харчова промисловість України протягом 2009–2013 рр. показує позитивний зростаючий фінансовий результат до оподаткування. Найбільший прибуток до оподаткування був отриманий у 2012 р. в сумі 10 421,2 млн грн. Також позитивним був фінансовий результат до оподаткування 2013 р. в сумі 8 580,8 млн грн.

Аналіз фінансових результатів показує, що не всі підприємства харчової промисловості є збитковими (табл. 3).

Таблиця 3
Аналіз фінансових результатів до оподаткування підприємств харчової промисловості України у 2007–2013 рр. та у першому півріччі 2014 р.

Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	Фінансовий результат (сальдо), млн грн	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		У% до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат, млн грн	У% до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат, млн грн
2007 р.	3 711,3	66,8	6 122,6	33,2	2 411,3
2008 р.	-5 468,6	61,9	5 416,2	38,1	10 884,8
2009 р.	5 853,6	62,9	10 469,6	37,1	4 616,0
2010 р.	4 920,1	60,4	10 541,5	39,6	5 621,4
2011 р.	4 716,5	59,4	12 201,0	40,6	7 484,5
2012 р.	10 421,2	61,7	15 708,9	38,3	5 287,7
2013 р.	8 580,8	62,3	14 315,6	37,7	5 734,8
1 півріччя 2014 р.	-9 221,3	55,3	5 240,0	44,7	14 461,3

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Оцінюючи зазначені тенденції, можемо стверджувати, що протягом 2007–2014 рр. кількість збиткових підприємств зросла з 33,2% у 2007 р. до 44,7% у першому півріччі 2014 р. Особливо слід наголосити, що у першому півріччі 2014 р. сформували збиток 44,7% підприємств із сумою збитку 14,5 млрд грн. Такого значного збитку галузь не мала навіть за весь 2008 р., коли збитково працювало 38,1% підприємств із сумою збитку 10,9 млрд грн.

Аналіз чистого прибутку (збитку) підприємств харчової промисловості України у 2007–2013 рр. та першому півріччі 2014 р. показує, що сума чистого збитку у 2008 р. та першому півріччі 2014 р. становить 6,7 млрд грн та 9,6 млрд грн відповідно (табл. 4). Динаміка чистого результату показує, що після збитку у 2008 р. в сумі 6,7 млрд грн у 2009 р. отримано чистий прибуток у сумі 3,5 млрд грн, але в 2010 та 2011 рр. чистий прибуток зменшується порівняно з 2009 р. і складає відповідно 2,27 млрд грн та 2,26 млрд грн.

Таблиця 4
Аналіз чистого прибутку підприємств харчової промисловості України у 2007–2013 рр. та у першому півріччі 2014 р.

Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	Фінансовий результат (сальдо), млн грн	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		У% до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат, млн. грн.	У% до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат, млн грн
2007 р.	2 096,8	66,1	4 581,2	33,9	2 484,4
2008 р.	-6 676,0	60,9	4 105,8	39,1	10 781,8
2009 р.	3 510,7	61,9	8 189,1	38,1	4 678,4
2010 р.	2 265,8	58,9	8 072,7	41,1	5 806,9
2011 р.	2 256,2	57,9	9 724,5	42,1	7 468,3
2012 р.	7 183,9	60,3	12 546,2	39,7	5 362,3
2013 р.	5 754,2	61,5	11 588,4	38,5	5 834,2
1 півріччя 2014 р.	-9 556,9	54,9	4 772,4	45,1	14 329,3

Джерело: побудовано автором на основі [2]

У 2012 р. чистий прибуток збільшується до 7,2 млрд грн, а у 2013 р. знов зменшується до 5,8 млрд грн (рис. 3).

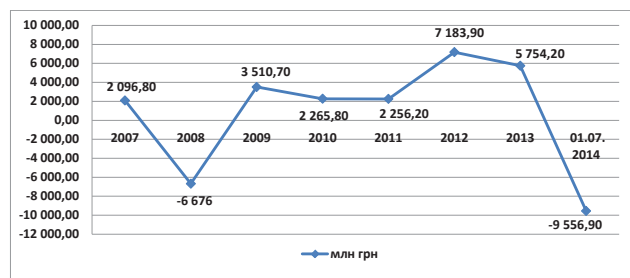


Рис. 3. Динаміка чистого прибутку (збитку) підприємств харчової промисловості України у 2007–2013 рр. та у першому півріччі 2014 р., млн грн

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Також слід зауважити на негативній тенденції збільшення частки збиткових підприємств. Наприклад, у 2007 р. частка підприємств, які отримали чистий збиток, склала 33,9%, а у 2014 р. – 45,1%.

Результати дослідження дозволяють зробити висновок про значне погіршення фінансових результатів діяльності підприємств харчової промисловості у 2008 р., їх стабілізацію протягом 2009–2011 рр., зростання у 2012 р., зниження у 2013 р. та дуже різке падіння у першому півріччі 2014 р. Також необхідно зазначити, що після кризи 2008 р. частка збиткових підприємств поступово знижувалася протягом 2009–2013 рр., а в першому півріччі 2014 р. перевищила 45%.

За попередніми даними протягом січня–липня 2014 р. в Україні (без обліку території АР Крим і м. Севастополь) було реалізовано промислової продукції (товарів, послуг) на суму 674,5 млрд грн (без ПДВ та акцизу). Із зазначеного обсягу харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів було реалізовано на суму 138,4 млрд грн, що становить 20,5% від загального обсягу реалізації, що можна співставити з обсягами реалізації в металургійному виробництві (20,1% на 135,6 млрд грн) [3] (рис. 4).



Рис. 4. Структура реалізації промислової продукції України у січні–липні 2014 рр., млрд грн

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Найбільша частка реалізованої промислової продукції виробництва харчових продуктів припадає на: виробництво масла та тваринних жирів – 23,2%, м'яса та м'ясних продуктів – 12,9%, молочних продуктів – 12,6%, напоїв – 12,5%, хліба, хлібобулочних і борошняних виробів – 7,3%, какао, шоколаду й цукристих кондитерських виробів – 5,5% [3] (рис. 5).

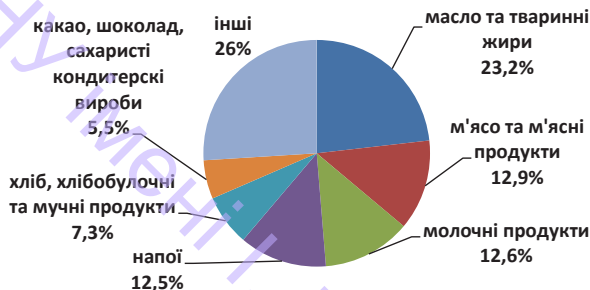


Рис. 5. Структура реалізованої продукції харчової промисловості України у січні–липні 2014 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Отже, в умовах гострої кризи 2014 р. харчова промисловість України порівняно з іншими галузями показує кращі результати за обсягами виробництва та реалізації продукції та займає перше місце серед усіх галузей промисловості, але фінансові результати до оподаткування та чисті фінансові результати підприємств галузі є значно збитковими.

Директор освітнього центру Baker Tilly P. Ісмайлов зазначає: «Сьогодні компанії агробізнесу зазнають більших збитків від курсових різниць. Причина в тому, що в більшості структур є кредити в іноземній валюті, а відповідних активів на перекриття валютних зобов'язань недостатньо. Хіба що дебіторська заборгованість у компанії, що експортують. Курс виріс у півтора рази. Отже, зобов'язання в іноземній валюті збільшилися в півтора рази у гривневому еквіваленті. Підвищення курсу пов'язане тільки з політичними потрясін-

нями й не обумовлене економічно, про це також свідчить велика кількість валюти в українських фінустановах. Я впевнився в цьому, проаналізувавши розкриття за валютним ризиком в публічних МСФЗ – звітах найбільших банків України» [4]. Цю думку поділяє також старший аналітик інвестиційної компанії «АРТ Капітал» А. Патиота [5].

Отже, можна підтримати думку, що основна причина падіння прибутку і отримання збитків підприємствами харчової промисловості у першому півріччі 2014 р. – це девальвація гривні [6].

Висновки і пропозиції. Результати проведеного дослідження дозволяють зробити висновки про значне погіршення фінансових результатів діяльності підприємств харчової промисловості у 2008 р., їх стабілізацію протягом 2009–2011 рр., зростання у 2012 р., зниження у 2013 р. та дуже різке падіння у першому півріччі 2014 р. Також слід зауважити, що після кризи 2008 р. частка збиткових підприємств поступово знижувалася протягом 2009–2013 рр., а в першому півріччі 2014 р. вона перевищила 45%.

В умовах гострої кризи 2014 р. харчова промисловість України порівняно з іншими галузями

показує кращі результати за обсягами виробництва та реалізації продукції та посідає перше місце серед усіх галузей промисловості, але фінансові результати до оподаткування та чисті фінансові результати підприємств галузі є значно збитковими. Основною причиною падіння прибутку і отримання збитків у першому півріччі 2014 р. можна вважати девальвацію гривні.

Перспективи підвищення ефективності роботи підприємств харчової промисловості пов'язані зі зміною моделі економічного розвитку, що не було здійснено в роки післякризового відновлення (після 2008 р.). Тому ми згодні з думкою Я.А. Жаліло, яку вона висловила ще у 2011 р.: «Визначення цілей, завдань і пріоритетів економічної політики на коротко- та середньостроковий періоди не від'ємне від бачення довгострокових перспектив розвитку світової економіки. Прогнозування стану глобального середовища, в якому розвиватиметься Україна, основних проблем і викликів, що постануть перед національною економікою в довгостроковому періоді (принаймні, до 2020 р.), – запорука оптимальності та послідовності економічної стратегії держави» [6].

Список літератури:

1. Дейнеко Л.В. Харчова промисловість України: ефективність використання виробничих ресурсів і кадрового потенціалу / Л.В. Дейнеко, Е.І. Шелудько; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К.: Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2013. – 120 с.
2. Промисловість України у 2007–2013 роках. 1-півріччя 2014 року [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Пищевая промышленность лидирует по объемам реализации (22.08.2014 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://latifundist.com/novosti/23187-pishchevaia-promyshlennost-lidiruuet-po-obemam-realizatsii>
4. Исмаилов Р. Когда украинские агрохолдинги перестанут нести убытки? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://latifundist.com/blog/read/649-kogda-ukrainskie-agroholdingi-perestanut-nesi-ubytki>.
5. Патиота А. Девальвация гривны – основная причина падения прибыли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://latifundist.com/novosti/23331-devalvatsiya-grivni-osnovnaya-prichina-padeniya-pribyli-ukrlandfarming--mnenie>.
6. Ткаченко К. Девальвация гривны – основная причина падения прибыли UkrLandFarming – мнение старшего аналитика инвестиционной компании «АРТ Капитал» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://latifundist.com/novosti/23331-devalvatsiya-grivni-osnovnaya-prichina-padeniya-pribyli-ukrlandfarming--mnenie>.
7. Жаліло Я.А. Промислова політика як чинник післякризового відновлення економіки України / Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2012. – 41 с.

Кучеренко Е. В.

Одесский национальный экономический университет

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Резюме

Проведена оценка финансовых результатов деятельности предприятий пищевой промышленности Украины. Установлено, что в условиях острого кризиса 2014 г. пищевая промышленность по сравнению с другими отраслями показывает лучшие результаты по объемам производства и реализации продукции и находится на первом месте среди всех отраслей промышленности. Результаты исследования позволяют сделать вывод о значительном ухудшении финансовых результатов предприятий пищевой промышленности в 2014 г. Доля убыточных предприятий в первом полугодии 2014 г. превысила 45%. Основной причиной падения прибыли и получения убытков в этот период аналитики считают девальвацию гривны.

Ключевые слова: пищевая промышленность Украины, тенденции к изменению основных показателей деятельности предприятий, финансовые результаты деятельности предприятий.

Kucherenko E. V.

Odessa National Economic University

FINANCIAL RESULTS OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES ACTIVITY IN UKRAINE

Summary

The financial results of the food industry in Ukraine was evaluated. It was found that under the conditions of acute crisis in 2014 the food industry compared to other industries shows the best results in the economic output and realization of products and ranked first among all areas of production. Results of the study allow of drawing a conclusion of substantial deterioration of the financial results of the food industry in 2014. The share of excessive enterprises exceeded 45%. The main reason for declining of profit and incur of losses in the first half of 2014 is the devaluation of the hryvnia as per the opinion of analytics.

Keywords: food industry of Ukraine, trends in the changing of the main enterprises performance features, financial results of main enterprises performance.

УДК 331.5.024.54

Мізерна Т. В.

Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

Досліджено систему управління персоналом машинобудівних підприємств з урахуванням сучасних інформаційних технологій у конкурентному середовищі. Проаналізовано можливості досягнення економічного ефекту управління персоналом за рахунок синергетичного ефекту застосування різних механізмів та інструментів підвищення вимог до компетенції та професіоналізму своїх працівників, інвестування їхнього безперервного навчання, відбору на ринку праці найбільш кваліфікованих фахівців, постійного запровадження інновацій у виробничий процес з метою підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств України.

Ключові слова: управління персоналом, інформаційні технології, компетенції, конкурентне середовище, конкурентоспроможність персоналу, ефективність системи управління персоналом, виробничий процес.

Постановка проблеми. Сьогодні інформаційні технології почали активно впливати на повсякденну діяльність будь-якої організації і стали невід'ємною складовою частиною інформаційної інфраструктури цієї організації. Інформаційні технології дозволяють досліджувати та взаємопов'язувати складові у діяльності організації між собою. Вони розвиваються надзвичайно швидкими темпами і охоплюють все ширші сфери діяльності таким чином, що будь-яка конкурентоспроможна діяльність у майбутньому не може бути сформована без детального аналізу можливостей застосування інформаційних технологій. Звідси й помітно, що одним з важливих компонентів будь-якої управлінської діяльності повинна стати інформаційна інфраструктура, яка підтримується сукупністю інформаційних ресурсів та програмно-апаратних засобів обчислювальної техніки та зв'язку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З початком трансформаційних процесів в економіці, пов'язаних з комп'ютеризацією та інтернетизацією суспільства, інформаційні системи стають все більш доступними та характеризуються великим вибором програмних продуктів різної спрямованості, що підтверджується багатьма українськими дослідниками теорії та практики використання інформаційного забезпечення в управлінській діяльності, серед яких В.П. Бондар, А.Г. Богач, І.Є. Говядкін, В.Д. Дубов, О.М. Кундеус, В.М. Лисак, Г.В. Лямова, В.В. Матвеев, В.М. Нижник, В.О. Новак, Н.Б. Сафонова, Ю.Г. Симоненко, О.І. Синицька, В.А. Скороходов, О.М. Томашевський, О.В. Тужилкіна, І.Г. Фадеева, О.О. Чернушкіна, Е.Л. Шуремов та ін.

Технологія є комплексом наукових та інженерних знань, реалізованих в прийомах праці, наборах матеріальних, технічних, енергетичних, трудових чинників виробництва, засобах їх поєднання для створення продукту або послуги, що відповідає певним вимогам. Тому технологія нерозривно пов'язана з автоматизацією виробничого або невиробничого, перш за все управлінського процесу. Управлінські технології ґрунтуються на застосуванні комп'ютерів і телекомунікаційної техніки.

Наразі інформаційна технологія є комплексом взаємопов'язаних, наукових, технологічних, інженерних дисциплін, що вивчають методи ефективної організації праці людей, зайнятих обробкою і зберіганням інформації; обчислювальна техніка і методи організації і взаємодії з людьми і виробничим устаткуванням, їх практичні додатки, а також соціальні, економічні та культурні проблеми, інформаційної системи [7, с. 214].

У більшості компаній, що працюють на ринку, гостро постає питання системного управління пер-

соналом. Достатньо великі кошти вкладаються у підбір і розвиток персоналу. І ці дії в 90% випадків виправдовують себе – підвищують ефективність роботи персоналу, а відповідно, і ефективність організації. Управління персоналом складається з таких важливих елементів, як визначення загальної стратегії підприємства; залучення, відбір та оцінка персоналу; підвищення кваліфікації та перепідготовка персоналу тощо [2, с. 252].

Сучасна система управління є ефективним механізмом функціонування підприємства. Вирішення проблеми ефективності управління є необхідним, оскільки це забезпечить досягнення потрібних темпів економічного зростання і прибутковості, реалізації потенціалу конкурентного середовища, підвищення продуктивності праці та ефективності виробництва в цілому.

Особливість конкурентних відносин на ринку праці полягає в тому, що його основні суб'єкти – покупці і продавці цього специфічного товару є водночас як носіями попиту, так і носіями пропозиції, а сама конкуренція, як слушно зауважує І.Л. Петрова, набуває двох форм:

1) конкуренція між виробниками-підприємцями за найкращих працівників необхідних професій, кваліфікацій, що відповідають специфікації робіт;

2) конкуренція між працівниками за найкраще місце застосування своєї робочої сили [5, с. 144].

Синтезування та збагачення наявних наукових поглядів дає можливість визначити сутність конкуренції на ринку праці як системи понять:

– по-перше, це боротьба за обмежений обсяг платоспроможного попиту покупців трудових послуг, що ведеться особами, які шукають роботу на певних (доступних) сегментах ринку праці;

– по-друге, це суперництво між роботодавцями за відбір на ринку праці найбільш досвідчених працівників необхідних професій з певним рівнем кваліфікації на прийнятних умовах (їдеться передусім про ціну трудових послуг: оплату праці та умови трудової діяльності);

– по-третє, це суперництво між найманими працівниками (або особами, які шукають роботу) за утримання такого місця роботи (посади), яке дозволяє на вигідних умовах продажу своїх трудових послуг (у тому числі отриманні певних гарантій соціального захисту) реалізувати свої знання, професійний досвід.

Виходячи з такого підходу, учасниками конкурентних відносин на ринку праці можуть бути як роботодавці, так і працівники або особи, які шукають роботу. Конкуренція на ринку праці змушує роботодавців підвищувати вимоги до компетенції та професіоналізму своїх працівників, інвестування їхнього безперервного навчання,

відбору на ринку праці найбільш кваліфікованих фахівців, постійного запровадження інновацій у виробничий процес. Разом з тим конкурентна боротьба вимагає від працівників постійної турботи про рівень своєї конкурентоспроможності, стимулюючи їх до оновлення знань, перенавчання, набуття другої професії, постійного саморозвитку.

В процесі суперництва окремі учасники конкурентних відносин на ринку праці можуть отримати (і певний час утримувати) конкурентні переваги, завдяки яким з'являється конкурентоспроможність, а з нею – певні економічні або соціальні зиски.

Наприклад, для роботодавця конкурентні переваги на ринку праці полягають у привабливості умов працевлаштування саме на його підприємстві (їдеться передусім про переваги оплати праці, кращі умови праці, її організації, можливості соціального розвитку працівників, їх соціального захисту тощо). Такі переваги дають змогу зібрати команду професіоналів, забезпечити розробку і впровадження інновацій, випуск конкурентоспроможної продукції, отримати дохід, що значно перевищує витрати на утримання й розвиток робочої сили, врешті-решт, зміцнити конкурентні позиції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Для осіб, які шукають роботу, конкурентні переваги робочої сили (в освіті, професійних, ділових, моральних якостях, трудових навичках та інших характеристиках, що користуються попитом на ринку праці) дають можливість отримати бажану роботу, мати гарантований дохід, кращі гарантії соціального захисту порівняно з безробітними.

Для окремого працівника конкурентні переваги робочої сили, його трудових послуг (якісні та вартісні), дають змогу отримувати більші економічні, соціальні, статусні вигоди порівняно з іншими працівниками в процесі трудової діяльності, зокрема в оплаті праці, умовах праці, посаді, можливостях кар'єрного зростання, навчання та перенавчання тощо.

Отже, для будь-якого із зазначених учасників конкурентних відносин набуття конкурентних переваг на ринку праці супроводжується задоволенням певних економічних інтересів і потреб. Утримання таких переваг потребує постійної турботи про підвищення конкурентоспроможності на ринку праці.

В сучасних умовах актуальним питанням у житті суспільства є підвищення ролі інформаційного ресурсу поряд з трудовими, фінансовими, матеріальними та нематеріальними ресурсами.

Інформаційні технології дозволяють забезпечити злагоджену взаємодію всіх учасників трудових відносин на ринку праці, що дає можливість зробити процес обміну інформацією більш гнучким та адресним, більш цікавим та доступним для споживача. На рисунку 1 зображено структуру взаємодії машинобудівного підприємства з потенційним здобувачем у процесі підбору, оцінки та управління персоналом.

Саме інформація як соціальний ресурс допомагає людині пристосуватися до змін, навчитися жити в умовах постійної невизначеності, виробляти певні стереотипи поведінки, які відповідають новим обставинам. Цінність інформації

полягає й у тому, що вона сприяє досягненню поставленої мети – знайти підходящу роботу.

Зважаючи на зростаючу конкуренцію на ринку праці шукачі використовують найрізноманітніші методи пошуку роботи. Результати дослідження показують, що максимально популярними ресурсами для пошуку роботи виявляються портали з працевлаштування (78%), друзі, родичі, знайомі (55%) [1].

З двох найпопулярніших способів пошуку роботи (портали з працевлаштування та соціальні зв'язки) люди віком від 18 до 45 років вибирають інтернет-портали, а люди віком від 46 років – свої соціальні зв'язки. Це пояснюється тим, що молодь має менше вільного часу, корисних знайомих, а також Інтернет є невід'ємною частиною їх життя, що непритаманне людям зрілого віку [1].

Максимально дієвими ресурсами в пошуку роботи виявилися все ті ж портали з працевлаштування та соціальні мережі – 44 і 38% відповідно. 22% респондентів повідомили, що успіхом закінчилося їхнє спілкування з роботодавцем, який першим до них звернувся з пропозицією [1].

Отже, саме інформаційний ресурс створює своєрідний баланс між роботодавцем і здобувачем, забезпечує безперервний і взаємовигідний зв'язок. Підвищення активності говорить про те, що здобу-



Рис. 1. Взаємодія суб'єктів на ринку праці

Джерело: розробка автора

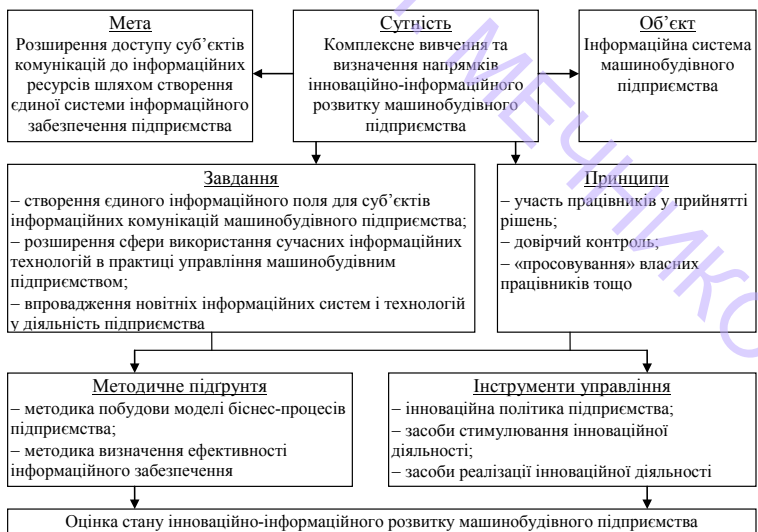


Рис. 2. Концепція інноваційно-інформаційного розвитку машинобудівного підприємства

Джерело: розробка автора

вачам сьогодні складніше влаштуватись на підходяще місце роботи, тому і доводиться бути більш спритними. І про те, що здобувачі готові проявляти себе – вони не впадають в апатію, а інтенсивно намагаються знайти роботу. Роботодавцям у свою чергу потрібно бути більш лояльними при пошуку гідного кандидата, давати можливість молодим спеціалістам реалізувати себе.

Залучення інформаційних технологій до процесу управління в нинішніх умовах забезпечується впровадженням корпоративних інформаційних систем: комплексних комп'ютерних програм, що покликані задовольнити оперативні та стратегічні потреби організації в обробці даних. Протягом останнього десятиліття впровадження комплексних інформаційних систем було прерогативою західних та деяких українських асоціацій, холдингів, концернів. Сьогодні спостерігається зростання інтересу до таких систем більшості великих організацій України. За посилення конкуренції залучення інформаційних технологій надає можливість організаціям різних форм власності та з різних сфер економіки більш ефективно використовувати наявні ресурси. Подібна система управління вважається ефективним механізмом функціонування організації і гарантом для інвесторів щодо зведення до мінімуму можливих управлінських помилок внаслідок нестачі або помилковості інформації. Інформаційні системи автоматизують та оптимізують системи обліку, підтримують прийняття рішень на основі інтегрованого погляду на складові роботи організації: витрати, доходи, реалізацію продукції, надання послуг, виконання робіт, оборотні та основні фонди, обсяги яких визначаються ефективністю праці різних категорій персоналу.

Інформатизація організаційного управління належить до першочергових завдань, що підлягають вирішенню для досягнення постійного економічного ефекту, зростання прибутковості, використання можливостей зовнішнього середовища, підвищення ефективності праці та ефективності діяльності організації в цілому.

Ретроспектива започаткування та поширення використання корпоративної інформаційної системи дозволяє якісно покращити процес управління підприємством. Такий ефект визначається зменшенням трудомісткості процесів обробки і використання даних; якісним покращенням процесів підготовки та прийняття рішень; економією витрат за рахунок скорочення адміністративно-управлінського персоналу, необхідного для забезпечення процесу управління підприємством; переорієнтацією персоналу, звільненого від завдань обробки даних, на більш інтелектуальні види діяльності тощо [4]. Варто зазначити, що викликають сумніви тези щодо економії витрат за рахунок скорочення адміністративно-управлінського персоналу, адже на зміну цій категорії персоналу приходять технічний персонал, необхідний для підтримки інформаційних систем, або витрати на аутсорсинг зазначеної функції. Між тим, вартість інформаційно-технічного персоналу сьогодні посідає перше місце у світі і постійно зростає. Чим більш автоматизованими стають процеси управління організацією, тим більше відповідальності покладається на розробників програмного забезпечення, отож їх межі компетентності значно розширюються останнім часом.

Акцентуємо увагу, що використання інформаційних систем у процесі управління ефективністю праці мають певні межі, адже в процедурах такого управління важливими залишаються психофізіологічні аспекти. Психологічний аспект пов'язаний із обов'язковою наявністю психологічної освіти у менеджерів з персоналу; фізіологічний або медичний – із підвищенням частки осіб, особливо віком

до 40-а років, що перегорають на роботі, отримують психічні розлади внаслідок надмірної відповідальності та інтенсивності праці. Тому процеси управління ефективністю праці, поряд з іншими процесами управління в організації, неможливо і недоцільно повністю автоматизувати, адже вплив людського чинника на нинішньому етапі розвитку економіки і суспільства неможливо повністю спрогнозувати і роль взаємовідносин в системі «працівник – працівник», «працівник – керівник» залишається вагомим мотиваційним аспектом.

Корпоративні інформаційні системи є сукупністю процедур обліку і підтримки прийняття рішень, що забезпечують інтегрований погляд на всі сторони роботи підприємства, а саме: на придбання, склад, продаж, фінанси і персонал та ін. Можемо спостерігати зміну на краще уявлень керівництва про сучасні корпоративні інформаційні системи та доцільність їх використання в роботі підприємств [6, с. 244–246].

Можливості застосування програмних продуктів для управління ефективністю праці та нормалізації характеристик праці (які ми розглядаємо як фактори ефективності), проаналізовано у таблиці 1 шляхом визначення функціональних складових комплексних та спеціальних комп'ютерних програм, що пропонуються на ринку інформаційних послуг України.

Концепцію інноваційно-інформаційного розвитку машинобудівного підприємства можна показати як систему положень щодо раціоналізації управлінської діяльності шляхом впровадження новітніх інформаційних технологій, інформаційної підтримки розробки управлінських рішень (рис. 2).

Розв'язання поставлених завдань можливе при виконанні певних умов:

- відповідність інформаційного забезпечення загальним закономірностям розвитку системи управління;
 - компетентність власників інформаційних ресурсів у питаннях підтримки бізнес-процесів підприємства;
 - вдосконалення інформаційного забезпечення відповідно до змін економічного механізму господарювання на основі методів економічного аналізу, обліку і контролю за ефективним використанням ресурсів;
 - участь в діяльності системи всіх структур підприємства, а також суб'єктів зовнішнього середовища та ефективне використання їх можливостей;
 - ефективне використання можливостей нових інформаційних технологій.
- Оцінку стану інформаційного забезпечення управління підприємством запропоновано здійснювати на основі таких показників:
- наявність систематизованих методів отримання інформації;
 - забезпеченість інформаційними каналами передачі даних;
 - ступінь стандартизованості оформлення та передачі інформації;
 - ступінь забезпечення конфіденційності при передачі інформації;
 - рівень захисту інтернет-сервісів;
 - ступінь автоматизації бізнес-процесів;
 - ступінь інтеграції систем автоматизації різних бізнес-процесів.

Висновки і пропозиції. На підставі вищевикладеного можна зробити висновки, що одним з напрямів їх підвищення ефективності управління персоналом виступає поширення практики використання нових інформаційних, програмних, комп'ютерних технологій на всіх етапах циклу управління. Найскладнішими завданнями в про-

цесі управління є підвищення раціональності використання ресурсів і власне стимулювання зростання ефективності праці.

Орієнтуючись на раціональне використання людських ресурсів, варто розширити межі управління ефективністю праці з традиційного стимулювання підвищення економічної ефективності праці (продуктивності праці та рентабельності праці) до врахування соціальної та організаційної ефективності праці. Соціальна ефективність праці пов'язана із врахуванням якісних її аспектів (якості затрат праці та результатів праці) та забезпеченням потреб і реалізацією інтересів працівника та всього трудового колективу в процесі праці. Організаційна ефективність праці характеризує якість процесу праці, його раціональність, а також послідовність та збалансованість бізнес-процесів.

Комплексне управління ефективністю праці з урахуванням зазначених підходів складається з

методів та інструментів оптимізації рівнів якості, складності, інтенсивності, напруженості та важкості, яким чимдалі менша увага приділяється на практиці, між тим негативний вплив невідповідності ступенів згаданих характеристик особистим властивостям працівників позначається на їх спроможності продукувати конкурентні результати праці будь-якого значення.

Таким чином, вважаємо за доцільне звертати особливу увагу в процесі залучення інформаційних систем в управління персоналом не лише на автоматизацію та зменшення частки рутинної монотонної роботи, а й на постійний збір необхідної інформації щодо рівнів якості, складності, напруженості, інтенсивності та важкості праці з метою прийняття вчасних та доречних управлінських рішень щодо поточного та стратегічного управління персоналом та забезпечення ефективної праці.

Список літератури:

1. Аналітика ринку праці: база даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rabota.ua/info/analitika.aspx>.
2. Виноградський М.Д. Управління персоналом: навч. посіб. / М.Д. Виноградський, С.В. Беляєва, А.М. Виноградська. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 504 с.
3. Дубов В.Д. Інформаційне суспільство в Україні: глобальні виклики та національні можливості. Аналітична доповідь / В.Д. Дубов, О.А. Ожеван, С.Л. Гнатюк – К.: НІСД, 2010.
4. Киричук О.В. Стратегії поведінки аплікантів на ринку праці та їх психологічні характеристики / О.В. Киричук // Бюлетень ІПК ДСЗУ. – 2005. – № 2. – С. 31–35.
5. Петрова І.Л. Сегментація ринку праці: теорія і практика регулювання / І.Л. Петрова. – К.: Ін-т економіки, управління та господарського права, 1997. – 298 с.
6. Сафонова Н.Б. Сучасні інформаційні технології в системі управління персоналом на підприємствах споживчої кооперації України / Н.Б. Сафонова // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2009. – Ч. 1, № 6(136). – С. 244–246.
7. Скороходов В.А. Автоматизоване робоче місце менеджера: навч. посіб. / В.А. Скороходов, І.М. Худякова. – К.: ВД «Професіонал», 2007. – 416 с.
8. Томашевський О.М. Інформаційні технології та моделювання бізнес-процесів: навч. посіб. / О.М. Томашевський, Г.Г. Цегелик, М.Б. Вітер та ін. – К.: ЦУЛ, 2012. – 296 с.

Мизерная Т. В.

Хмельницький національний університет

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Резюме

Исследована система управления персоналом машиностроительных предприятий с учетом современных информационных технологий в конкурентной среде. Проанализированы возможности достижения экономического эффекта управления персоналом за счет синергетического эффекта применения различных механизмов и инструментов повышения требований к компетенции и профессионализма своих работников, инвестирование их непрерывного обучения, отбора на рынке труда наиболее квалифицированных специалистов, постоянного внедрения инноваций в производственный процесс с целью повышения конкурентоспособности машиностроительных предприятий Украина.

Ключевые слова: управление персоналом, информационные технологии, компетенции, конкурентная среда, конкурентоспособность персонала, эффективность системы управления персоналом, производственный процесс.

Mizerna T. V.

Khmelnytsky National University

FEATURES OF MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES HR

Summary

The system of personnel management engineering companies based on modern information technology in a competitive environment. Analyzed the possibility of achieving the economic effects of Personnel Management through a synergistic effect of different mechanisms and instruments for increasing requirements for the competence and professionalism of its employees, investing their continuous training, selection of the labor market most qualified professionals, constant innovation in the production process in order to increase the competitiveness of engineering companies Ukraine.

Keywords: HR, IT, competence, competitive environment, competitive staff, efficiency of personnel management, manufacturing process.

УДК 338.242.2

Приймак Н. С.

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія»

ГНУЧКЕ УПРАВЛІННЯ НАКЛАДНИМИ ВИТРАТАМИ
ЯК ЧАСТИНА ФЛЕКСИБІЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

Досліджено сутність накладних витрат, їх класифікацію, а також здійснено побудову гнучкого механізму управління накладними витратами підприємства

Ключові слова: витрати, накладні витрати, управління, флексибільність, ефективність управління.

Постановка проблеми. Важливий фактор конкурентоспроможності і прибутковості вітчизняної продукції – зниження її собівартості. Наші дослідження засвідчили, що на підприємствах промисловості України частка накладних витрат у собівартості становить 5–35%. Тому для зниження вартості продукції треба постійно управляти витратами на виробництво продукції і досягати відносного зниження як основних, так і накладних витрат. Управління накладними витратами сьогодні варто розглядати як фактор підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств та їх підрозділів для забезпечення фінансової стабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам планування, обліку, контролю, аналізу і регулювання накладних витрат присвячені дослідження таких вчених, як Х. Андерсон, І. Белобжецький, Ф. Вуд, К. Друрі, Р.М. Ентоні, Дж. Колдуел, К. Нагель, Б. Нідлз, Дж. Ріс, С. Сагубалдін, Дж. Сігел, Дж. Фостер, П. Фридман, Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Шим та інші. Серед сучасних вітчизняних дослідників цієї проблеми треба назвати С.Н. Голова, Є.Л. Крикавського, Є.М. Мниха, Л.І. Нападовську, С.А. Сажинця, В.В. Сопка, В.В. Стояна, В.К. Суржика, Ю.С. Цал-Цалко, С.А. Котлярова та ін. Однак далеко не всі аспекти цієї багатогранної та складної проблеми з'ясовано і обґрунтовано.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В українській економічній науці проблемам управління накладними витратами приділено недостатньо уваги. Передовсім йдеться про розробку класифікації накладних витрат, оцінку їх ефективності та вдосконалення таких функцій управління ними, як: планування та нормування; управлінський та фінансовий облік; аналіз та поточний контроль; внутрішній аудит накладних витрат тощо.

Метою статті є формування теоретичних основ гнучкого управління накладними витратами підприємства для забезпечення адекватного їх відображення у собівартості продукції.

Виклад основного матеріалу. Входячи до складу собівартості продукції, накладні витрати можуть дуже змінити всю реальну картину й привести до ситуації «не так сталося, як гадалося», тобто звести нанівець всі зусилля менеджменту з питань формування прибутку.

На сьогодні економісти по-різному трактують сутність накладних витрат, але, дослідивши наявні підходи [2; 3; 7; 11; 12], ми можемо виділити такі ознаки, за якими економісти пропонують зараховувати витрати до складу накладних:

- це витрати, утворення яких не пов'язане з прямим перебігом виробничого процесу;
- ці витрати є поліструктурними та комплексними, тобто складаються із декількох видів простих (елементних витрат);
- ці витрати впливають на розмір отриманого фінансового результату діяльності підприємства;
- ці витрати утворюються у різні проміжки часу;

– їх утворення не пов'язане з виготовленням якого-небудь одного продукту, вони існують, оскільки існує виробничий процес та господарська діяльність підприємства.

Об'єднавши всі наявні підходи до трактування накладних витрат, під ними ми пропонуємо розуміти витрати, утворені як комплекс елементних витрат, які виникли в результаті організації ефективного перебігу виробничо-господарської діяльності на конкретно взятому підприємстві у певний проміжок часу.

В ході формування та управління накладними витратами їх підрозділяють на дві групи: загальноновиробничі (виробничі) й загальногосподарські (невиробничі) (рис. 1).

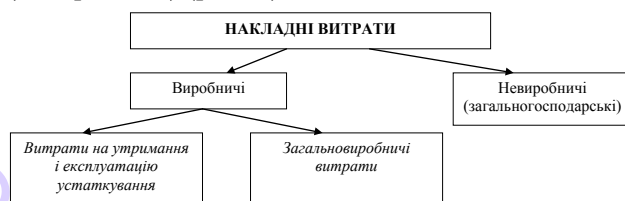


Рис. 1. Поділ накладних витрат за центрами їх формування

Виробничі накладні витрати – це витрати на організацію, обслуговування й управління виробництвом. Вони виникають у виробничих підрозділах: ділянках, цехах, виробництвах, переділах. Призначення, характер і функціональна роль цих витрат пов'язані безпосередньо з виробництвом.

До складу виробничих накладних витрат в ході їх формування належать витрати на утримання й експлуатацію устаткування й цехових об'єктів, на утримування будинків, споруд виробничого призначення, витрати на амортизацію обладнання та транспортних засобів, вартість ремонтів обладнання та транспортних засобів, вартість рушійної електроенергії, заробітна плата працівників, зайнятих ремонтом та утриманням устаткування і обладнання, вартість послуг сторонніх організацій на утримання цехових основних засобів та інші витрати.

Невикоробничі накладні витрати формуються функціями управління, які за своїм характером, призначенням і місцем відрізняються від виробничих функцій і функцій організації виробництва. Ці витрати виникають у рамках всього підприємства.

Обраний напрямок класифікації витрат дозволяє локалізувати витрати за місцями їх виникнення, розкриває походження витрат з огляду на службу підприємства й створює можливості їхнього розподілу й перерозподілу як стосовно видів продукції, так і на виробничі витрати й утримання робочої сили тощо [11, с. 51–52].

Для ефективного управління накладними витратами пропонується виробничі накладні витрати поділити на змінні та постійні, що на думку автора є цілком розумним з погляду їх керованості [7, с. 31–32].

Змінні накладні витрати опосередковано залежать від обсягу та структури продукції, що випускається (наприклад, будівництво тимчасової споруди у кар'єрі, який входить до складу металургійного комбінату).

Постійні накладні витрати – витрати, розмір та структура яких не залежать від обсягів та структури продукції, що виготовляється.

Зазначений вище поділ статей накладних витрат може різнитися для кожного окремо взятого виду виробничо-господарської діяльності.

З урахуванням приведеної класифікації здійснюється управління накладними витратами на підприємстві, основною метою якого є досягнення окреслених результатів діяльності підприємства найбільш економічним способом та у найкоротший час.

Управління витратами вирішує такі завдання: виявлення витрат за основними функціям управління; розрахунок витрат за виробничими підрозділами; визначення витрат на одиницю продукції; підготовка інформаційної бази, яка дозволяє оцінювати витрати для вибору і прийняття управлінських рішень; вибір способів нормування витрат (розподілу їх за певними базами); виявлення технічних способів та засобів вимірювання і контролю витрат; пошук резервів зниження накладних витрат на всіх етапах виробничого процесу і в усіх виробничих підрозділах; вибір механізму управління накладними витратами, яка відповідає умовам роботи підприємства.

На сучасному етапі управління накладними витратами не виділено як окрему функцію менеджменту, а тому на підприємствах воно носить або суто формальний характер, або входить до складу загальної системи управління витратами, що призводить до спотворення реального рівня витрат на продукцію, а значить – до недоотримання прибутків підприємства.

Під організаційно-економічним механізмом управління накладними витратами підприємств варто розуміти систему організаційних та економічних методів і важелів, які забезпечують реалізацію рішень керівництва підприємства щодо підвищення ефективності накладних витрат. Цей механізм може ефективно функціонувати лише за певних об'єктивних і суб'єктивних умов, до яких належать: готовність керівництва підприємства до роботи в нових умовах господарювання та його кваліфікаційна здатність керувати накладними витратами; нормативна база, що регламентує цей механізм.

Основними функціями організаційно-економічного механізму управління накладними витратами є: організація; нормування; планування і прогнозування; облік і розподіл; аналіз і поточний контроль; регулювання; мотивація. Будуючи такий механізм, треба враховувати, що накладні витрати залежать від сукупності зовнішніх і внутрішніх факторів. В умовах частих змін податкового законодавства, амортизаційної політики, форм власності, умов зовнішньої торгівлі та нестабільності попиту на більшість видів промислової продукції, вирішення таких завдань набуває першочергового значення.

Аналіз діяльності вітчизняних підприємств різних форм власності виявив, що більшість функцій управління накладними витратами виконують планово-економічні або планово-виробничі служби. Щодо бухгалтерії, то її функціями є суто технічна робота з постачання інформації керівництву та складання бухгалтерської звітності [3; 4].

З огляду на достатню велику частку накладних витрат у собівартості (на рівні 35%), система управління витратами вимагає побудови ефективного механізму планування витрат та їх обліку,

оскільки більша частка цих витрат компенсується за рахунок прибутків підприємств.

Досягнути поставлених цілей оптимізації накладних витрат та зниження їх частки у собівартості в умовах сучасного промислового виробництва можна тільки за рахунок впровадження гнучкого управління та планування накладних витрат.

Гнучке планування накладних витрат – це розробка єдиної системи взаємопов'язаних поточних планів накладних витрат та їх елементів, які дозволяють постійно контролювати стан підприємства та передбачають внесення коректив в ході діяльності на будь-якому етапі.

Труднощі у впровадженні системи гнучкого планування накладних витрат сучасних підприємств полягають у тому, що:

- необхідно змінювати загальноприйнятну класифікацію накладних витрат, що передбачає необхідність реформування системи зовнішньої та внутрішньої звітності на підприємстві;

- потребує реформування система фінансового обліку результатів діяльності та система управлінського обліку, що не завжди можливо в межах одного підприємства;

- для забезпечення гнучкості планування накладних витрат існує потреба у забезпеченні більш швидких потоків інформації, що в умовах великих промислових комплексів та надто розширеної організаційної структури не завжди можливо;

- різноплановість складових накладних витрат потребує для забезпечення гнучкості їх планування залучення до аналітичної та планової роботи спеціалістів найвищої кваліфікації з досвідом роботи у аналогічних галузях діяльності;

- планування витрат повинне відбуватися тільки з урахуванням поправочних індексів, які враховуватимуть інфляцію;

- потребує перебудови загальної системи управління витратами та впровадження різних систем управління витратами для кожного їх виду;

- ефективне гнучке планування стає можливим тільки при застосуванні сучасних інформаційних систем та модулів, розробка та придбання яких є не дешевим задоволенням для підприємств;

- для підвищення ефективності гнучкого планування накладних витрат на великих промислових підприємствах необхідно застосовувати гнучкі норми розподілу накладних витрат на вартість виготовленої продукції [1; 9; 12].

У світовій економічній практиці накопичено значний досвід управління накладними витратами підприємств, а саме:

- цільове планування накладних витрат з урахуванням ключових коефіцієнтів ефективності, що дозволяє при обмеженості ресурсів досягти поставлених цілей;

- бюджетування діяльності служб інфраструктури підприємства;

- обмеження накладних витрат за допомогою їх нормативного планування;

- застосування аутсорсингу та інсорсингу для виконання робіт, які раніше виконували служби самого підприємства. Цей захід дозволяє отримати економію на витратах та підвищити якість виконання робіт за рахунок залучення фірм із чіткою спеціалізацією робіт;

- скорочення технологічних ланцюжків виготовлення продукції за рахунок поширення кооперації на підприємстві.

Також в умовах великих промислових комплексів для забезпечення гнучкого управління накладними витратами необхідно впровадити нову політику управління складовими виробничо-господарської діяльності підприємства, засновану на

теорії флексibility управління. Флексibility передбачає:

– гнучкість виробничої та організаційної структури, яка повинна бути заснована на принципах мережевого планування та вертикальній дезінтеграції повноважень;

– гнучкість спеціалізації виробничого процесу, що передбачає максимально-можливу мобільність виробничих факторів у межах одного великого промислового комплексу. Головна складність у забезпеченні такої гнучкості – необхідність постійного мотивування персоналу підприємства до підвищення його кваліфікації;

– концентрацію без централізації – максимальна децентралізація повноважень, що вимагає організації автоматизованої системи обліку робіт та контролю за виконанням виробничими одиницями своїх функцій. Для впровадження гнучкої системи планування накладних витрат у металургійному виробництві найбільш прийнятним буде застосування двох видів систем управління витратами:

– лінійний регресійний аналіз витрат методом найменших квадратів;

– управління витратами в рамках концепції lean production (ощадливе виробництво) [10].

Флексibility управління передбачає застосування значного кола інформативних показників, вибірка яких повинна бути: по-перше, ретроспективною, по-друге – достовірною та такою, що може бути порівняною. Тобто вимагати зваженого

підходу та ґрунтовної підготовки. Тільки при дотриманні всіх зазначених вимог може бути досягнуто реального відображення накладних витрат у складі собівартості з урахуванням змін у зовнішньому та проміжному середовищі.

Висновки і пропозиції. Щодо трактування накладних витрат, то під ними ми пропонуємо розуміти витрати, утворені як комплекс елементних витрат, які виникли у результаті організації ефективного перебігу виробничо-господарської діяльності на конкретному підприємстві у певний проміжок часу.

На сучасному етапі управління накладними витратами не виокремлено у окрему функцію менеджменту, а тому на підприємствах воно носить або суто формальний характер, або входить до складу загальної системи управління витратами, що призводить до спотворення реального рівня витрат на продукцію, а значить – до недоотримання прибутків підприємства.

Досягнути цілей оптимізації накладних витрат та зниження їх частки у собівартості в умовах сучасного промислового виробництва можна тільки за рахунок впровадження гнучкого управління та планування накладних витрат, а також за рахунок впровадження флексibility управління, яке передбачає застосування значного кола інформативних показників, вибірка яких повинна бути: по-перше, ретроспективною, по-друге – достовірною та такою, що підлягає порівнянню у різні проміжки часу.

Список літератури:

1. Жуков Б.М. Система гнучкого управління підприємством [Електронний ресурс] / Б.М. Жуков. – Режим доступу: <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2006/169.pdf>.
2. Котлярів С.В. Управление затратами: краткий курс / С.В. Котлярів. – С.-П.: Питер, 2001. – 160 с.
3. Кміть В.М. Організація управління накладними витратами на промислових підприємствах / В.М. Кміть // Фінанси України. – 2001. – № 9. – С. 73.
4. Кміть В.М. Механізм формування накладних витрат промислових підприємств / В.М. Кміть // Формування ринкової економіки в Україні: наук. зб. Центру ринкознавства «Інтереко». – Львів, 2006. – С. 132–137. – Вип. 6.
5. Мельник Л.Г. Економіка підприємства / Л.Г. Мельник, О.І. Корінцева. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 412 с.
6. Мякота В.А. Собівартість продукції: від випуску до реалізації / В.А. Мякота – Х.: Фактор, 2003. – 268 с.
7. Панасюк В.М. Витрати виробництва: управлінський аспект: учебное пособие / В.М. Панасюк. – Тернопіль: Астон, 2005. – 287 с.
8. Рудніченко Є.М. Механізм управління накладними затратами в системі формування фінансових результатів промислових підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук / Є.М. Рудніченко. – Хмельницький, 2006. – 20 с.
9. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: анализ и планирование / В.Н. Самочкин. – М.: Дело, 2000. – 376 с.
10. Флексibility підприємства / под ред. сотруди́ника РАН, преподавателя Института социологии ГУГН РАН Клеман Карин. – М.: РАН, 2007. – 145 с.
11. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: навч. посіб. / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: ЦУЛ, 2002. – 656 с.
12. Шеховцова В.А. Системний підхід до управління накладними витратами підприємств / В.А. Шеховцова // Економіка та держава. – 2008. – № 7. – С. 51–52.

Приймак Н. С.

ОКВУЗ «Інститут підприємництва «Стратегія»

УПРАВЛЕНИЕ НАКЛАДНЫМИ ЗАТРАТАМИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФЛЕКСИБИЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ

Резюме

Исследована сущность накладных затрат, их классификация, а также осуществлено построение гибкого механизма управления накладными затратами предприятия.

Ключевые слова: затраты, накладные расходы, управление, флексibility, эффективность управления.

Priymak N. S.

RMINE «Institute of business «Strategy»

FLEXIBLE MANAGEMENT OVERHEADS AS PART FLEXIBLE PRODUCTION MANAGEMENT

Summary

Explores the nature of overhead costs, their classification, and made the build a flexible mechanism for the management overheads of the enterprise.

Keywords: costs, overhead, management, flexibility, efficiency management.

УДК 339.138(075.8)

Литовченко И. Л.

Одесский национальный экономический университет

ДУАЛЬНОСТЬ СОВРЕМЕННОГО ПРОМЫШЛЕННОГО РЫНКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ТЕОРИЮ И ПРАКТИКУ МАРКЕТИНГА

В статье рассматривается проблема трансформации теории маркетинга в связи с переходом современного рынка на новый исторический этап развития. Исследуется реально-виртуальная дуальность промышленного рынка, основой которой является качественно новые условия маркетинговой деятельности, сформированные на базе возможностей интернета. Изучаются перспективы развития рынка, его участников и их маркетинговой деятельности в связи с инновационными решениями в области информационных технологий. Предлагается и обосновывается новая концепция маркетинга – интернет-маркетинг.

Ключевые слова: концепция маркетинга, реально-виртуальная дуальность, промышленный рынок, интернет-маркетинг.

Постановка проблемы. В современном обществе происходят фундаментальные изменения, связанные с широким распространением информационных технологий и глобальной информационно-коммуникационной Сети. Они свидетельствуют о формировании нового этапа в развитии экономики. В ней условия и формы функционирования участников рынка, их маркетинговая деятельность с высокими скоростями коренным образом трансформируются. Развитие информационных технологий и глобальной коммуникационной сети способствует формированию новых возможностей для традиционного бизнеса, особенно на промышленном рынке. Имеется в виду промышленный рынок (B2B), субъекты которого ведут хозяйственную деятельность, как в реальной, так и в виртуальной экономике, либо только в виртуальной.

Информационные технологии сегодня в значительной степени влияют на все составные подсистемы маркетинга. Именно они предоставляют новые возможности и новые опасности. Назрела необходимость в теоретической систематизации накопленного опыта, обновлении концепции маркетинга как философии бизнеса, разработке соответствующей современным реалиям парадигме маркетинга.

Анализ последних исследований и публикаций. Маркетинговые концепции рассматривались на протяжении последних десятилетий такими авторами как Ф. Котлер, Ж. Ландреве, Ж. Леви, Д. Линдон, В. Хенсон, Г.Л. Багиев, А. Н. Асаул, украинскими учеными А. Ф. Павленко, И. Л. Решетниковой, А. В. Войчаком, Л. Г. Мельником, С. Н.Ильяшенко, С. П., Коломийцевым, С. С. Гаркавенко и др. Все они отмечают беспрецедентность процессов, происходящих в обществе, в результате которых основу производительных сил будут составлять, наряду с традиционными, информационные программы, идеи, образы. Предполагается, что со временем изменится природа рынка, которая будет прорастать из взаимодействия и пересечения реального и вновь сформированного виртуального рынков.

Выделение нерешенной раньше части проблемы. Мировая и отечественная наука и практика в области маркетинга обосновали и рекомендуют выделять следующие концепции в эволюции маркетинга: производственную, товарную, сбытовую, традиционного маркетинга, социально-этического маркетинга. В последние годы предлагаются холи-

стическая, экологическая концепции, маркетинг взаимодействия. Однако они обобщают и интегрируют, а иногда и включают предыдущие тенденции развития теоретических основ маркетинга.

С нашей точки зрения, взгляд направлен в прошлое. Необходимо принципиально новое осмысление происходящих в настоящее время процессов в рыночной экономике. Сегодня огромную роль играет информация и глобальные коммуникационные средства ее передачи, новые информационные технологии, которые позволяют создавать иные информационные товары, стратегические решения и бизнес-процессы, повышая, таким образом, конкурентоспособность участников рынка. Рынок становится глобальным с огромными скоростями коммуникации и сбыта, производством инновационных товаров, измененным поведением потребителей.

В последние годы, учитывая новые тенденции, появились многочисленные научные публикации, рассматривающие использование интернета в маркетинговой деятельности: в качестве нового дополнительного канала коммуникации, канала сбыта, маркетинговых исследований и т.д. Однако глобальная сеть в этих работах характеризуется как еще одна дополнительная возможность (инструмент) в традиционном маркетинге.

Применительно к маркетингу, интернет может быть, прежде всего, использован в следующих направлениях: реклама (размещение информации о продукте, рассылка электронных писем, участие в телеконференциях); стимулирование сбыта; связи с общественностью (публикации в сети пресс-релизов, предоставление текущей информации для акционеров, для общественности, усиление узнаваемости организации, ответы на вопросы относительно организации и ее продуктах; и др.); продажа товаров через Интернет (электронная торговля); проведение маркетинговых исследований; предоставление послепродажных услуг (консультирование, информация по запросам). Большое внимание в многочисленных работах уделяется поведению потребителя в виртуальной среде и сегментации аудитории по этому признаку, деятельности Интернет-магазинов, формированию многоканального маркетинга.

Вместе с тем, несмотря на значимость проведенных исследований и расширение предлагаемого инструментария маркетинговой деятельности за счет применения информационных технологий в виртуальной среде, они сегодня не отвечают на

поставленные практикой задачи. Множество факторов, возникших за последнее десятилетие, требует иной практики маркетинга и бизнеса в целом, маркетологи все больше осознают потребность в теоретических и методологических подходах, не ограниченных традиционными принципами маркетинговой концепции.

Реалии требуют формирования новой парадигмы маркетинга как философии бизнеса в принципиально иных условиях первой четверти 21 века.

Формулирование цели статьи. Целью исследования является рассмотрение реально-виртуальной природы современного рынка и обоснование необходимости новой концепции маркетинга – интернет-маркетинга.

Изложение основного материала. Виртуальная среда, которая образуется в результате функционирования Интернета, характеризуется специфическими возможностями, в том числе для ведения бизнеса: возможностью формирования новых конкурентоспособных бизнес-стратегий, реорганизации форм совместной деятельности и процессом превращения традиционных организаций и территорий в более эффективные сетевые структуры; снижением уровня конкуренции и рисков, асимметрии информации; повышением скорости глобального постоянного обмена информацией и принятия оптимальных управленческих решений. В рамках этой специфической реальности в последнее десятилетие сформировался и динамично развивается глобальный виртуальный рынок товаров, услуг и капитала.

Виртуальные рынки динамично развиваются. Они функционируют в реальном времени, позволяют осуществлять процесс производства и торговлю, охватывающую весь мир, круглосуточно, в результате чего на виртуальном рынке трансформируются представления, связанные с пространством и временем. В такой интерпретации рынок включает все виды электронного взаимодействия на уровне организаций с использованием специальных технологий, которые дают возможность обмениваться информацией, находить новых партнеров и поставщиков и проводить торговые операции. Он выступает как результат новых качественных изменений, связанных с внедрением информационно-инновационных технологий в традиционно существующий бизнес.

В связи с целью статьи первоначально рассмотрим понятие «виртуальный рынок» и основные тенденции формирования виртуального рынка на основе глобальной коммуникационной Сети.

Под «виртуальным рынком» понимается открытая система регулярного, преимущественно денежного взаимовыгодного, добровольного обмена благами при помощи глобальной информационно-коммуникационной Сети в условиях конкуренции; такой обмен подчиняет все другие элементы деятельности предприятий и территорий — производство, распределение и потребление благ.

Исследование автором процессов формирования виртуального пространства и на его основе виртуального рынка позволило установить ряд закономерностей:

– С точки зрения теории «диффузии инноваций» распространение виртуального рынка неоднородно во времени и описывается логистической S-образной нелинейной кривой. Она состоит из

трех фаз развития: первая – формирование фундамента (медленный рост), вторая – стремительный рост, третья – насыщение (медленный рост). Процесс проходит на разных иерархических уровнях – глобальном, региональном (внутри континента или группы стран), на уровне страны [1, с. 33].

– Виртуальный рынок функционирует в тесной интеграции с реальным рынком и, также как и он, пространственно дифференцирован; процесс дифференциации носит многофакторный характер. Но комплекс факторов, влияющий на формирование и функционирование виртуального рынка, отличается от макросреды реального рынка (например, отсутствует природный фактор).

– Большое влияние на распространение рассматриваемой инновации в пространстве оказывают социально-экономические и технологические особенности территории. В рамках Центр-периферийной парадигмы рядом авторов выделяются следующие типы территорий и стадии их взаимодействия; креативные территории (центры), которые занимаются выработкой инноваций и внедрением их в деятельность промышленных предприятий; адаптивные территории – т.е. ближняя периферия, которая принимает инновации и находится вблизи центра; консервативные территории, которые являются, по сути, далекой периферией, опирающейся на традиции и пока не принимающие инноваций [1, с. 89; 2, с. 105]. Как и реальный рынок, виртуальный проходит следующие стадии взаимодействия структурных элементов: формирование центра (сгустка) коммерческой деятельности на виртуальном рынке, отток деятельности из центра к периферии, приток интенсивности взаимодействия к центру, формирование новых центров на периферии и адаптивных территориях.

– Виртуальный рынок неоднороден, сформировались различные сегменты: рынок BtoC (бизнес – потребитель), BtoB (бизнес- бизнес), BtoG (бизнес – правительство), GtoG (правительство – правительство), GtoC (государство – потребитель). Центры развития виртуального рынка Bto пространственно локализируются в столицах (основную роль играет столичный феномен) и районах крупных агломераций. Рынок BtoB приурочен к промышленно развитым центрам в реальной экономике [3, с. 235].

На виртуальном рынке функционируют специфические участники: конечные потребители – пользователи компьютерами, предприятия – гибридные (осуществляют интегрированную хозяйственную деятельность, как на реальном, так и в виртуальном рынках) и виртуальные (осуществляют хозяйственную деятельность только в виртуальной среде); специфические информационные посредники, действует специфическая инфраструктура для ведения бизнеса, появились места продажи, характерные только для виртуального рынка (например, Интернет-магазины), динамично создаются и развиваются особые средства маркетингового продвижения – поисковая оптимизация, социальные сети, контекстная реклама и т.д. На рынке B2B появились новые виды предприятий – гибридные и виртуальные, по М. Уорнеру [4, с. 23].

Гибридными называются предприятия, использующие в бизнесе как реальную, так и вирту-

альную среду. Они успешно интегрируют в новые бизнес-процессы информационные технологии, используя преимущества Интернет-среды и добиваются за счет новых возможностей и скорости их применения эффективности производства и конкурентоспособности. Для успешного функционирования на электронном рынке предприятия делают виды деятельности в Интернете на три категории: интернетовские, интранетовские (внутренние), экстранетовские (внешние с ограничением). Каждая категория отличается пользователями, назначением, уровнем ответственности за работу.

Виртуальные предприятия осуществляют свою деятельность, в том числе экономическую, исключительно с помощью информационных технологий в Интернет-среде. Виртуальные предприятия – о добровольная временная форма кооперации нескольких, как правило, независимых партнеров (предприятий, институтов, отдельных лиц), обеспечивающая благодаря оптимизации системы производства благ большую выгоду клиентам [4, с. 73]. На базе согласованных представлений о содержании хозяйственного процесса совместно используют свои ключевые компетенции в форме ресурсов и способностей, чтобы добиться результата лучше, дешевле, быстрее, гибче и с конкурентным преимуществом, в том числе в международном масштабе. Главная цель такого гибкого предприятия на основе сетевых технологий – получение выгоды благодаря расширению ассортимента товаров и услуг, скорости реакции на спрос на рынке, создания маркетинга взаимоотношений с клиентами.

Можно определить следующие характерные черты виртуальных предприятий [4, с. 177]:

- незначительная физическая структура, малые материальные активы;
- интенсивное использование коммуникационных технологий;
- мобильность работы;
- отсутствие границ и вовлечение;
- гибкость и ответная реакция.

Объединение ресурсов при создании виртуальных предприятий характеризуется территориальной независимостью. Формирование ресурсов и решение задач по принципу разделения труда происходят, невзирая на региональные границы. Сотрудничество часто носит временный характер или на определенный срок.

Преимущества виртуальных сетей в таком случае очевидны:

- расширение действующего ресурсного потенциала идет без утраты гибкости;
- внутренняя координация осуществляется с помощью информационной технологии, подкрепленной культурой взаимного доверия;
- возможно параллельное управление самыми разнообразными процессами производства благ.

Растущая виртуализация ведет и к изменению традиционных представлений о рынках, границах отраслей, стратегических альянсов компаний. Формы и роли отдельных участников рынка определяются заново. Возникают нетрадиционные инновационные пакеты товаров и услуг. Все это требует теоретического осмысления и системного синтеза.

В последние годы функционирование большинства крупных промышленных предприятий происходит в условиях взаимопроникновения и

«перетекания» процессов хозяйственной деятельности из рынка в реальной действительности в виртуальный рынок и наоборот.

Осуществляется формирование новой дуальной реально-виртуальной экономической среды, под которой понимается пересечение и совместное существование в пределах одного экономического пространства различных экономических систем, взаимовлияющих друг на друга, но не меняющих свою структуру.

Современная экономика фактически становится дуальной. Это – гибрид традиционной и новой виртуальной экономики, в которой большинство участников взаимодействия представлены и одновременно ведут хозяйственную деятельность в реальной и виртуальной действительностях. Вместе с тем в таких условиях, формируются и активно воздействуют на многие процессы, протекающие на промышленном рынке, новые специфические участники – так называемые виртуальные предприятия, основная деятельность которых проходит в виртуальной среде [5, с. 55].

Скорость изменений сложной реально-виртуальной экономической среды уже сформировавшейся ее особенности предъявляют высокие требования к традиционным иерархическим институтам и структурам, крупному и среднему бизнесу, в целом к участникам промышленного рынка.

Возникает необходимость или соответствовать запросам современного общества, сохраняя конкурентоспособность, или уходить с рынка. Стоят задачи формирования иных конкурентоспособных бизнес-стратегий, использования инновационных технологий в создании, распределении и продвижении прогрессивных идей, товаров и услуг в качественно новых условиях рынка

Специфические особенности промышленного рынка первой половины 21 века формируют принципиально новые процессы диффузии инноваций, которые нуждаются в научном изучении и объяснении.

Уже нарабатанный опыт активного использования Интернет-технологий различными участниками рынка требует научного осмысления и трансформации классических методологических и методических подходов в теории маркетинга как философии ведения бизнеса, теории хозяйствования на современном промышленном рынке, разработке практических рекомендаций по их использованию.

Эволюционное развитие теории данного вопроса в новых глобальных интеграционных условиях должно отражать уникальные возможности виртуальной среды и ее влияние на эффективность функционирования инновационных промышленных предприятий и организаций на промышленном рынке. Особенно данные проблемы актуальны для промышленных территорий и промышленных предприятий на рынке B2B, которые работают в условиях глобализации бизнеса и усилении конкуренции, быстрой информатизации и интернетизации производственных и коммерческих процессов.

Специфика современного дуального промышленного рынка, тенденции его структуризации во времени и пространстве, закономерности взаимодействия и взаимовлияния рынков в реальной и виртуальной действительностях исследованы недостаточно. Относительная молодость и колоссаль-

ная скорость распространения, постоянное усовершенствование технологических и технических параметров позволили лишь приблизиться к разработке научной парадигмы объяснения данного явления современной действительности. Особенно актуальной эта задача становится в связи с приоритетным развитием высокотехнологичного производства и реиндустриализацией, необходимость которой подтверждается историческим ходом событий в странах бывшего СНГ. В этой ситуации бизнес ждет от экономистов научных исследований новых рыночных и маркетинговых возможностей в виртуальной экономике, определения отраслевых и региональных виртуальных рынков и их потенциала, специфических рыночных ниш, создания базовых принципов маркетинговой деятельности и экономической безопасности на основе информационных технологий. Иными словами, необходима новая концепция маркетинга.

Особенностью исследуемого динамичного трансформационного процесса является также переход к иной модели взаимодействия на промышленном рынке, в которой определяющими будут глобализация, персонализация и информатизация в производстве и потреблении на базе сетевых структур [6, с. 207].

Предпосылками глобализации, динамичности и многостороннего использования Сети являются: сетевая природа и открытая модель Интернета; непрекращающееся совершенствование цифровых технологий и конвергенция; закон Мура и закон Меткалфа [3, с. 55; 7, с. 255]. При этом «...предусматривается согласование в реальном времени интересов всех участников с помощью общей для всех видов производства и для всех потребителей

универсальной инфраструктуры взаимосвязи, базирующей на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий» [6, с. 100].

Реалии современного дуального реально-виртуального промышленного рынка требуют от ученых-маркетологов теоретического осмысления произошедших перемен и грядущих трансформаций в маркетинге.

Все эти моменты формируют новую концепцию маркетинга – интернет-маркетинг. В перспективе философский базис такой концепции будет заключаться в удовлетворении индивидуальных потребностей потребителей в условиях реальной и виртуальной экономической среды как единой самоорганизующейся системы, использующей многочисленные специфические взаимопроницающие стратегии и инструменты традиционного и Интернет-маркетинга с целью достижения устойчивой конкурентоспособности предприятия, территории, государства.

Выводы. Изменения, связанные с влиянием информационных технологий на экономическую составляющую жизни общества, привели к формированию виртуального рынка. Эффективность деятельности промышленных предприятий, применяющих инновационные стратегии и бизнес-процессы виртуального рынка, со временем способствовали устойчивой деятельности одновременно в реальном и виртуальном экономическом пространствах. Сформировался дуальный реально-виртуальный рынок. В настоящее время в теории маркетинга остро стоит вопрос об осмыслении происходящих трансформаций и формировании иной концепции маркетинга как философии бизнеса, соответствующей новым условиям рынка.

Список литературы:

1. Rogers E. M. Diffusion of innovations (4th ed.). – New York: The Free Press, 1995.
2. Hagerstrand T. Time-Geography: Focus on the corporeality of man, society, and environment. The Science and Praxis of Complexity. – New York: The United Nations University, 1985.
3. Хэнсон У. Интернет-маркетинг: Учебно-практическое пособие / У. Хэнсон ; пер. с англ. Ю. А. Цыпкина. – М.: Юнити-Дана, 2001. – 527 с.
4. Уорнер М. Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в XXI веке / М. Уорнер, М. Витцель [пер. с англ. Ю. Леонова]. – М.: Добрая книга, 2005. – 296 с.
5. Литовченко И. Л. Генезис и эволюция информационной концепции маркетинга: монография / И. Л. Литовченко. – К.: Наукова думка, 2011. – 200 с.
6. Бондаренко В. М. Мировоззренческий подход к выработке предложений по развитию новой экономики, основанной на развитии несырьевого производства, современных технологиях и реализации человеческого потенциала // Интеграл. – 2014. – №2, 3(75). – С. 68-72.
7. Закон Мура в мире технологий. [Электроника ресурс]. Економічна правда. – 27.01.2013. – Режим доступа: http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2013/01/27/3_5_843_3/

Литовченко І. Л.

Одеський національний економічний університет

ДУАЛЬНІСТЬ СУЧАСНОГО ПРОМИСЛОВОГО РИНКУ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ТЕОРІЮ І ПРАКТИКУ МАРКЕТИНГУ

Резюме

У статті розглядається проблема трансформації теорії маркетингу в зв'язку з переходом сучасного ринку на новий історичний етап розвитку. Досліджується реально-виртуальна дуальність промислового ринку, основою якої є якісно нові умови маркетингової діяльності, які були сформовані завдяки можливостям інтернету. Вивчаються перспективи розвитку ринку, його учасників та їх маркетингова діяльність у зв'язку з інноваційними рішеннями в сфері інформаційних технологій. Запропонована та обґрунтовується нова концепція маркетингу – інтернет-маркетинг.

Ключові слова: концепція маркетингу, реально-виртуальна дуальність, промисловий ринок, інтернет-маркетинг.

Lytovchenko I. L.

Odessa National Economic University

**DUALITY OF MODERN INDUSTRIAL MARKET
AND ITS INFLUENCE ON THE THEORY AND PRACTICE OF MARKETING**

Summary

The article considers the problem of transformation of marketing theory in connection with the transition of the modern market for a new historical stage of development. Explores the real-virtual duality of industrial market, which is based on the new conditions of the marketing activities based on the capabilities of the internet. We study the prospects of development of the market, its participants and their marketing activities in connection with innovative solutions in the field of information technology. Proposed and justified a new concept of marketing is Internet marketing.

Keywords: marketing concept, virtual -real duality, the industrial market, internet-marketing.

УДК 005.52:658.15

Смолякова О. М.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізована сучасна економічна ситуація в Україні. Досліджено теоретичні обґрунтування методичного підходу до оцінювання економічної стійкості підприємства. Розкрито зміст економічної стійкості та її складові. Запропоновано етапи методичного підходу до оцінювання економічної стійкості підприємства. Наведено рекомендації налаштування цього підходу відповідно до умов конкретного підприємства.

Ключові слова: економічна стійкість підприємства, оцінювання, методичний підхід, етапи, економічний аналіз.

Постановка проблеми. Наразі Україна знаходиться в одній із найтяжчих кризових ситуацій, яка супроводжується скороченням виробництва, погіршенням умов залучення зовнішнього фінансування та зростанням видатків бюджету на фінансування силових відомств і відновлення зруйнованої інфраструктури; зростанням боргового навантаження на бюджет через необхідність фінансування дефіциту та заборгованість основних стратегічних підприємств.

Результати політичних та економічних потрясінь поширилися на більшість секторів вітчизняної економіки. Внаслідок цього поглиблюють-

ся наявні диспропорції, прискорюється падіння ВВП, скорочення об'ємів промислового виробництва, виконаних будівельних робіт, зовнішньої торгівлі, зниження обсягів освоєння капітальних інвестицій тощо [1].

Такі негативні умови діяльності особливо впливають на діяльність великих машинобудівних підприємств. Це проявляється не лише у зменшенні бюджетних та валютних надходжень, а й у підвищенні рівня безробіття, що негативно вплине на рівень економічного зростання у короткостроковій перспективі. Актуальною постає проблема об'єктивного оцінювання економічної

стійкості підприємства з урахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх дестабілізуючих факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми економічної стійкості підприємств привертали увагу багатьох вчених як в Україні, так і закордоном. В працях таких вчених, як В.І. Ткачук [2], С.В. Козловський [3], І.Г. Костирко [4], С.Г. Єзерська [5], Т.А. Ключко [6], С.О. Тхор [7], О.М. Зайцев [8], М.С. Кроленко [9], В.Л. Іванов [10], С.Н. Анохін [11] розглядалися методичні підходи до оцінювання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість вчених вважають, що економічна стійкість має ґрунтуватись на узагальненому показникові, при чому методи обчислення можуть бути різними. В сучасних умовах функціонування такої підхід є звуженим, що призводить до оцінки, далекої від об'єктивної.

Мета статті. З урахуванням неоднозначності в оцінюванні економічної стійкості підприємства набуває актуальності розробка такого її методичного підходу, який би врахував сучасні особливості зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Виклад основного матеріалу. Оцінювання економічної стійкості підприємства – це неперервний процес дослідження, аналізу та прогнозування економічної стійкості підприємства, встановлення відхилень від нормального перебігу процесів за допомогою наявного аналітичного інструментарію з метою виявлення проблем, вузьких місць, як наявних, так і таких, що виникатимуть в майбутньому, а також їх усунення та визначення шляхів подолання у майбутньому засобом прийняття ефективних управлінських рішень.

Базуючись на цілях дослідження щодо оцінювання економічної стійкості

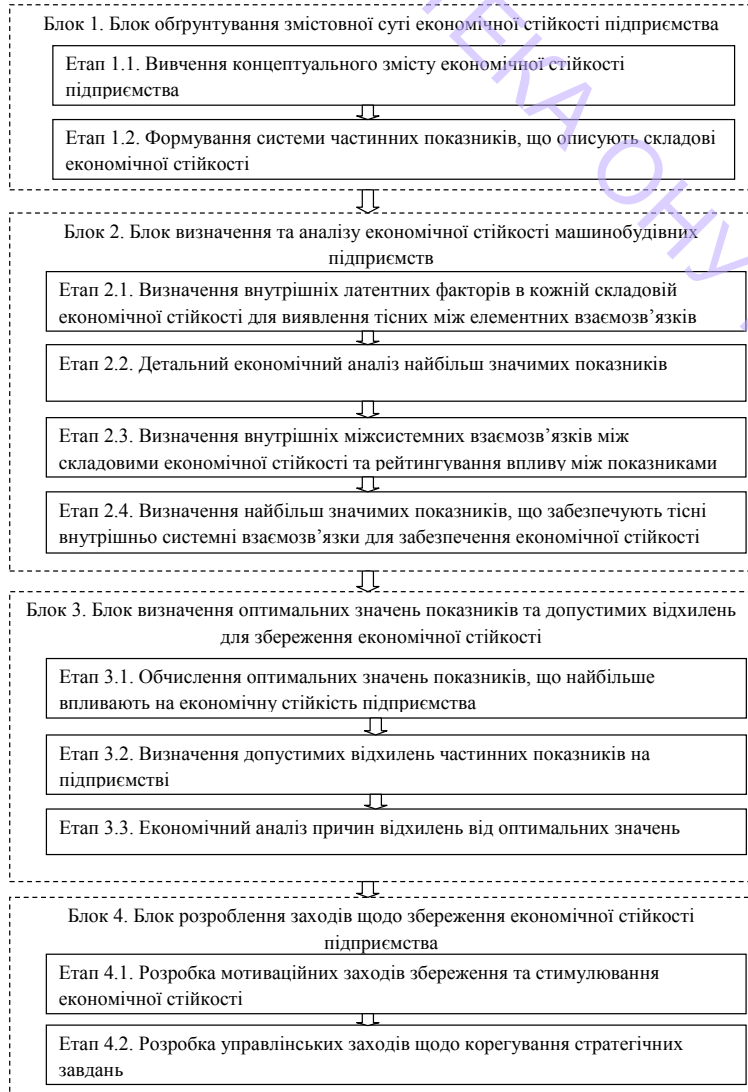


Рис. 1. Етапи методичного підходу до оцінювання економічної стійкості підприємства

підприємства доцільно організувати загальну методичку в чотирьох основних блоках, в кожному з яких реалізується ряд етапів (рис. 1).

Розглянемо зміст кожного з блоків поетапно.

У першому блоці передбачається теоретичне обґрунтування змістовної сутності економічної стійкості підприємства. На основі теоретико-логічного аналізу економічну стійкість підприємства запропоновано визначати як систему його характеристик, що відображає структурну узгодженість структурних елементів підприємства як економічної системи зі збереженням нормативних тенденцій змін економічних показників діяльності підприємства, що забезпечує рівноважний стан в умовах його економічного розвитку [12, с. 223].

Структурний аналіз економічної стійкості показав доцільність виокремлення основних складових економічної стійкості підприємства, а саме: витратної, виробничої, фінансової, функціонування щодо життєвого циклу, стійкості на ринках товарному та засобів виробництва, та стійкості до дестабілізуючих факторів [12, с. 226–227].

Адекватне відображення змісту економічної стійкості здійснюється завдяки системі частинних показників. На основі наукової літератури з проблем економічного та фінансового аналізу рекомендовано визначати економічну стійкість такою системою показників: *витратну стійкість* описувати відношенням ціни продукції до відповідних стандартів, рівнем рентабельності продукції, відповідністю якості продукції до галузевих стандартів, темпами зростання/зниження собівартості, питомою вагою витрат на просування товару, питомою вагою витрат на модернізацію виробництва, питомою вагою витрат на введення нових технологій або випуску нової продукції; *виробничу стійкість*: коефіцієнтом використання виробничих потужностей, кількістю впроваджених у виробництво нових технологій; питомою вагою витрат на машини, устаткування, інструменти, інші основні фонди і капітальні витрати, пов'язані з упровадженням інновацій і загальному обсязі витрат на інновації; фондоозброєністю, відповідністю розмірів поставлених ресурсів та їх необхідної потреби, виконанням нормативної величини запасів; питомою вагою працівників, які підвищили кваліфікацію у звітному році; питомою вагою працівників віком до 50 років; питомою вагою працівників, які виконують науково-технічну роботу; ступенем зносу основних фондів, часткою власної техніки в загальній кількості основних фондів, темпами росту продуктивності праці, рентабельністю основних фондів, фондовіддачею; *фінансова складова*: коефіцієнтом фінансової автономії, коефіцієнтом структури довгострокових вкладів, коефіцієнтом фінансової стабільності, загальним коефіцієнтом покриття, коефіцієнтом абсолютної ліквідності, коефіцієнтом поточної ліквідності, коефіцієнтом оборотності основного капіталу, коефіцієнтом оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнтом оборотності запасів, рентабельністю продажу, рентабельністю власного капіталу, рентабельністю підприємства; *стійкість функціонування щодо життєвого циклу*: співвідношенням між вартістю майна та його кредиторською заборгованістю, коефіцієнтом накопичення зносу, коефіцієнтом самофінансування, рівнем виконання планів, рівнем динаміки планів; питомою вагою підрозділів, що мають самостійний баланс; наявністю фондів розвитку на підприємстві для кожного підрозділу, ступенем відповідальності за підрозділами, зоною ризику для підприємства; *стійкість на ринку товарів та послуг*: часткою нової продукції, коефіцієнтом оновлення товарної номенклатури, часткою витрат на гарантійне обслуговування; часткою

продукції, що зазнала гарантійного обслуговування; економічною ефективністю експорту; індексом фізичного об'єму продукції, що експортується; коефіцієнтом віддачі коштів, вкладених в експортні операції; *стійкість на ринку засобів виробництва*: темпами зростання доходу від здачі майна; часткою майна, що використовується як застава для залучених коштів; питомою вагою постачань за прямими договорами, часткою порушень договорів постачання, часткою дебіторської заборгованості в коштах підприємства. Наведені показники повно та комплексно характеризують економічну стійкість підприємства.

У другому блоці для визначення та аналізу економічної стійкості машинобудівного підприємства рекомендується використовувати факторний аналіз для виявлення та визначення узагальнюючих характеристик, які є факторами та скороченим простором початкових показників. Отже, виявлені латентні фактори в кожній складовій економічної стійкості підприємств дозволяють встановити першопричини, що обумовлюють зміну значень показників та забезпечують тісні взаємозв'язки. Для визначення внутрішнього взаємозв'язку між системами показників кожної складової економічної стійкості підприємств слід знехтувати незначимими показниками, застосувати канонічний аналіз, оскільки саме він дозволяє оцінити зв'язок між двома системами випадкових величин, що є системами показників, які описують кожну зі складових. Аналіз структури канонічних змінних і величини канонічних кореляцій дозволяє здійснити відбір найбільш інформативних змінних за характеристикою тісноти зв'язку між двома множинами змінних і змісту процесу [13, с. 457].

У третьому блоці методичного підходу пропонується знайти оптимальні значення показників, розв'язавши оптимізаційну лінійну задачу. Аналіз найбільш впливових показників [13, с. 461–464] показав, що до числа найбільш значимих за тісністю взаємозв'язку належить коефіцієнт самофінансування, тому його слід обрати за критерій цільової функції оптиміальної задачі. Сама ж цільова функція – це регресійна залежність коефіцієнта самофінансування. Система обмежень в оптимізаційній задачі складається з урахуванням числових характеристик показників, отриманих на основі застосувань інструментів описової статистики. Слід зауважити, що вагому роль для визначення економічної стійкості відіграє не лише визначення оптимальних значень показників, а й порівняння абсолютних і відносних відхилень реальних значень показників від оптимальних, що дозволить провести економічний аналіз причин цих відхилень.

У четвертому блоці передбачається розробка мотиваційних та управлінських (організаційних) заходів збереження та стимулювання економічної стійкості підприємства. Для розробки мотиваційних заходів щодо забезпечення та стимулювання економічної стійкості пропонується використання матричного підходу, що дозволяє побудувати матрицю у двомірній системі координат.

За осями такої матричної структури представлені характеристики кожного зі станів показника економічної стійкості та показника дестабілізуючих впливів. Оскільки для дослідження станів використовується трикомпонентна система (для станів економічної стійкості: стійкі підприємства, проблемні підприємства та нестійкі підприємства; для дестабілізуючих впливів: агресивний вплив, нейтральний вплив, сприятливий вплив), то можлива побудова матриці управління 3x3, що формує дев'ять основних прогнозних станів економічної стійкості підприємства. В результа-

ті цього етапу можна розробити комплекс дієвих заходів щодо підвищення економічної стійкості підприємства та розробити стратегічні завдання, які враховували б збереження умов та факторів, що позитивно впливають на стійкість. Корегування стратегічних завдань може виконуватись у двох напрямках: відносно стійкості до впливу дестабілізуючих факторів (зовнішні стратегічні завдання) та відносно досягнення або збереження оптимальних значень показників, отриманих за результатами третього блоку методичного підходу (внутрішнє стимулювання та корегування стратегічних завдань). З огляду на перший напрямок корегування можливі певні стратегічні завдання: стимулювання виробничої діяльності та конкурентоспроможності, активізація зовнішнього моніторингу, стимулювання персоналу та, залежно від стану економічної стійкості, стимулювання реструктуризації. Конкретними завданнями у цьому

розрізі можуть бути: надання підприємству державної підтримки з погляду забезпечення його замовленнями; реалізація політики протекціонізму для цього підприємства; складання короткотермінових валютних або з плаваючим курсом контрактів з покупцями; визначення покупців та складання контрактів у фіксованих цінах або укладання ф'ючерсних контрактів; визначення та стимулювання вузьких місць на підприємствах; посилення обґрунтованості показників роботи підприємства; стимулювання внутрішнього контролю для уникнення внутрішньої дестабілізації тощо. Розробка заходів стимулювання має також враховувати результати оптимізаційної моделі.

Висновки і пропозиції. Отже, реалізація запропонованого методичного підходу до оцінювання економічної стійкості має здійснюватись поетапно та цілеспрямовано, що надає можливість промислому підприємству вистояти в кризових ситуаціях.

Список літератури:

1. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua.
2. Ткачук В.І. Економічна безпека та стійкість сільськогосподарських підприємств: моногр. / В.І. Ткачук, О.А. Прокопчук, М.І. Яремова. – Житомир: Нац. агрокол. ун-т.: Волинь, 2013. – 274 с.
3. Козловський С.В. Управління сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / С.В. Козловський. – Вінниця, 2011. – 32 с.
4. Костирко І.Г. Фінансово-економічна стійкість сільськогосподарських підприємств: теорія і практика: моногр. / І.Г. Костирко, Т.І. Поверляк. – Л.: Нац. аграр. ун-т.: Ліга-Прес, 2014. – 169 с.
5. Езерская С.Г. Методика оценки уровня экономической устойчивости промышленного предприятия / С.Г. Езерская // Социально-экономические проблемы развития региона: материалы Междунар. науч.-практ. конф. – Иваново: Иванов. гос. ун-т. – 2006. – Ч. 2. – С. 76–81.
6. Ключко Т.А. Моделирование экономической устойчивости сельскохозяйственных предприятий Украины / Т.А. Ключко // Молодой ученый. – 2014. – № 2. – С. 455–458.
7. Тхор С.О. Управління економічною стійкістю підприємства: автореф. дис. ... канд. наук: спец. 08.00.04 / С.О. Тхор. – Луганськ, 2005. – 18 с.
8. Зайцев О.Н. Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий (на примере промышленности строительных материалов): автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / О.Н. Зайцев. – Хабаровск, 2007. – 23 с.
9. Кроленко М.С. Система показників економічної стійкості промислового підприємства / М.С. Кроленко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3(25). – С. 180–187.
10. Іванов В.Л. Управління економічною стійкістю промислових підприємств (на прикладі підприємства машинобудівного комплексу): моногр. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2005. – 268 с.
11. Анохин С.Н. Методика моделирования экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях / С.Н. Антохин. – Саратов: Саратовский гос. технический ун-т. – 2000. – 44 с.
12. Малярець Л.М. Уточнення змісту економічної стійкості підприємства та її складових / Л.М. Малярець, О.М. Смолякова // Комунальне господарство міст: наук.-техн. зб. – Х.: 2013. – С. 221–223. – (Серія «Економічні науки»; вип. 108).
13. Малярець Л.М. Визначення внутрішніх взаємозв'язків як умов економічної стійкості підприємства / Л.М. Малярець, О.М. Смолякова // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 455–465.

Смолякова О. Н.

Харьковский национальный университет имени Семена Кузнеця

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье проанализирована современная ситуация в Украине. Исследованы теоретические обоснования методического подхода к оценке экономической устойчивости предприятия. Раскрыто содержание экономической устойчивости и ее составляющие. Предложены этапы методического подхода к оценке экономической устойчивости предприятия. Приведены рекомендации адаптации этого подхода к условиям конкретного предприятия.

Ключевые слова: экономическая устойчивость предприятия, оценка, методический подход, этапы, экономический анализ.

Smoliakova O. N.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

METHODICAL APPROACH TO THE ASSESSING OF ECONOMIC STABILITY OF ENTERPRISE

Summary

The present situation in Ukraine is analyzed in the article. Theoretical substantiation of the methodical approach to the assessment of the economic sustainability of the enterprise investigated. Content of the economic sustainability and its components are disclosed. Stages methodical approach to the assessment of the economic sustainability of the enterprise presented. Recommending the use of this approach to the conditions of concrete enterprise is given.

Keywords: economic stability of the enterprise, assessment, methodical approach, stages, economic analysis.

УДК 330.101

Цапенко В. Ю.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Статтю присвячено формуванню концептуальної моделі економічної поведінки підприємств на ринках з високим рівнем монополізації. Подано концептуальну модель економічної поведінки для ринку електроенергетики України. Обґрунтовано необхідність дослідження цієї моделі з метою визначення напрямків реформування ринку та аналізу й прогнозування поведінки всіх його учасників.

Ключові слова: економічна поведінка підприємств, типи економічної поведінки підприємств, концептуальна модель, реформування, енергетичний ринок.

Постановка проблеми. З метою формування концептуальної моделі поведінки підприємств енергетичного ринку необхідно передусім усвідомити особливості функціонування ринків з високим рівнем монополізації. Проте у наукових працях та на практиці більше уваги приділено класичним монопольним або олігопольним ринкам. Більшість авторів розглядає економічну поведінку підприємств на таких ринках як похідну від тієї ринкової структури, де вони діють. Тож передбачається, що на ринках чистої монополії підприємства поводять себе виключно як монополісти, а на олігопольних ринках – як олігополісти. Але практика доводить, що реальна економічна поведінка підприємств не завжди відповідає теоретичним конструкціям. Тому у дослідженнях особливостей економічної поведінки підприємств на ринках з високим рівнем монополізації є певний науковий та практичний інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми визначення сутності «економічної поведінки» цікавлять багатьох вчених понад двісті років. Вирішенням цієї проблеми займалися А. Сміт, А. Маршал, Г. Шмоллер, Ж.-Б. Сей, М. Вебер, В. Зомбарт Й. Шумпетер, Р. Акофф, Е. Чандлер тощо.

У сучасних наукових роботах питаннями необхідності висвітлення сутності поняття «економічної поведінки підприємств» займалися такі вчені, як Н.В. Шибаєва, Г.В. Капленко, Заїка Ю.А. [1; 2; 3] та інші. Зокрема, в роботах Г.В. Капленко подано модель формування економічної поведінки. Водночас Ю.А. Заїка розглядає у своїх дослідженнях концептуальні схеми економічної поведінки для торговельних підприємств. Н.В. Шибаєва у своїх роботах з'ясовує зміни економічної поведінки в умовах ринкової трансформації.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість авторів при розгляді поняття економічної поведінки підприємств більше уваги приділяли класичним ринковим структурам або розглядали загальні зміни економічної поведінки в умовах ринкової трансформації. Проте в умовах сучасного гіпердинамічного середовища економічна поведінка підприємств вже не зовсім відповідає класичним теоретичним конструкціям та потребує уточнення для кожної специфічної ринкової структури.

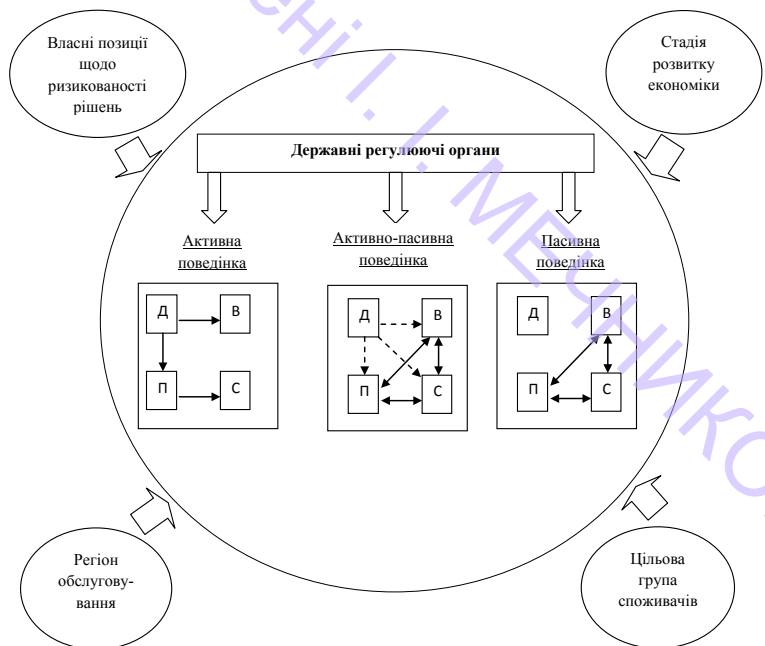
Основною метою дослідження є наукове обґрунтування теоретико-методичних аспектів економічної поведінки

підприємств на ринку з високим рівнем монополізації, що характерно для енергетичного ринку України. Завданнями дослідження є визначення сутності, факторів впливу та умов формування економічної поведінки підприємств.

Виклад основного матеріалу. Поняття «поведінка» полягає в мотиваційній активності суб'єкта, спрямованій на досягнення мети. Поведінка підприємств – це поведінки окремих людей та/або колективів. З одного боку, поведінка підприємств визначається об'єктивними умовами відповідно до середовища його функціонування, а з іншого, на неї впливають особистісні чинники, властиві суб'єктам, які приймають рішення і здійснюють відповідні дії.

У рамках дослідження за характером поведінки підприємства умовно виділено її типи, що демонструють різноманітність форм і способів адаптації та визначають напрямки розвитку підприємства:

- 1) пасивна поведінка підприємства – це повільна реакція на зовнішні та/або внутрішні зміни, або в деяких випадках відсутність будь-яких дій;
- 2) активна поведінка підприємства – швидка реакція на зміни, якій властиве спонукання до дій;
- 3) активно-пасивна поведінка фірми поєднує риси попередніх двох типів. В активно-пасивному типі поведінки переплітаються різновиди поведін-



Д – державний регулюючий орган; В – виробники;
П – постачальники; С – споживачі

Рис. 1. Концептуальна модель економічної поведінки

Джерело: авторська розробка

ки з урахуванням певних умов як зовнішніх, так і внутрішніх;

Варто зауважити, що така класифікація типів поведінки є умовною. Пасивна поведінка не завжди буде неефективною, і навпаки, в деяких випадках активна поведінка не буде себе виправдовувати.

У нашому дослідженні було розроблено концептуальну модель економічної поведінки підприємств на ринку з високим рівнем монополізації (рис. 1).

Зображена модель умовно складається з таких учасників, як виробники, постачальники, споживачі та державний регулюючий орган. При цьому факторами впливу на концептуальну модель економічної поведінки будуть: регіон обслуговування, цільова група споживачів, стадія розвитку економіки та власні позиції. Оскільки, наше дослідження стосується саме ринків з високим рівнем монополізації, роль держави в якості регулюючого органу є обов'язковою умовою.

Проте залежно від того, який тип поведінки обере держава, модель матиме той чи інший вигляд. У випадку активної поведінки держави, тобто прямого та жорсткого втручання у діяльність підприємств, існуватиме ряд обмежень економічної поведінки виробників та постачальників. Поведінка підприємств характеризуватиметься як пасивна та напряму залежатиме від діяльності держави. У цьому випадку діяльність виробників не впливатиме на діяльність постачальників та споживачів, буде відсутня будь-яка взаємодія.

Якщо ж держава притримуватиметься пасивної поведінки, тобто виступатиме в ролі спостерігача, економічна поведінка всіх учасників характеризуватиметься як активна, оскільки у них з'явиться можливість створення конкурентних відносин. В цьому випадку спостерігатиметься взаємодія між виробниками, постачальниками та споживачами. На їх економічну поведінку впливатимуть суб'єктивний чинник та власні бажання. У процесі своєї діяльності учасники ринку як конкурентні суб'єкти вільно контактуватимуть зі споживачами. Процес їх поведінки залежатиме від позиціонування та спрямованості на створення цінності. Вони можуть бути спрямовані на створення цінності для споживачів та відповідної якості запропонованих послуг їх потребам, або спрямовані на створення цінності у вигляді генерування грошових потоків та отримання прибутку.

Економічна поведінка споживачів характеризуватиметься принципом оцінки та альтернативності. Споживачі матимуть змогу обирати: взаємодіяти напряму із виробниками або через постачальників, враховуючи особисті переваги та вигоди. Проте за такої ситуації можливі ризики нерегульованого зростання цін, невідповідності якості продукції (послуг) стандартам якості тощо.

Можливий також інший варіант, який більш відповідатиме сучасним умовам. Економічна поведінка учасників цієї моделі може бути активно-пасивною, залежно від зовнішніх та внутрішніх умов.

Результати дослідження моделі економічної поведінки можна підтвердити на основі аналізу енергетичного ринку України.

Сучасна модель оптового ринку електроенергетики – це ринок єдиного покупця-продавця, при якій укладання прямих довгострокових договорів між виробниками та постачальниками електричної енергії не допускається. Вся електроенергія, яку виробляють генеруючі компанії, продається державній компанії ДП «Енергоринок», яка надалі продає її розподільчим компаніям (обленерго і незалежним постачальникам).

Далі обленерго та незалежні постачальники розподіляють електроенергію між роздрібними та великими промисловими споживачами. Тобто ДП «Енергоринок» виступає в ролі «єдиного покупця» та «єдиного продавця» на ринку електроенергетики України [4]. Така модель не сприяє підвищенню ефективності роботи енергетичних підприємств, не заохочує споживачів до економії та не створює привабливі умови для інноваційної діяльності інвесторів. На сьогодні ринок електроенергетики потребує реформування, що означатиме зміну економічної поведінки всіх учасників ринку. Тому на цьому етапі величезне значення має дослідження проблем саме «економічної поведінки підприємств» на ринку електроенергетики для визначення напрямків подальшого реформування, враховуючи запровадження відповідно до світової практики ефективних механізмів регулювання [5].

В умовах реформування виробники електроенергії матимуть право вільного й безперешкодного продажу електроенергії прямим чином як енергопостачальникам (обленерго), так і споживачам. Гідроелектростанції, які виробляють пікову енергію, прямо продавати її не зможуть, їхній товар має бути реалізованим на балансуєчому ринку, де постачальники і споживачі зможуть докуповувати енергію (рис. 2).

Основний обсяг продукції повинен закуповуватися у виробників за довгостроковими (ф'ючерсними угодами). Електроенергія, яка не буде куплена, повинна прямувати також на балансуєчий ринок. Основними споживачами електроенергії балансуєчого ринку мають бути розподільчі компанії, а саме обленерго, через яких електроенергія надходитиме до дрібного бізнесу і до населення. Отже, реорганізований ринок електроенергії України, зрештою, повинен включати такі основні сегменти:

- ринок довгострокових прямих товарних поставок електричної енергії на якому укладаються двосторонні договори купівлі-продажу електричної енергії між виробниками електричної енергії (ТЕС, ТЕЦ, АЕС) і постачальниками та/або кінцевими споживачами (такі договори

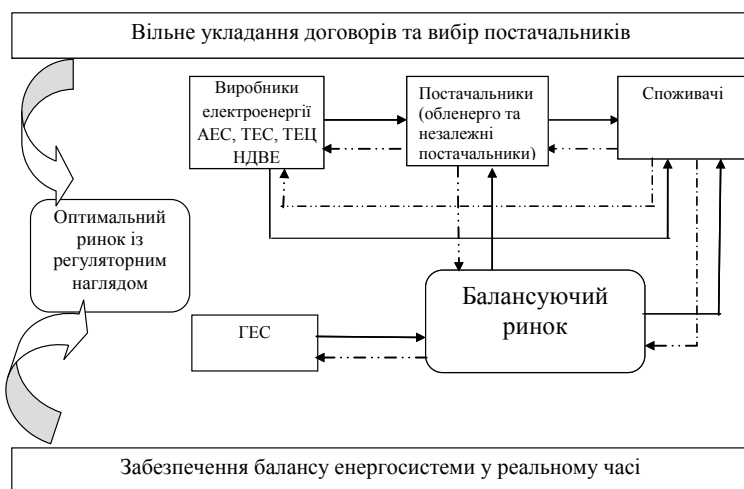


Рис. 2. Перспективна модель оптового ринку електроенергії України

Джерело: [4]

можуть укладатися як на біржі, так і на позабіржовому ринку) на майбутні періоди (тиждень, місяць, рік). Біржа електричної енергії працюватиме за принципом «день наперед», де учасники ринку зможуть купувати чи продавати електроенергію для мінімізації ризиків утворення небалансів;

– балансуючий ринок (ринок відхилень факту від плану) електроенергії – використовується для узгодження пропозиції електричної енергії та попиту на неї (балансування системи) у реальному часі протягом поточної доби;

– ринок системних (допоміжних) послуг – послуги надаються учасниками оптового ринку на конкурентній основі для підтримки надійного, заданого рівня якості енергопостачання споживачів (комерційний облік електроенергії, моніторинг ринку тощо) [6].

В процесі реформування енергетичного сектору роль держави буде обмеженою, а її економічна поведінка тяжітиме до активно-пасивної. Це означає, що на пряму вона не втручатиметься у вільні відносини виробник – постачальник – споживач, проте здійснює заходи щодо регулювання процесу цих взаємовідносин. Встановлює граничні межі та норми продажу електроенергії, проводить підготовку правової бази роботи енергоринку, визначає правила, кодекси та інструкції його функціонування.

За цих умов учасники ринку матимуть змогу взаємодіяти на конкурентній основі та їх економічна поведінка визначатиметься, з одного боку, їх бажанням створення власної цінності, та з іншого боку, з урахуванням вимог ринку загалом. У процесі своєї діяльності виробники електроенергії можуть конкурувати шляхом залучення на пряму все більшої кількості споживачів, тобто наближатися до активної економічної поведінки. Конкуренція між виробниками електроенергії може відбуватися за рахунок або зниження ціни на продукцію, або за рахунок диференціації послуг (наприклад, диференційовані за напругою, заявленою потужністю і тривалістю її використання, обсягом споживаної електроенергії, зонами доби, сезонами року).

Економічна поведінка постачальників за цих умов характеризуватиметься як пасивна, процес купівлі-продажу електроенергії проводитиметься без їх участі. Можливий інший сценарій взаємодії, коли виробники електроенергії з метою мінімізації ризиків, можуть поводити себе пасивно шляхом продажу електроенергії тільки через постачальників. За такого сценарію поведінка постачальників характеризуватиметься як активна та полягатиме в залученні більшої кількості виробників або виробників з більшими обсягами виробленої електроенергії.

Економічна поведінка споживачів полягатиме у купівлі електроенергії на пряму у виробників або через постачальників. Така економічна поведінка

ґрунтуватиметься на власних інтересах, перевагах та вигодах.

Можливий третій варіант, за якого економічна поведінка учасників такої моделі може бути активно-пасивною. В цьому разі спостерігатиметься взаємодія між виробниками електричної енергії (ТЕС, ТЕЦ, АЕС) і постачальниками та/або кінцевими споживачами, залежно від певних умов як зовнішніх, так і внутрішніх. Тобто виробники електричної енергії можуть одночасно укладати договори на продаж частини виробленої продукції на пряму зі споживачами, а для реалізації решти залучати постачальників з метою мінімізації ризиків та економії часу. За цих умов постачальники взаємодіятимуть із перевіреними виробниками і за необхідності заключатимуть договори з іншими виробниками. Споживачі, в свою чергу, купуватимуть електроенергію у перевірених виробників або через постачальників, залежно від власних потреб та зовнішніх умов. На будь-яку діяльність впливатиме ряд факторів: регіон функціонування підприємств, цільова група споживачів та власні позиції, зокрема й сфера впливу та особисті інтереси й цінності. Всі ці фактори і визначатимуть економічну поведінку кожного учасника представленої концептуальної моделі.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Завдяки формуванню концептуальної моделі економічної поведінки можливо визначити напрямки подальшого реформування енергетичного ринку України, який полягає у побудові ринкових взаємовідносин між учасниками ринку на основі вільного й безперешкодного продажу електроенергії прямим чином як енергопостачальникам (обленерго), так і споживачам, зменшення державного контролю за енергетичним ринком та включення до організаційної структури реорганізованого ринку такого сегменту як балансуючий ринок з метою мінімізації ризиків небалансів.

Крім того, концептуальна модель економічної поведінки дасть змогу спрогнозувати характер поведінки всіх його учасників. На основі наведених результатів варто зазначити, що роль держави зводиться до активно-пасивної поведінки, незалежно від характеру поведінки інших учасників. Проте на основі проведеного аналізу, ми вважаємо, що поведінка всіх учасників ринку тяжітиме також до активно-пасивної залежно від певних умов

Визначивши сутність категорії економічної поведінки підприємства і факторів впливу на неї, стає зрозумілим, що процес її формування є складним і потребує постійного корегування, аналізу, контролю за його реалізацією.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є формування конкретної моделі економічної поведінки енергетичних підприємств, детальніший аналіз зазначеного та побудова прикладних моделей поведінки.

Список літератури:

1. Шибаєва Н.В. Особливості економічної поведінки суб'єктів господарювання в умовах ринкової трансформації економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.01.01/ Н.В. Шибаєва; Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна. – Х., 2002. – 16 с.
2. Капленко Г.В. Формування економічної поведінки підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / Г.В. Капленко; НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Л., 2005. – 20 с.
3. Заїка Ю.А. Концептуальні підходи до управління економічною поведінкою торговельних підприємств / Ю.А. Заїка // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: зб. наук. праць: у 2-х вип. / ЦДТУ. – Маріуполь, 2012. – Вип. 1, т. 1. – С. 223–228.
4. Звіт про діяльність Національної комісії регулювання електроенергетики України за 2013 рік [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики. – Режим доступу: <http://www3.nerc.gov.ua/index.php?id=11196>.

5. Енергетичні ринки України: напрями розвитку і вдосконалення: тематична допов. [Електронний ресурс] / Національний інститут регіональних досліджень. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Evointeg/Prez1/roz3.htm>.
6. Голикова С. Новый рынок электроэнергии Украины: процесс, а не событие [Електронний ресурс] / С. Голикова. – Режим доступу: http://gazeta.zn.ua/energy_market/novyy-rynok-elektroenergii-ukrainy-process-a-ne-sobytie_.html.

Цапенко В. Ю.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Резюме

Статья посвящена формированию концептуальной модели экономического поведения предприятий на рынках с высоким уровнем монополизации. Представлена концептуальная модель экономического поведения для рынка электроэнергетики Украины. Обоснована необходимость исследования этой модели с целью определения направлений реформирования рынка и анализа и прогнозирования поведения всех его участников.

Ключевые слова: экономическое поведение предприятий, типы экономического поведения предприятий, концептуальная модель, реформирование, энергетический рынок.

Tsapenko V. Y.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

FORMATION OF CONCEPTUAL MODEL OF ECONOMIC BEHAVIOUR OF THE ENTERPRISES IN THE ENERGY MARKET OF UKRAINE

Summary

This article considers the conceptual model of economic behavior of enterprises on the market with a high level of monopolization. Proposed the conceptual model of economic behavior for the energy market of Ukraine. The necessity to research the economic behavior of enterprises in order to identify areas of market reform and analysis the behavior of all its members.

Keywords: economic behavior of enterprises, types of economic behavior of enterprises, conceptual model, reformation, energy market.

УДК 330.322.01:637.1

Якимчук Т. В.

Національний університет харчових технологій

ГОТОВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ

У статті розглянуто основні фактори, які впливають на успішну реалізацію інвестиційної стратегії підприємств молочної галузі. Визначено складові оцінки готовності підприємств до реалізації інвестиційної стратегії. Розрахунок показників для кожної складової дозволить більш обґрунтовано обирати об'єкти інвестування та підвищити ефективність реалізації інвестиційної стратегії.

Ключові слова: інвестиційна стратегія, інвестиційний проект, показники, готовність підприємства, молочно галузь, об'єкти інвестування.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання більш вагомими у сфері управління інвестиціями стають питання своєчасного прийняття обґрунтованих стратегічних рішень, які можуть вирішально вплинути на життєдіяльність підприємств. Нині підвищена увага до питань визначення доцільності реалізації обраних інвестиційних проектів у складі інвестиційної стратегії чи до їх заміни пов'язана з погіршенням умов функціонування підприємств, із загостренням проблем залучення інвестиційних коштів та з підвищенням ризику інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових економічних роботах таких науковців як І.О. Бланк, В.Г. Федоренко, А.А. Пересада, Т.В. Майорова, О.М. Ястремська, Н.А. Хруц, Л.М. Борщ, Т.О. Фролова, О.В. Савчук, В.С. Марцін та ін. було досліджено різні аспекти інвестування, зокрема розглянуто сутність інвестиційної стратегії та її роль в діяльності підприємств, принципи та механізми формування інвестиційної стратегії, досліджено питання вибору та реалізації інвестицій тощо.

Попри значну увагу науковців до питань інвестування, сьогодні відкритим питанням залишається підвищення ефективності реалізації інвестиційної стратегії.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Достатнє методичне підґрунтя, яке б дозволило коректувати інвестиційну стратегію при зміні умов функціонування підприємств, обґрунтовано обирати об'єкти інвестування, враховуючи особливості діяльності підприємств, відсутнє. Тому виникає потреба у додаткових дослідженнях.

Метою роботи є дослідження основних факторів ефективної реалізації інвестиційної стратегії підприємств молочної галузі та розробка пропозицій стосовно визначення готовності підприємств до реалізації інвестиційної стратегії.

Для досягнення поставленої мети було використано такі наукові методи, як аналіз, узагальнення, описовий метод та ін.

Виклад основного матеріалу. На ефективність впровадження стратегії, крім поступового успішного виконання запланованих дій, впливають такі фактори [1, с. 23]:

- цілі, які повинні бути простими, погодженими та довгостроковими;
- розуміння конкурентного навколишнього середовища;
- об'єктивна оцінка ресурсів, яка дозволить ефективно використати сильні сторони та захистити слабкі місця підприємства.

Вищерозглянуті фактори мають важливе значення при формуванні чи/та корегуванні інвестиційної стратегії, у процесі пошуку та при

затвердженні інвестиційних проектів. Адже обґрунтований вибір об'єктів інвестування – складова успіху в досягненні загальних стратегічних цілей будь-якого промислового підприємства, що пов'язано з ризиками та особливостями реалізації реальних інвестиційних проектів. Останні переважають в діяльності підприємств молочної галузі, більше ніж 80% об'єктів інвестування яких – це основні засоби (придбання нового обладнання, машин, модернізація ліній, реконструкція приміщень тощо) [2].

Всі вищевказані фактори необхідно брати до уваги при визначенні готовності підприємства до реалізації інвестиційної стратегії. Розглянемо ці фактори з урахування особливостей діяльності підприємств молочної галузі.

Цілі інвестиційної стратегії, як однієї з функціональних стратегій підприємства, повинні бути узгоджені з цілями загальної та інших функціональних стратегій. Відповідно до основних видів діяльності підприємств молочної галузі доречно виокремлювати, крім досліджуваної, ще фінансову та виробничу функціональні стратегії. Тож загальні стратегічні цілі деталізуються і поділяються на інвестиційні, фінансові та виробничі стратегічні цілі, які узгоджуються між собою та доводяться до працівників конкретних підрозділів.

Сформовані цілі повинні бути підкріплені відповідними ресурсами. В іншому випадку підприємство не в змозі буде реалізувати обрану інвестиційну стратегію. Доступні ресурси розподіляються між інвестиційними проектами таким чином, щоб можна було досягти загальних стратегічних цілей підприємства з найвищим рівнем ефективності.

Отже, враховуючи місце інвестиційної стратегії в стратегічному наборі підприємства, пропонуємо визначати готовність підприємств молочної галузі до реалізації інвестиційної стратегії за трьома складовими, які відображають узгодженість загальної та функціональних стратегій підприємств з інвестиційною. До цих складових належать:

- виробнича, яка дозволяє визначити слабкі місця та обґрунтовано обрати об'єкти інвестування, щоб покращити результати основної діяльності і створити можливості для збільшення прибутковості;
- фінансова, яка дозволяє оцінити наявні грошові кошти та можливість підприємств залучати ззовні додаткові фінансові ресурси, які є основою для здійснення інвестицій;
- управлінська, яка дає можливість оцінити ефективність прийнятих управлінських рішень стосовно використання наявного потенціалу підприємств.

Виробнича, фінансова та управлінська складові набувають більшої вагомості на певному етапі розвитку досліджуваної стратегії та потребують від-

повідних управлінських рішень підприємства для підготовки його до реалізації обраної інвестиційної стратегії.

Інвестиційна стратегія протягом періоду свого існування проходить через ряд стадій (етапів), характерних будь-якому життєвому циклу економічних об'єктів, процесів та систем. До цих стадій, як правило, належать зародження, зростання, зрілість

та спад. На кожній з них відповідно до особливостей умов реалізації інвестиційної стратегії керівництво підприємства повинно акцентувати увагу на певному виді діяльності (виробництво, фінансування чи управління) для досягнення поставлених загальних стратегічних цілей. Взаємозв'язок між стадіями життєвого циклу інвестиційної стратегії та необхідними управлінськими рішеннями показано у таблиці 1.

Варто зауважити, що на будь-якій стадії свого розвитку інвестиційна стратегія може бути скорегована відповідно до вимог середовища її існування. Зміни умов господарювання чи поява нових можливостей, загроз можуть вимагати внесення коректив у загальну стратегію розвитку підприємства і, відповідно, у інвестиційну стратегію. Оцінка складових готовності підприємства до реалізації нового інвестиційного проекту в межах інвестиційної стратегії виступає вагомим чинником у прийнятті управлінських рішень. Результатом такої оцінки є програма, в якій визначаються шляхи удосконалення складових та підприємства в цілому як бази для реалізації інвестиційної стратегії.

Складові готовності підприємства до реалізації інвестиційної стратегії можна порівнювати за допомогою кількісних та якісних показників. Оскільки у науковій економічній літературі єдиного переліку показників, які б характеризували ефективність управління інвестиційною стратегією чи дозволяли б обрати інвестиційний проект не існує, то ми визначили показники для кожної складової (табл. 2).

Кожну складову готовності підприємства до реалізації інвестиційної стратегії доречно порівняти з відповідним показником конкурентного навколишнього середовища (з вимогливістю зовнішнього середовища) для визначення достатності даного рівня готовності умовам функціонування підприємств (рис. 1).

Складові готовності підприємства до реалізації інвестиційної стратегії можуть бути на низькому, середньому чи високому

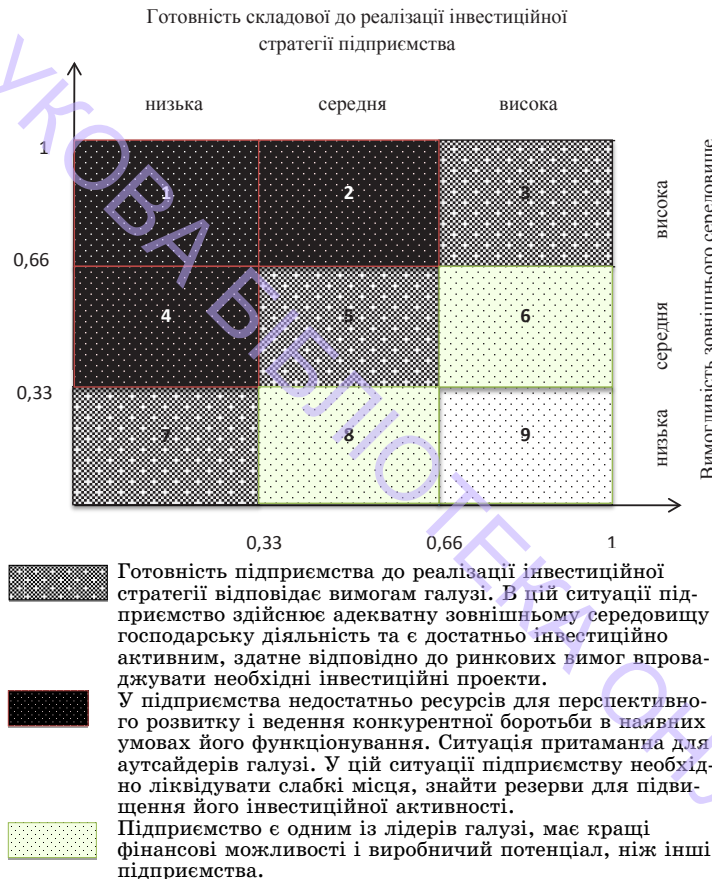


Рис. 1. Матриця спрямування управлінських рішень щодо удосконалення діяльності підприємства для підвищення ефективності інвестування

Джерело: розроблено і побудовано автором

Таблиця 1

Взаємозв'язок управлінських рішень та стадій життєвого циклу інвестиційної стратегії підприємства

Стадія життєвого циклу інвестиційної стратегії	Характеристика стадії	Характеристика основних управлінських рішень	Найбільш значуща складова
Зародження	На цій стадії підприємство знаходить нову інвестиційну ідею і для її досягнення формує нову інвестиційну стратегію або корегує наявну. У цей час зростає потреба в інвестиційних витратах, змінюється структура і обсяги виробництва, може виникнути опір змінам з сторони працівників підприємства.	Пошук та селекція інвестиційних проектів, формування відповідної виробничої програми, забезпечення достатнього обсягу капіталу для реалізації інвестиційних стратегічних цілей, організація роботи всіх підрозділів.	Фінанси, виробництво, управління
Зростання	На цій стадії відбувається розширення, удосконалення діяльності підприємства за рахунок поступового впровадження та реалізації обраних інвестиційних проектів. Підприємство починає отримувати чисті грошові потоки від реалізації інвестиційних проектів.	Оптимальне поєднання різних джерел фінансування для реалізації всіх інвестиційних проектів в межах сформованої інвестиційної стратегії.	Фінанси
Зрілість	Сповільнюється впровадження обраних інвестиційних проектів, оскільки більша частина з них вже експлуатується. Підприємство ще продовжує отримувати грошові потоки від інвестиційних проектів.	Забезпечення найбільш ефективної експлуатації впроваджених інвестиційних проектів шляхом адаптації виробництва до потреб споживачів.	Виробництво
Спад	На цій стадії відбувається інвестування досягнутого рівня виробництва, підтримання досягнутих позицій підприємства на ринку.	Пошук нових можливостей для подальшого розвитку діяльності підприємства.	Управління

Джерело: побудовано автором

Таблиця 2

Показники складових готовності підприємства до реалізації інвестиційної стратегії

Складова	Група показників	Показники
Управ- лінська	Показники рівня витрат на управлінську діяльність підприємства	Коефіцієнт співвідношення адміністративних витрат і чистого доходу (виручки) від реалізації продукції. Коефіцієнт співвідношення витрат на збут і чистого доходу (виручки) від реалізації продукції. Коефіцієнт співвідношення інших операційних витрат і чистого доходу (виручки) від реалізації продукції.
	Показники ефективності діяльності підприємства, пов'язані з інвестуванням	Коефіцієнт рентабельності активів. Коефіцієнт рентабельності основних засобів. Коефіцієнт оборотності активів.
	Показники ефективності інвестування	Коефіцієнт співвідношення темпів росту чистого прибутку до темпів росту чистого руху коштів від інвестиційної діяльності. Коефіцієнт рентабельності інвестицій. Коефіцієнт рентабельності інвестиційної діяльності. Коефіцієнт доходності інвестиційних витрат. Окупність капіталу.
	Готовність працівників підприємства до стратегічних змін	Рівень розуміння працівниками підприємства напрямів їх подальшого розвитку відповідно до вимог сучасного стану НТП. Рівень розуміння працівниками наслідків впливу різних факторів середовища на діяльність підприємства. Рівень бажання і вміння працівників пройти через стратегічні зміни у діяльності підприємства.
	Здатність керівництва здійснювати стратегічні зміни	Рівень координації між керівниками та співробітниками відділів, які беруть участь у реалізації стратегічного вибору. Наявність системних досліджень економічного стану підприємства та його зовнішнього середовища. Наявність досвіду та управлінських навичок успішного проведення стратегічних змін на підприємстві. Рівень задоволеності всіх зацікавлених сторін.
Вироб- нича	Показники ефективності основної діяльності підприємства	Коефіцієнт рентабельності продажу. Коефіцієнт рентабельності основної діяльності. Фондоввідача основних засобів. Фондоввідача необоротних активів. Коефіцієнт рентабельності оборотних активів.
	Показники стану основних елементів виробничого процесу	Продуктивність праці. Коефіцієнт зносу основних засобів. Матеріаломісткість продукції. Фондоозброєність. Витрати на 1 грн реалізованої продукції.
Фінан- сова	Показники фінансового стану підприємства	Коефіцієнт автономії (незалежності). Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів підприємства. Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу. Коефіцієнт маневреності власних коштів. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.
	Показники, що характеризують наявність коштів та ліквідність підприємства	Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття). Чистий прибуток. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування. Чистий оборотний капітал.

Джерело: побудовано автором

рівні, що вимагатиме від керівництва підприємства адекватних конкурентному середовищу дій для підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку та для ліквідації негативного впливу чинників середовища.

Висновки і пропозиції. На підприємствах молочної галузі протягом останніх років об'єкти інвестування обирались не на інноваційній основі, відбувалось нераціональне використання інвестиційних ресурсів. Частина підприємств галузі неефективно використовувала свої активи, поступово зменшувалась ефективність управління ресурсів, спостерігалось зростання дефіциту фінансових ресурсів тощо. Все це обумовлює необхідність приймати обґрунтовані управлінські рішення в процесі реалізації інвестиційної стратегії. Тому було запропоновано аналізувати основні види діяльності підприємства та порівнянні з галузевими показниками визначати достатність готовності складових до реалізації інвестиційної стратегії.

Розроблена оцінка готовності підприємства за трьома складовими дозволяє визначити найбільш слабкі сторони у реалізації інвестиційної стратегії у попередньому періоді для досліджуваного підприємства. На основі аналізу всіх складових та всіх розрахованих показників можна визначити найбільш вагомі фактори негативного впливу та знайти шляхи для їх усунення. Це в подальшому дозволить ефективніше реалізовувати нову чи скореговану інвестиційну стратегію.

Підсумовуючи, варто зазначити, що практичне використання зазначеної оцінки дозволить обґрунтовано обирати інвестиційні проекти у стратегію та визначати шляхи її реалізації, покращити якість управління стратегією, знизити фінансові та часові витрати. Оцінка складових реалізації інвестиційної стратегії підприємства буде використана в подальшому для розробки обґрунтованих рекомендацій стосовно удосконалення управління інвестиційною стратегією на підприємствах молочної галузі.

Список літератури:

1. Грант Р.М. Современный стратегический анализ / Р.М. Грант. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
2. Статистична інформація щодо основних показників соціально-економічного, демографічного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Якимчук Т. В.

Национальный университет пищевых технологий

ГОТОВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ К РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ

Резюме

В статье рассмотрены основные факторы, которые влияют на успешную реализацию инвестиционной стратегии предприятий молочной отрасли. Определены составляющие оценки готовности предприятий к реализации инвестиционной стратегии. Расчет показателей для каждой составляющей позволит более обоснованно выбирать объекты инвестирования и повысить эффективность реализации инвестиционной стратегии.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия, инвестиционный проект, показатели, готовность предприятия, молочная отрасль, объекты инвестирования.

Yakymchuk T. V.

National University of Food Technologies

READINESS OF DAIRY INDUSTRY ENTERPRISES TO THE IMPLEMENTATION OF INVESTMENT STRATEGY

Summary

The main factors that affect on the successful implementation of the investment strategy of the dairy industry enterprises are considered in the article. The components for evaluation of the readiness of enterprises to implementation of the investment strategy are determined. Calculation of indicators for each component will allow more reasonable to select investment objects and improve the efficiency of the investment strategy.

Keywords: investment strategy, investment project, indicators, readiness of enterprise, dairy industry, and investment objects.

РОЗДІЛ 4

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.146.2

Пугачова Н. М.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ

У статті проаналізовано сучасний стан інноваційної та інвестиційної сфери Одеської області. Виявлено основні проблеми та запропоновано шляхи формування сучасної політики державного управління інвестиційно-інноваційною сферою на регіональному рівні.

Ключові слова: інвестиції, інновації, регіональний розвиток, інноваційно-інвестиційна політика, інвестиційна привабливість, інноваційна активність.

Актуальність теми. Активізація інвестиційно-інноваційної діяльності на всіх рівнях економіки в сучасних умовах є вирішальною ланкою всієї економічної політики держави, оскільки лише на її основі можна реально подолати наслідки світової фінансово-економічної кризи та здійснити структурну перебудову національного господарства.

Проте для української економіки в цілому та її регіонів, зокрема, характерні слабка інноваційна активність підприємств та загальне скорочення інвестицій в основний капітал. Усі ці фактори зумовлюють зниження випуску високотехнологічної продукції. У зв'язку з цим можна говорити про період депресивної стабілізації в регіональній інвестиційно-інноваційній сфері.

Для забезпечення економічного зростання в Україні та для виходу на якісно новий рівень розвитку необхідно сформувати ефективну систему взаємовідносин між наукою і промисловістю, державою і регіонами. Інновації та їх комерціалізація є основою розвитку галузей, сфер, регіонів і держави. Вони визначають найважливіші напрями наукової діяльності шляхом постійного врахування ринкових змін попиту і пропозиції в межах країни та регіонів. Економічне зростання регіонів як передумова процвітання України потребує вибору державою інноваційної моделі економічного розвитку, основи якої повинні бути закладені вже під час розробки стратегії розвитку регіонів.

Недооцінювання регіонального фактору є однією з найбільших помилок, яка впливає на позитивну динаміку розвитку держави загалом і на погіршення соціально-економічного становища населення, зокрема.

Аналіз останніх досліджень та публікацій з теми. Необхідність формування чіткої інноваційної та інвестиційної державної політики підкреслюють як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Зокрема, питання формування та реалізації даного виду політики, а також проблема взаємообумовленості інвестиційної та інноваційної діяльності української економіки досліджуються в роботах Ю. Бажала, В. М. Гейця, М. Данька, М. П. Денисенка, Л. А. Жаліла, Б. Кваснюка, А. К. Кінаха, М. І. Крупки, В. Мартиненка, А. С. Музиченка, Б. Санго, О. Ф. Уткіна, В. Федоренко, Л. І. Федулової та ін. Формуванню інвестиційно-інноваційної стратегії приділено багато уваги такими науковцями, як Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук, Н. І. Чухрай. У роботах названих

авторів відображені різні аспекти інноваційно-інвестиційної політики держави пов'язані із стимулюванням інноваційної активності та ефективною мобілізацією внутрішніх і зовнішніх джерел інвестиційних ресурсів. Однак, у них описуються лише окремі засоби впливу законодавчих та виконавчих органів влади на інноваційно-інвестиційну діяльність, що не дає змоги прослідкувати регіональну спрямованість державного управління у цій сфері і зумовлює потребу в проведенні подальших досліджень.

Так, проблемам стратегічного планування й управління розвитком інновацій, фінансово-кредитного забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності присвячено багато уваги. Значна увага приділяється проблемам управління інноваційно-інвестиційними процесами на рівні економіки країни. Але на сучасному етапі розвитку економіки України виникає необхідність постійного вдосконалення стратегічних напрямків розвитку інноваційно-інвестиційного сектору економіки на регіональному та міжрегіональному рівнях. Світовий досвід нагромадив значну кількість методів та прийомів інноваційно-інвестиційного аналізу, але їх застосування у вітчизняних умовах є проблемним, оскільки вони потребують подальшого вдосконалення і пристосування до умов трансформаційної економіки.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження інвестиційної та інноваційної сфер Одеської області як показника процесу формування інвестиційно-інноваційної політики на регіональному рівні, а також визначення основних напрямів її подальшого формування.

Результати досліджень. Інвестиційно-інноваційна політика – це діяльність держави, спрямована на створення сприятливих нормативно-правових та економічних умов для інвестицій взагалі та інвестицій в інновації, зокрема, стимулювання процесу формування інвестиційних умов для інноваційного розвитку, а також формування ринку інвестицій та інновацій. Інноваційно-інвестиційна політика держави повинна бути спрямована на забезпечення зростання обсягів капіталовкладень у сферу впровадження інноваційних технологій. Держава, використовуючи певні механізми, має забезпечити умови для формування та стимулювання розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності насамперед через створення позитивного інвестиційного клімату внаслідок поліпшення загального міжнародного іміджу країни.

Інноваційно-інвестиційна політика регіонального розвитку передбачає визначення державних і регіональних пріоритетів, а також організаційну і структурну переорієнтацію системи наукових досліджень і проектно-конструкторських розробок, створення нових вітчизняних структур науково-технічного змісту, їх регіональних ланок [1].

Інноваційно-інвестиційна діяльність повинна бути спрямована на розв'язання таких задач:

- забезпечення економічного і соціального розвитку регіонів з урахуванням раціонального використання їх потенціалу, відтворення місцевих ресурсів і охорони навколишнього середовища;

- комплексне вирішення міжгалузевих науково-технічних і організаційно-управлінських проблем, обумовлених необхідністю подолання кризи, економічного поживлення, розвитку на користь регіону і країни в цілому;

- підвищення технологічного й інформаційного рівня всіх сфер господарської діяльності для досягнення конкурентоспроможності продукції і послуг підприємницьких структур регіону;

- реалізація стратегії розвитку регіонів, сприяння формуванню високоєфективної структури їх економіки.

На регіональному рівні найважливіше значення для побудови механізму активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств має розвиток регіональних ринків відповідних ресурсів. Для забезпечення пріоритетності вказаного напрямку розвитку економіки у регіоні необхідним є:

- досягнення якісно нового рівня відтворення інноваційно-інвестиційних ресурсів;

- розвиток регіональної інноваційно-інвестиційної інфраструктури [2].

Основними факторами активізації зазначеного розвитку виступають фінансово-промислові групи, фінансово-кредитні інститути та інші учасники зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням інноваційно-інвестиційного напрямку діяльності. Об'єднує усі вказані фактори інноваційна та інвестиційна інфраструктура регіону, яка створюється за активної участі державного і регіонального управління.

Інвестиційно-інноваційний потенціал регіону визначається максимальною спроможністю суб'єктів ринку та складових фінансової інфраструктури генерувати інвестиційні ресурси та трансформувати їх в інноваційні продукти і проце-

си, ефективно використовуючи характерні регіональні особливості і забезпечуючи стаке економічне зростання та реалізацію соціально-економічних програм регіону.

Інвестиційно-інноваційний потенціал держави визначається як сукупність потенціалів регіонів, посилена ефектом синергії та організаційним механізмом цілеспрямованої державної політики на сталий економічний розвиток та зміцнення міжнародного становища держави. Тому інвестиційно-інноваційний потенціал регіону виступає важливою складовою на державному рівні. У зв'язку з цим важливим є дослідження інноваційно-інвестиційної сфери Одеської області [3]. Для цього необхідно дослідити інноваційну активність та інвестиційне становище регіону.

В таблиці 1 представлені статистичні дані, що характеризують інноваційну активність підприємств Одеської області.

Одним із найважливіших показників інноваційної активності є питома вага підприємств, що займаються інноваційною діяльністю. Він дозволяє охарактеризувати ситуацію загалом, стан економіки в цілому, прослідкувати темпи технологічного переоснащення окремих підприємств.

Як видно з таблиці, питома вага підприємств, що займалися інноваціями в Одеській області з 2005 р. по 2012 р. зросла в 1,7 рази: з 12,9% до 22,3%. В Україні аналогічні показники зросли з 11,9% до 17,4%. Проте вже в 2013 р. спостерігається негативна тенденція до зниження даного показника як в Одеській області (до 17,6%), так і по Україні (до 16,8%). Середнє значення показника для Одеської області за 2005–2013 рр. становить 15,6%, для України – 14,1%. Ці дані свідчать про те, що інноваційна активність підприємств Одеської області вища за середню по країні.

Для порівняння зазначимо, що на сьогодні в країнах Європейського Союзу (ЄС) питома вага підприємств, що займаються інноваційною діяльністю становить близько 53%. Найбільша кількість інноваційних підприємств серед країн ЄС знаходиться у Німеччині (79,3%), найменша – в Болгарії (27,1%) [1].

Іншим важливим показником, що характеризує інноваційну активність, є загальна сума витрат на інновації, яка на протязі 2005–2013 рр. була нестабільною: різке зростання у 5,7 раз в 2007 р., спад з 2008 р., який спостерігався до 2010 р., не-

Таблиця 1

Інноваційна активність промислових підприємств Одеської області [4]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	12,9	14,6	11,4	11,4	14,2	15,7	20,6	22,3	17,6
Загальна сума витрат, тис. грн	110684,1	128993,8	741152,6	272492,8	189708,3	157013,2	172502,5	1497384,8	91028,7
Питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації, %	8,4	12,4	10,9	9,8	10,0	12,9	12,8	14,0	11,3
Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	40	30	51	33	26	37	31	35	24
у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	20	24	21	17	15	27	22	28	20
Освоєно інноваційні види продукції, найменувань	214	300	30	50	46	72	82	108	87
з них нові види техніки	17	12	14	13	7	4	12	8	9
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	14,9	15,4	13,3	1,3	0,5	0,8	2,2	3,6	3,6

значне збільшення в 2011 р., знову стрімке зростання у 8,7 разів в 2012 р. та зниження на 93,9% у 2013 р. Це найнижче значення показника за весь розглянутий період. Так, загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості Одеського регіону в 2012 р. склав 91028,7 тис. грн., з яких:

– на дослідження та розробки: 4358,0 тис. грн або 4,8%

– на придбання інших зовнішніх знань: 22,9 тис. грн або 0,03%

– на придбання машин та обладнання, пов'язані з впровадженням програмного забезпечення: 85481,6 тис. грн або 93,9%

– інші витрати: 1166,2 тис. грн або 1,3%.

Динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах Одеської області має нестійкий характер. Аналіз питомої ваги промислових підприємств, що впроваджували інновації свідчить, що за 2005–2013 рр. найбільш позитивними були 2006 р. та 2009–2012 рр. В 2013 р. даний показник зменшився на 2,7%.

Протягом періоду, що аналізується, частка маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних технологічних процесів у впровадженні нових технологічних процесів перевищувала частку нових видів техніки у впровадженні інноваційних видів продукції. Обсяг впровадження інноваційних видів продукції на промислових підприємствах Одеської області значно перевищував обсяг впровадження нових технологічних процесів. У 2006 р. дане перевищення досягло 10 разів.

Динаміка частки реалізованої інноваційної продукції свідчить про стрімке зменшення з 2007 р., причому в 2008 р. ця частка впала в 10 разів і до 2013 р. не відновила значень 2005–2006 рр. Це можна пояснити зниженням споживчого попиту на продукцію промислового призначення як у період фінансово-економічної кризи, так і в посткризовий період. Крім цього, серед причин такої негативної тенденції може бути неефективність впроваджених інновацій.

Зазначимо, що з 2011 р. питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової

починає збільшуватись, хоча й незначними темпами. Це відбувається попри погіршення інших показників інноваційної активності. Така ситуація свідчить, що споживачі знов починають цінувати інноваційну продукцію і віддавати їй перевагу.

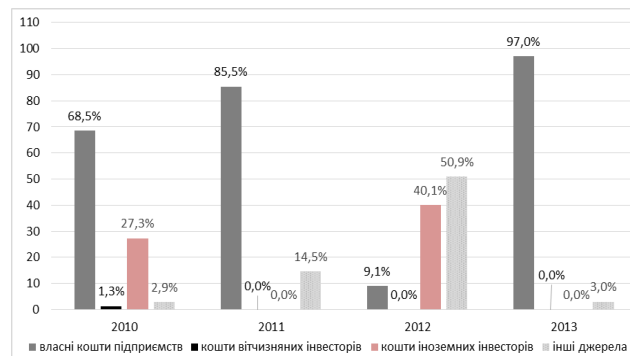


Рис. 1. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Одеській області за 2010–2013 рр.

Джерело: складено автором на основі даних Головного управління статистики в Одеській області

На рис. 1 розглядаються джерела фінансування інноваційної діяльності в Одеській області за 2010–2013 рр. З представлених даних видно різного роду зміни джерел фінансування інноваційної діяльності, проте без аналізу їх структури про якісь зміни говорити не можна.

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності Одеського регіону на протязі багатьох років є власні кошти підприємств, виняток становив 2012 р., коли спостерігались значні зміни в структурі фінансування інноваційної діяльності. Домінування власних джерел у структурі витрат на здійснення інноваційної діяльності обумовлює їх нестійку динаміку, оскільки обсяг фінансування залежить від прибутку та рентабельності діяльності підприємства.

В 2012 р. структура джерел фінансування інноваційної діяльності сильно відрізняється від ін-

Таблиця 2

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування (тис. грн.) [4]

	2011 р.		2012 р.		2013 р.		січень-вересень 2014 р.	
	тис. грн	у% до загального обсягу	тис. грн	у% до загального обсягу	тис. грн	у% до загального обсягу	тис. грн	у% до загального обсягу
Усього	9347303	100,0	14631168	100,0	11872178	100,0	5107434	100,0
За рахунок								
коштів державного бюджету	645723	6,9	240223	1,6	131661	1,1	26345	0,5
коштів місцевих бюджетів	627021	6,7	426819	2,9	372615	3,1	95013	1,9
власних коштів підприємств та організація	4950338	53,0	5622530	38,4	5243808	44,2	3048250	59,7
кредитів банків та інших позик	1439671	15,4	6022847	41,2	4310895	36,3	886477	17,4
коштів іноземних інвесторів	41981	0,5	71045	0,5	200918	1,7	21582	0,4
коштів населення на будівництво власних квартир	275999	2,9	114815	0,8	110724	0,9	120449	2,4
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	904269	9,7	1341175	9,2	914252	7,7	777684	15,2
інших джерел фінансування	462301	4,9	791714	5,4	587305	5,0	131634	2,5

ших років. На перше місце виходять інші джерела фінансування, їх питома вага складає 50,9%, на другому місці – кошти іноземних інвесторів (40,1%), власні кошти підприємств складають лише 9,1%.

З 2011 р. в структурі джерел фінансування інноваційної діяльності відсутні кошти вітчизняних інвесторів, у тому числі – державні кошти, тоді як у провідних країнах світу бюджетні кошти є основним джерелом фінансування інноваційної діяльності, і вони лімітуються у законодавчому порядку. Наприклад, Конституцією Японії встановлено, що бюджетні кошти, які виділяються на розвиток фундаментальних досліджень, повинні становити не менше 3% ВВП. Середнє значення витрат із бюджету на інновації у провідних державах складає 2,37% від обсягу ВВП країни.

Для дослідження інвестиційного клімату, що склався в Одеській області звернемось до таблиці 2, в якій представлена інформація про капітальні інвестиції.

Важливу роль у забезпеченні стабільного розвитку економіки держави відіграє позитивна динаміка капітальних інвестицій, які є витратами на придбання або створення матеріальних і нематеріальних необоротних активів. Інвестиції мають велике значення не тільки для майбутнього стану підприємства, й для економіки області в цілому. Від них залежить собівартість, асортимент, якість, новизна і конкурентоспроможність продукції.

Аналіз таблиці свідчить, що капітальні інвестиції в 2012 р. збільшились, в 2013 р. – зменшились в порівнянні з попереднім періодом. У 2013 р. Одеська область за обсягами капітальних інвестицій, посіла 7 місце серед регіонів України. Частка регіону у загальному обсязі залучених інвестицій складає 4,2%.

Крім цього, за 2011–2013 рр. відбулись зміни в структурі джерел фінансування капітальних інвестицій, а саме:

- зменшилась частка власних коштів підприємств та організацій (з 53,0% до 36, %);
- зменшилась частка коштів населення на будівництво власних квартир (з 2,9% до 0,9%);
- зменшилась питома вага коштів населення на індивідуальне житлове будівництво (з 9,7% до 7,7%);
- скоротилася частка коштів державного бюджету (з 3,1% до 1,0%) та коштів місцевих бюджетів (з 6,9% до 1,1%);
- збільшилась частка коштів іноземних інвесторів (з 0,5% до 1,7%);
- питома вага кредитів банків та інших позик в усій сукупності капітальних інвестицій в 2012 р. зменшилась (з 53,0% до 38,4%), а в 2013 р. – збільшилась (до 44,2%).

Зменшення фінансування капітальних вкладень з боку держави спричинило скорочення інтенсивного відновлення основних фондів на підприємствах різних галузей господарства. Основними джерелами фінансового забезпечення капітальних вкладень зараз є власні кошти підприємств та організацій, а також кредити банків та інші позики. Зауважимо, що кредити банків в структурі джерел фінансування капітальних інвестицій вийшли на передній план лише в 2012 р. Це можна пояснити тим, що внутрішні накопичення переважною більшістю діючих підприємств різних форм власності мізерні й продовжують з року в рік зменшуватися. Тому обсяги фінансування оновлення та відтворення основних фондів на вітчизняних підприємствах скоротилися відповідно до скорочення обсягів ви-

робництва та сукупного прибутку. Крім цього, неурегульована податкова політика не стимулює використання прибутку на цілі інвестування.

Якщо розглянути джерела фінансування капітальних інвестицій за січень–вересень 2014 р., то можна побачити, що частка власних коштів підприємств залишається великою, проте зменшується частка кредитів банків та збільшують кошти населення на індивідуальне житлове будівництво.

Важливу роль в інвестиційній діяльності області відіграють і прямі іноземні інвестиції. Для їх аналізу звернемось до рис. 2, який дає уявлення про динаміку обсягів прямих іноземних інвестицій Одеського регіону з 1.01.2011 по 1.01.2014 рр.

Розглядаючи прямі інвестиції в Одеську область з 2010–2013 рр. можемо зазначити, що вони поступово зростають. Абсолютний приріст прямих інвестицій в Одеську область за 2010–2013 рр. становить 563,0 млн.дол. США. Обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал), вкладених в економіку області з початку інвестування становив 1670,7 млн.дол., що на 2,6% більше обсягів інвестицій на початок 2013 р., а в розрахунку на одну особу населення – 700,6 дол.

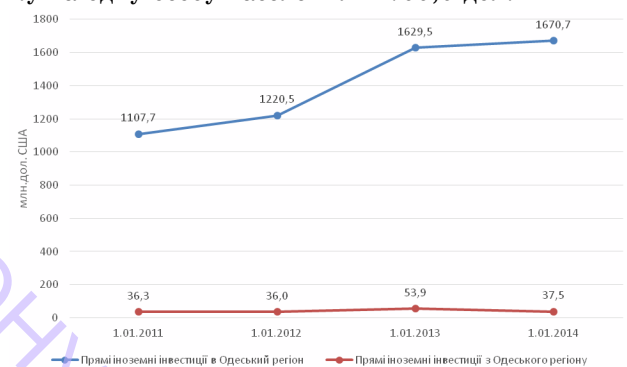


Рис. 2. Динаміка прямих інвестицій Одеського регіону з 01.01.2011 по 01.01.2014 рр. [4]

На підприємствах промисловості зосереджено 39,0% загального обсягу прямих інвестицій в область, на підприємствах транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності – 24,5%. В організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном прямі інвестиції становлять 9,8%, у фінансову та страхову діяльність акумульовано 10,7%, на будівельних підприємствах – 4,5%, в оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів залучено 3,8% загального обсягу прямих іноземних інвестицій.

Аналізуючи прямі інвестиції з Одеської області зазначимо, що вони значно менші порівняно з іноземними інвестиціями в економіку регіону. За 2010–2013 рр. інвестиції з Одеської області залишалися приблизно на одному рівні, лише в 2012 р. спостерігалось їх значне збільшення, проте вже в 2013 р. спостерігався спад, який повернув обсяг прямих інвестицій до рівня 2011 р.. Прямі інвестиції з Одеської області в країні світу на 1 січня 2014 р. склали 37,5 млн.дол. США і зменшились на 30% в порівнянні з минулим роком.

Що стосується географічної структури прямих іноземних інвестицій в Одеський регіон, то ситуація тут наступна (рис. 3).

З країн ЄС вкладено 1240,1 млн. дол. (74,2% загального обсягу), із країн СНД – 33,6 млн. дол. (2,0%), з інших країн світу – 397,0 млн. дол. (23,8%). До основних країн-інвесторів входять Кіпр (39,4%), Нідерланди (12,4%); Велика Брита-

нія (11,9%), Сінгапур (4,1%), США – 3,6%, Франція – 3,2%, Швейцарія та Німеччина – по 3,0%.

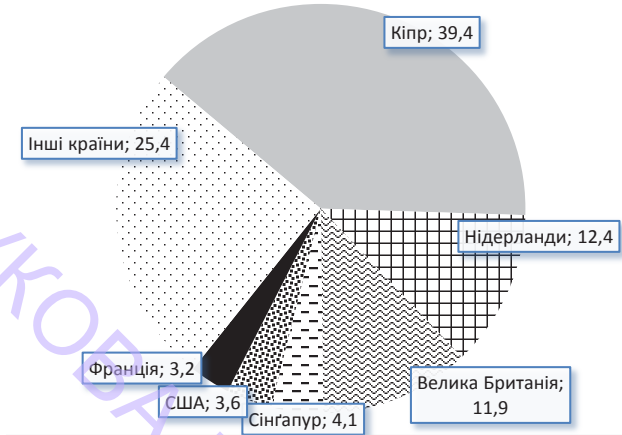


Рис. 3. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці Одеської області на 1 січня 2014 року [4]

Як видно, значна частина прямих іноземних інвестицій надходить з Кіпру, які фактично є українськими офшорними інвестиціями, які працюють більше на своїх власників-українців, ніж на інтереси економіки й бюджету Одеської області та України у цілому.

Аналіз інвестиційної діяльності в Одеській області свідчить, що фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності може відбуватись як за рахунок коштів вітчизняних, так й іноземних інвесторів. Проте на сьогодні обсяги іноземних інвестицій, що надходять до Одеського регіону від іноземних партнерів, залишаються на дуже низькому рівні завдяки існуванню в країні напруженої економічної та політичної ситуації.

Необхідно спрямувати вітчизняний науково-технічний потенціал на забезпечення потреб інноваційного розвитку економіки області й організацію виробництва високотехнологічної продукції; збільшити бюджетне фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства.

Одеська область потенційно може бути однією з провідних регіонів України із залучення іноземних інвестицій, проте цьому перешкоджають політична нестабільність, недосконалість законодавства, нерозвиненість виробничої та соціальної інфраструктури, недостатнє інформаційне забезпечення.

Основними причинами ситуації, що склалася в інвестиційно-інноваційній сфері Одеської області, є:

- несформованість економічних стимулів щодо залучення інвестиційних ресурсів в інноваційній процесі;

- обмежений обсяг фінансування наукової діяльності з державного бюджету;

- недосконалість інституційно-правових механізмів для забезпечення формування ефективної системи органів публічного управління, яка б здійснювала регулюючий вплив на суб'єктів інноваційної діяльності, створювала стимули для інвестування в інновації;

- несформованість у повній мірі інституційних умов для розвитку інноваційної інфраструктури (технопарків, технополісів, високотехнологічних інноваційних підприємств, венчурних фондів та ін.);

- недосконалість інституційного забезпечення трансферу технологій, невизначеність організаційно-правових засад функціонування кластерів, неналежний рівень організації інформаційного забезпечення.

Як бачимо, в Одеській області існують проблеми в інноваційно-інвестиційній сфері. Проте регіон має високий потенціал і це необхідно врахувати при формуванні його регіональної політики.

Модернізація виробництва, забезпечення нової якості економічної системи, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках та забезпечення стабільного довгострокового економічного зростання на основі інноваційної моделі розвитку потребують активізації дій держави у сфері управління інвестиційно-інноваційною сферою, удосконалення фінансових, інституційних, організаційних, правових та інших інструментів державного управління.

З метою удосконалення фінансових механізмів стимулювання інноваційної діяльності необхідно розробити комплекс інструментів державної підтримки інноваційної діяльності малих та середніх підприємств, зокрема, створити окрему інституцію (наприклад, фонд) підтримки інноваційних підприємств, що здійснює придбання активів до 50% від вартості проекту шляхом відкритого конкурсу. Джерелом фінансового наповнення фонду може бути частина коштів, що надійшла від приватизації.

З метою удосконалення інституційно-правового забезпечення інноваційної діяльності необхідним вважається структурувати систему публічного управління інноваційною сферою за функціональним принципом і законодавчо закріпити її організаційну структуру з чітким визначенням функцій та повноважень кожного органу публічного управління в зазначеній сфері, запровадити європейські стандарти управління інституціями шляхом визначення алгоритму прийняття управлінських рішень, затвердження посадових інструкцій, забезпечення моніторингу та контролю за їх виконанням.

З метою удосконалення інституційного забезпечення управління процесом кооперації необхідно стимулювати науково-дослідну та технологічну кооперацію з країнами СНД у спосіб формування інформаційного простору для міжнародного трансферу технологій.

Для поліпшення інвестиційного клімату в Одеській області потрібно створити необхідну виробничу та соціальну інфраструктуру. Для оприлюднення інвестиційної привабливості пропонується розробити рейтинг їх інвестиційної привабливості.

Наголосимо на тому, що поєднання всіх аспектів інвестиційної та інноваційної діяльності в єдиний механізм розвитку регіону має ставити за мету забезпечити зростання інвестиційних ресурсів. Це створить умови для росту конкурентоспроможності економіки регіону, підвищення ефективності діяльності його господарського комплексу, що має формувати підґрунтя для збалансованого розвитку всіх сфер регіону. Одним з напрямів ефективної інвестиційно-інноваційної політики може бути створення цілісної регіональної міжгалузєвої інноваційної системи, адаптованої до умов Одеської області.

Висновки. Таким чином, аналіз інвестиційно-інноваційної сфери Одеського регіону свідчить про її нестабільність. На теперішній час українська законотворча база ще недосконала та недостатня для нормального й сталого протікання процесу інноваційно-інвестиційної діяльності.

Інвестування економіки на сучасному етапі розвитку України – це процес вкрай необхідний. Інноваційна політика розглядається як стратегія у рамках національних інноваційних систем.

Важливим інструментом реалізації прискороного інноваційного розвитку та переходу економі-

ки до ефективної інноваційної політики є сучасна національна інноваційна система (НІС). В Україні реально спостерігається домінування політичних інструментів досягнення стратегічних переваг над економічними. Тому ініціатором створення НІС має стати держава з подальшим делегуванням цієї функції науці нового типу.

Державна інноваційна система є важливою передумовою для успішного відродження національної економіки. Для реалізації державної політики

щодо поліпшення соціально-економічного стану в країні на основі інноваційної моделі розвитку економіки повинні широко використовуватися довгострокові механізми та інструменти державної підтримки, які б стимулювали підвищення інноваційної активності діяльності. Крім цього, активізація дій держави необхідна у сфері управління інвестиційно-інноваційною сферою, удосконалення фінансових, інституційних, організаційних, правових та інших інструментів державного управління.

Список літератури:

1. Карпенко Л.М. Стратегічні орієнтири активізації інноваційно-інвестиційної діяльності Одеського регіону // Вісник соціально-економічних досліджень. – Випуск 1 (44). – 2012. – С. 55–63.
2. Просович О.П., Бондаренко Ю.Г., Прийма Л.Р. Стратегія інноваційно-інвестиційного розвитку регіону в умовах економічної кризи // Проблеми економіки та управління. – № 640. – 2009. – С. 183–188.
3. Чернюк Л.Г., Пєпа Т.В. Інвестиційно-інноваційний потенціал промислового сектора економіки України та напрями його використання в контексті реалізації інвестиційної політики // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – № 1. – 2011. – С. 199–204.
4. Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Пугачёва Н. Н.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

Резюме

В статье проанализировано современное состояние инновационной и инвестиционной сфер Одесской области. Определены основные проблемы и предложены пути формирования современной политики государственного управления инвестиционно-инновационной сферой на региональном уровне.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, региональное развитие, инновационно-инвестиционная политика, инвестиционная привлекательность, инновационная активность.

Pugacheva N. N.

Odessa I. I. Mechnikov National University

THE WAYS OF PUBLIC POLICY MANAGEMENT OF REGIONAL INVESTMENT PROCESS

Summary

The article analyzes the current state of innovation and investment spheres Odessa region. It defines the main problems and the ways of formation of the modern policy of government investment and innovation sphere at the regional level.

Keywords: investment, innovation, regional development, innovation and investment policy, investment attraction, innovation activity.

РОЗДІЛ 5

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.341+658:005

Шкарупа О. В.

Бурич І. В.

Сумський державний університет

УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЕКТАМИ ДЛЯ ЗЕЛЕНОГО ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ¹

Досліджено теоретичні питання управління бізнес-проектами на регіональному рівні в контексті зеленої економіки. Розглянуто особливості формування системи управління бізнес-проектами для зеленого зростання економіки на основі досягнення балансу інтересів всіх учасників інноваційної діяльності у бізнес-середовищі. Сформовано концептуальну модель управління бізнес-проектами за допомогою методів портфельного аналізу.

Ключові слова: бізнес-проект, портфель, зелена економіка, управління, регіон.

Постановка проблеми. Питання актуальності зеленого зростання економіки регіону не вимагають особливих коментарів. Зелений курс економіки значною мірою зумовлений необхідністю стимулювання впровадження нових більш ефективних ресурсо- та енергозберігаючих технологій на рівні підприємств, виробничих об'єднань, установ.

На сьогодні екологічна складова процесу вироблення стратегічних рішень у сфері сталого розвитку господарської діяльності підприємств на регіональному та локальному рівнях вивчена в найменшій мірі. Внаслідок зростаючої невизначеності у суспільстві щодо економічних процесів та господарської діяльності підприємств в умовах кризи особливої уваги набувають питання активізації відповідних наукових розробок щодо моделей екологічного управління при розвитку та модернізації як нових підприємств, так і окремих бізнес-проектів. Планування та реалізація проектів бізнес-сектору в сучасних умовах може викликати соціоекологічні протиріччя, тому на регіональному рівні особливої актуальності набувають питання підвищення контрольованості процесу започаткування проектів, впровадження інновацій та спеціальних механізмів врахування екологічного чинника при розвитку інноваційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем вдосконалення управління та застосування різних інструментів для формування більш досконалої системи екологічної безпеки бізнесу активно проводять сучасні вчені.

Аналіз літературних джерел дозволив визначити напрацювання вчених щодо управління бізнес-проектами в контексті сталого розвитку. Зокрема, значний внесок у розробку методологічних засад формування проектно-орієнтованих структур для портфельного управління належить напрацюванням А. Бегун, В. Бека, Н. Кузнецової, Д. Кудерцева, Б. Стелюк, у розвиток питань стратегічного управління підприємств вагомий внесок зробили вчені: І. Ансофф, Х. Віссема, У. Кінг, Г. Мінцберг, А.Дж. Стрікленд, В. Винокуров, В. Герасимчук, А. Градов, П. Забелін, М. Круглов, З. Шершніова, В. Щелкунов та ін. Питання аналізу та формуван-

ня моделей державного управління інноваційним розвитком країни для забезпечення сталого розвитку розглядали у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як О. Балацький, О. Веклич, К. Гофман, Л. Гринів, Л. Жарова, С. Ілляшенко, Н. Караєва, Л. Мельник, О. Прокопенко, О. Рюміна, О. Теліженко, С. Харічков, М. Хвесик, Є. Хлобистов та ін.

Ці дослідження формують системну екологізацію всіх частин виробничої та споживчої сфери різних рівнів: системи управління в регіоні, технологічних процесів підприємств, господарської та інвестиційної діяльності підприємства. Вони є науковими підвалинами екологізації функцій системи загального управління із запровадженням міжнародних стандартів системи екологічного менеджменту, екологізації економічних процесів для поліпшення екологічних характеристик виробництва, модернізації моделей споживання та екологічної безпеки, екологічно обґрунтовують оздоровлення території з одночасним визначенням еколого-економічної ефективності, підвищення екологічної свідомості та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеною частиною загальної проблеми екологічного управління підприємствами та екологічної безпеки бізнесу залишаються визначення перспектив управління бізнес-проектами як управлінської, еколого-економічної, інформаційно-ресурсної категорії зеленої економіки і визначення напрямку її стратегічного розвитку в регіоні, а також визначення можливостей застосування наукових методів екологічного менеджменту в сфері бізнесу як інструмента зеленого зростання економіки регіону.

Враховуючи глобалізаційні зміни та інтеграційні тенденції сучасного регіонального розвитку існує необхідність щодо виявлення можливостей управління бізнес-проектами для зеленого зростання економіки регіону на основі відбору їх до єдиного портфеля зелених ініціатив з подальшим їх оцінюванням та визначенням еколого-економічних переваг як окремих проектів так і сценаріїв їх впровадження на регіональному рівні.

Метою статті є дослідження передумов та особливостей управління бізнес-проектами на регіональному рівні в контексті зеленої економіки.

¹ Матеріал публікується в рамках НДР «Фундаментальні основи екологобезпечної трансформації регіональних еколого-економічних систем» (№ д/р 0111U003564).

Виклад основного матеріалу дослідження. Підсумковий документ Конференції ООН зі сталого розвитку «Ріо + 20» «Майбутнє, якого ми хочемо» (2012), закликав до розгляду зеленої економіки в контексті сталого розвитку, ліквідації бідності таким чином, щоб це стимулювало підтримання поступального справедливого економічного зростання і створення робочих місць [7]. Орієнтири, визнані світовим співтовариством, спрямовують сьогодні Україну та її регіони на розробку нових механізмів екологізації народногосподарського комплексу, який забезпечить співпрацю всіх секторів, включаючи владу, бізнес і суспільство з метою переходу до економіки нового типу – «зеленої економіки».

На думку Л.Г. Мельника [3, с. 18], імплементація політики «зеленого» курсу в економіку регіонів України передбачає:

- посилення мотивації регіональних суб'єктів господарювання до впровадження ресурсо- й екологічної ефективності проектів;
- розробку багаторівневої стратегії, регіональних та місцевих програм ресурсозбереження та зростання екологічної ефективності;
- формування і стимулювання розширення попиту на екоефективну продукцію за активної участі місцевих органів влади;
- розвиток регіональної «зеленої» інфраструктури зі створення нових робочих місць переважно у сфері послуг і скорочення їх кількості в добувній та переробній промисловості;
- розширення виробництва продукції ресурсозберігаючого та екологічного спрямування;
- стимулювання переробки та знешкодження відходів;
- активізацію інвестиційної та еколого-орієнтованої інноваційної діяльності в регіоні;
- формування системи багаторівневого фінансування ресурсозберігаючої та екологічної діяльності;
- формування системи моніторингу ресурсозберігаючої та природоохоронної діяльності на регіональному рівні;
- екологічна освіта і виховання.

На наш погляд, імплементація зазначених напрямів потребує значних зусиль з боку регіональних органів влади і, що найголовніше, системної координації дій у взаємозв'язках системи «влада – бізнес». З'являється необхідність у модернізації підходів до створення і сценарного управління комплексом бізнес-проектів у регіоні, а також в оцінці ефективності кожного з них при плануванні фінансових коштів і розподілу їх в регіоні, перегляду базових принципів управління ризиками сталого розвитку регіону. У цьому зв'язку основою ефективною моделі управління у бізнес-середовищі є прогнозування потреб в певних інноваціях, на базі яких розробляються принципово нові технології, здійснюється випуск нової продукції, розробка прогресивних організаційних і управлінських рішень. Забезпечення ефективною моделі управління передбачає досягнення балансу інтересів всіх учасників інноваційної діяльності у бізнес-середовищі, а забезпечення екологічної безпеки регіону вимагає створення спеціальних умов і вироблення критеріїв її оцінки.

О.В. Рюміна зазначає, що модернізація підприємств зовсім не означає автоматичного переходу від традиційних до екологічно безпечних технологій. Навпаки, значення екологічного фактору при цьому зростає, оскільки світ стає більш беззахисним перед загрозою техногенного впливу. Можли-

вості технічного розвитку вступають у протиріччя з можливостями природного середовища та природними закономірностями [5, с. 96].

На наш погляд, модернізація підприємств та бізнес-проектів повинна бути якнайменш екологічно безпечною, а також повинна стимулювати такі рішення, щоб зробити природоохоронну діяльність ефективною для підприємств. В цьому контексті модернізацію господарської діяльності підприємств можна розглядати з поглядів: по-перше, як формування нового типу бізнес-проектів або нових видів еколого-орієнтованої діяльності бізнес-середовища, по-друге, забезпечувати екологічну безпеку інноваційної модернізації підприємств.

Це, у свою чергу, потребує формування системи зобов'язань бізнес-сектору щодо впровадження зелених ініціатив у своїй діяльності, планування та впровадження енергозберігаючих та ресурсощадливих технологій, планування «зелених» бізнес-проектів регіонального значення. На регіональному рівні необхідним є створення баз даних «зелених» бізнес-проектів, обґрунтування заходів щодо зеленого зростання економіки, популяризація еколого-орієнтованої діяльності, розгляд та діагностика бізнес-проектів, ресурсне забезпечення та матеріально-технічне забезпечення, формування системи заохочення нового типу бізнес-проектів та нових видів еколого-орієнтованої діяльності тощо (рис. 1).



Рис. 1. Модель системи управління бізнес-проектами для зеленого зростання економіки

Джерело: авторська розробка

Вчені доводять, що виробництво екологічних товарів і послуг дає можливість відкрити нові ринкові ніші для підприємців, налагодити взаємини підприємця із зацікавленими сторонами і мінімізувати негативний вплив на навколишнє середовище. При цьому поєднуються три групи цілей: підвищується експортний потенціал виробничого комплексу України за рахунок перспективної групи екологічних товарів і послуг; вирішуються екологічні проблеми за рахунок використання екологічно орієнтованих технологій нового покоління; вирішуються проблеми матеріального і енергетичного забезпечення в основному за рахунок істотного зменшення потреби у відповідних ресурсах [3; 6].

За даними А.А. Ігнатієвої [2], в Європі сформовано сектор низьковуглецевих і екологічних товарів і послуг (Low Carbon and Environmental Goods and Services – LCEGS) для моніторингу зеленого розвитку національної економіки. Він об'єднує різні види економічної діяльності, які так чи інакше пов'язані із завданням зниження навантаження на навколишнє середовище. Вона зазначає, що «учасником ринку LCEGS вважається будь-яка компанія,

як мінімум 20% продажів якої потрапляє під визначення сектору, хоча сама фірма може формально ставитися до будь-якої з традиційних галузей (транспорт, будівництво, енергетика і т.д.) і будь-якого типу діяльності (проектування і розробка, виробництво, оптова та роздрібна торгівля; послуги з установки, експлуатації і ремонту; консалтинг і аудит; НДДКР та ін.). На наш погляд, створення такого сектору в Україні сприятиме поступовій інтеграції ідеї зниження екологічних і ресурсоемності в бізнес-плани підприємств і промислових комплексів.

За останнє десятиріччя в Україні було реалізовано багато заходів зі зниження ресурсо- та енергоемності виробництва, але загалом ці заходи не мають системного характеру та не підкріплені заохочувальними механізмами. До того ж впровадження зелених ініціатив залишається складним та для нього недостатньо фінансових джерел.

Впровадження зелених ініціатив на регіональному рівні, на наш погляд, передбачає формування та стратегічне управління портфелем бізнес-проектів в регіоні (рис. 2). Стратегія зеленого зростання економіки спрямована на досягнення таких результатів:

- розвиток ринків товарів і послуг, актуальність в яких зростатиме в найближчі десятиліття;
- відновлення експортного потенціалу країни за рахунок виробництва екологічно-орієнтованих товарів;
- конверсія виробничого потенціалу України в напрямі удосконалення наукової та інформаційної ємності, зниження матеріалоемності продукції;
- зменшення деструктивного впливу на екосистему країни і сталий спосіб життя, зміна моделей поведінки з відходами;
- створення нових робочих місць для використання інтелектуального потенціалу України;
- популяризація програм у сфері екологічних послуг, екологічної освіти та споживання продукції екологічного призначення.

Ці результати мають створити синергетичний ефект в соціо-економіко-екологічній системі регіону, а сформований перелік ініціативних «зелених» бізнес-проектів надасть можливість підвищити використання вторинних ресурсів, зростання прибутку, залучення інвестицій, а також зменшити екодеструкцію.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, формування системи екологічного

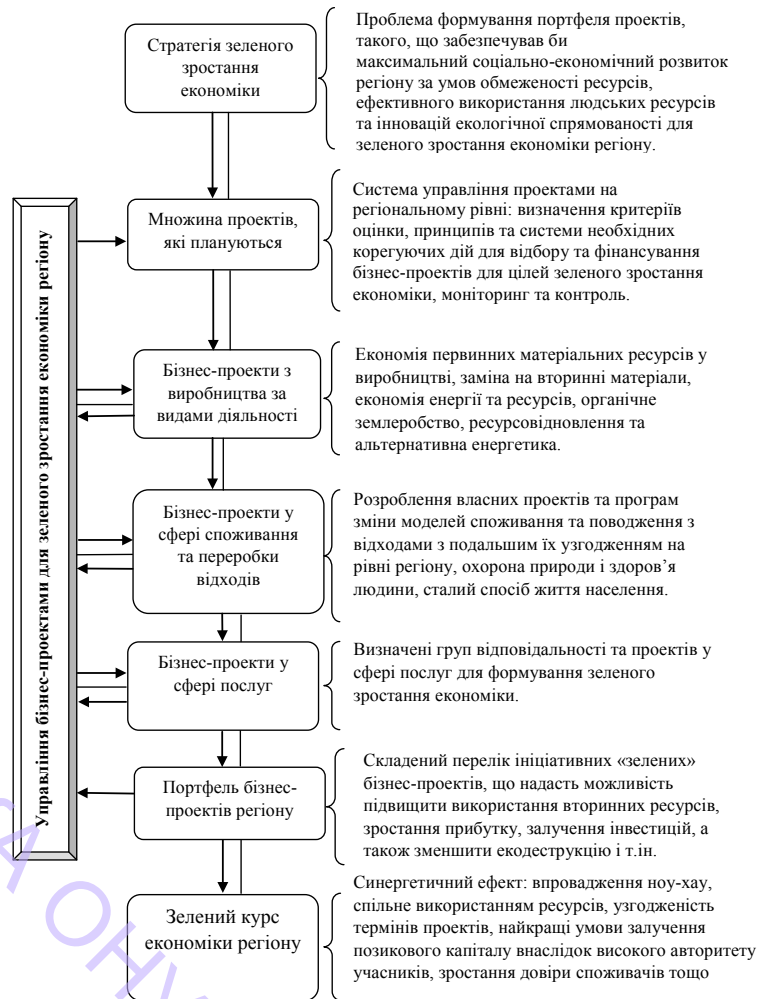


Рис. 2. Стратегія формування портфеля бізнес-проектів для зеленого зростання економіки регіону

Джерело: авторська розробка

управління портфелем проектів у бізнес-секторі регіону дозволить ефективно проводити процедуру аналізу і вибору для реалізації тільки тих з них, які здатні забезпечити рівень екологічної безпеки й стійкості еко-соціоекономічної системи регіону. Конкурентне ринкове середовище і пошук можливостей виходу на міжнародні ринки, вміння заощаджувати природні ресурси створюють необхідні передумови зеленого зростання економіки в Україні та є вагомим фактором економічного успіху бізнесу. В контексті подальших досліджень необхідною є розробка системи інструментів та забезпечувальних механізмів управління бізнес-проектами для зеленого зростання економіки регіону.

Список літератури:

1. Екологізація економіки і бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15801117/ekologiya/ekologizatsiya_ekonomiki_biznes.
2. Игнатъева А.А. «Зеленая экономика»: практический вектор устойчивого развития или политический компромисс? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.academia.edu/4987434/_ЗЕЛЕНАЯ_ЭКОНОМИКА_ПРАКТИЧЕСКИЙ_ВЕКТОР_УСТОЙЧИВОГО_РАЗВИТИЯ_ИЛИ_ПОЛИТИЧЕСКИЙ_КОМПРОМИСС.
3. Мельник Л.Г. Формирование основных направлений развития «зеленой» экономики в Украине / Л.Г. Мельник, И.Н. Сотник, И.М. Бурлакова // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sustainabledevelopment.ru/index.php?cnt=216>.
4. Садченко Е.В. Стратегия реинжиниринга для совершенствования экологического бизнеса: моногр. / Е.В. Садченко, С.К. Харичков; под ред. Л.Г. Мельника, Е.В. Шкарупы. – Сумы: Изд-во СумГУ, 2010. – Вып. 3. – С. 337–347.
5. Рюмина Е.В. Экологические издержки экономики / Е.В. Рюмина; Институт проблем рынка РАН. – М.: Издательство «МБА», 2011. – 112 с.

6. Формування на території Сумської області ЕКОПОЛІСУ «Еко-Сумщина» / Л.Г. Мельник, П.С. Качур, О.Ф. Балацький та ін. // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 1. – С. 11–21.
7. The Future We Want A/66/L.56 2012. [online] Available: <<http://www.uncsd2012.org/thefuturewewant.html>>.

Шкарупа Е. В.

Бурич І. В.

Сумской государственной университет

УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТАМИ ДЛЯ ЗЕЛЕННОГО РОСТА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Резюме

Исследованы теоретические вопросы управления бизнес-проектами на региональном уровне в контексте зеленой экономики. Рассмотрены особенности формирования системы управления бизнес-проектами для зеленого роста экономики на основе достижения баланса интересов всех участников инновационной деятельности в бизнес-среде. Сформирована концептуальная модель управления бизнес-проектами с помощью методов портфельного анализа.

Ключевые слова: бизнес-проект, портфель, зеленая экономика, управление, регион.

Shkarupa O. V.

Burych I. V.

Sumy State University

MANAGING THE BUSINESS PROJECTS FOR GREEN GROWTH ECONOMY OF THE REGION

Summary

Theoretical issues of managing of business projects at the regional level in the context of the green economy were investigated. The peculiarities of the formation of the system of business projects management for green growth of economy based on the achieving the balance of interests of all stakeholders of innovative activity in the business environment were analyzed. The conceptual model for managing the business projects using the methods of portfolio analysis was formed.

Keywords: business project portfolio, green economics, management, region.

РОЗДІЛ 6

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.5.024.54:330.59(045)

Синицька О. І.

Хмельницький національний університет

МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Досліджено основні принципи і напрями формування, забезпечення та реалізації соціальної сфери в Україні, проаналізовано фінансові механізми, інструменти та дії держави, спрямовані на виконання своїх основних соціальних функцій: вплив на ринок праці і безробіття, регулювання соціально-трудова відносин між роботодавцями та найманими працівниками, запобігання надмірної диференціації доходів, забезпечення соціального захисту окремих категорій населення щодо реалізації соціальної політики. Також запропоновано механізми та інструменти корпоративної культури як основи формування та ефективізації соціальної політики України

Ключові слова: соціальна політика, соціальні функції, ринок праці, корпоративна культура, безробіття, соціально-трудова відносини, механізми й інструменти реалізації соціальної політики.

Соціальна політика – це один з найважливіших напрямів державного регулювання економіки, органічна частина внутрішньої політики держави, спрямованої на забезпечення добробуту й усебічного розвитку його громадян і суспільства загалом. Значення соціальної політики визначається її впливом на процеси відтворення робочої сили, підвищення продуктивності праці, освітнього й кваліфікаційного рівня трудових ресурсів, на рівень науково-технічного розвитку продуктивних сил, на культурне і духовне життя суспільства. Соціальна політика, спрямована на поліпшення умов праці й побуту, розвиток фізкультури і спорту, сприяє зниженню захворюваності й тим самим відчутно впливає на скорочення економічних втрат у виробництві.

Постановка проблеми. Стабілізація економічного розвитку неможлива без формування соціально здорового суспільства. Поєднання проблем розвитку ринкових відносин з посиленням уваги до соціальних питань створює необхідні передумови для економічного оздоровлення, стабільного становища людини впродовж усієї трудової діяльності й після її завершення. Зрештою, економічне зростання і підвищення народного добробуту – це взаємопов'язані процеси. Оцінюючи соціально-економічну ситуацію в нашій країні за допомогою названих індикаторів, можна зробити висновок про те, що курс реформ не супроводжувався цілеспрямованою соціальною політикою. Держава, по суті, припинила контролювати найважливіші соціальні процеси. Замість цього час від часу ухвалювалися кон'юнктурні популістські рішення, що лише посилювали недовіру до влади й до перетворень, які вона впроваджувала. Соціально необґрунтований курс реформ і послаблення державного регулювання економіки обернулися найтяжчою кризою усієї соціальної сфери. Соціальна ціна реформ виявилася дуже високою для більшості українців, які багато в чому зазнали неправих втрат.

З урахуванням вищесказаного, безумовно, необхідні активні дії держави, спрямовані на виконання її основних соціальних функцій: вплив на ринок праці і безробіття, регулювання соціально-трудова відносин між роботодавцями та найманими працівниками, запобігання надмірній диференціації доходів, забезпечення соціального

захисту окремих категорій населення, проте протиріччя, що виникли в умовах переходу до ринку, різке падіння життєвого рівня основної маси населення, глибока диференціація населення за доходами, за рівнем споживання, зниження тривалості життя актуалізують проведені дослідження та окреслюють пошук дієвих механізмів та інструментів реалізації й ефективізації соціальної політики в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем демографії, соціального захисту населення, соціальних гарантій, соціального захисту вразливих груп населення, соціально-трудова відносин, безробіття присвячено праці багатьох вчених. Серед зарубіжних вчених вагомий внесок у дослідження соціальних проблем зробили А. Сміт, А. Аткинсон, Дж. Гелбрайт, Н. Барр, Х. Ламперт, Л. Роулз, Ю. Хабермат, Ф. Хайєк, А.Ф. Зубкова, В.А. Іонцев, С.В. Кадомцева, В.В. Куликов, Н.М. Рімашевський, В.Д. Роїк, О.В. Ромашов та ін., а також вітчизняні вчені: Н.П. Борецька, Л.І. Безтелесна, О.А. Грішнова, В.Г. Єременко, Б.Г. Збишко, А.М. Колот, О.С. Лісогор, Е.М. Лібанова, В.М. Нижник, Г.Г. Осадча, Г.Я. Ракитська, М.В. Семикіна, М.С. Широкова, Г.М. Юрчик, Д.М. Ядранський.

Виклад основного матеріалу. Корпоративна культура є важливою складовою стратегії соціального розвитку соціально-економічних систем в умовах трансформації економіки і соціальної сфери України. Вона має тісний зв'язок із соціально-виробничою сферою корпорації і сприяє регулюванню соціальних відносин макро- та мікроколективів на основі спільно прийнятих принципів трудової взаємодії. Досвід зарубіжних країн в цій галузі свідчить про авангардну роль великих національних корпорацій у пропаганді та запровадженні моделі соціального ринкового господарства, наданні соціального вектора корпоративному управлінню.

В умовах трансформації економіки Україна зіткнулася з необхідністю нейтралізувати гостроту соціальних процесів у суспільстві шляхом розвитку соціально відповідального корпоративного менеджменту і виявлення фінансових можливостей корпорацій щодо розширення соціальної інфраструктури, підвищення добробуту населення, поліпшення умов його праці. Отже, в сучасних умовах корпора-

тивна культура з її цінностями та уявленнями стає ефективним провідником ринкових перетворень у суспільстві, підґрунтям для реалізації ефективної стратегії соціальної політики, потужним чинником, який допомагає корпорації адаптуватися до умов ринкової економіки. Запровадження основних положень ефективної соціальної політики визначається механізмами її формування та реалізації, де рівень корпоративної культури відіграє дуже важливе стратегічне значення.

Правильно побудована соціальна політика, яка використовує обґрунтовані цілі, принципи і напрямки формування й розвитку корпоративної культури, розглядається як важлива детермінанта, що забезпечує ефективне функціонування стратегій розвитку підприємств та окремих галузей економіки господарського комплексу України. За своєю сутністю соціальна політика апелює до необхідності розвитку корпоративної культури як одного з важливих інструментів реалізації її основних положень, цінностей, норм, ідей, правил, принципів задля досягнення головних стратегічних цілей розвитку, поліпшення якостей трудового життя працівників, його конструктивного соціально-психологічної та трудової адаптації до нових ринкових умов, самореалізації особистості кожного працівника, його успішного професійно-особистісного становлення на засадах корпоративного менеджменту (рис. 1). Шлях розвитку соціальної політики, що Україна обрала в перехідному періоді, передбачає розбудову соціально орієнтованої ринкової економіки.

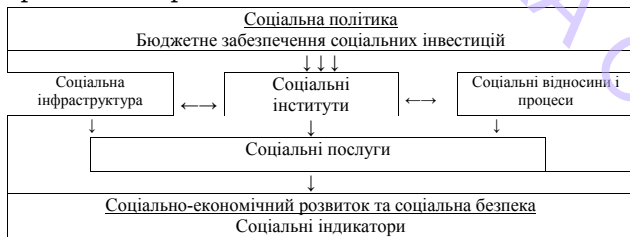


Рис. 1. Узагальнена схема складових соціальної сфери

Сутність розвитку соціальної політики полягає в оптимальному поєднанні принципів ринкової організації господарства й принципів соціальної справедливості. Основна роль у досягненні цієї мети належить державній соціальній політиці, її здійснення на стадії ринкових перетворень ускладнюється поглибленням економічної та соціальної кризи, занепадом соціальної сфери, різким зниженням соціальних та матеріальних умов життя населення. У Конституції України визначено, що соціальна держава – це держава, яка послідовно проводить політику, спрямовану на захист прав людини. А ст. 1 проголошує, що «Україна є суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава» [1], при цьому в Законі України «Про соціальний діалог в Україні» зазначається, що соціальний діалог є процесом визначення та зближення позицій, досягнення спільних домовленостей та прийняття узгоджених рішень сторонами соціального діалогу, які представляють інтереси працівників, роботодавців та органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування, з питань формування та реалізації державної соціальної та економічної політики, регулювання трудових, соціальних, економічних відносин [2].

Метою соціальної політики є створення умов для розвитку та оптимального функціонування соціальних відносин, всебічного розкриття творчого

потенціалу особистості, досягнення в суспільстві соціальної злагоди, стабільності та соціальної цілісності. Також мета соцполітики полягає у вирішенні суперечностей суспільного, соціального розвитку, які гальмують процес формування соціально орієнтованої економіки, становлення середнього класу, соціальної мобільності, утвердження дієвих механізмів соціального життєзабезпечення людини як головного суб'єкта соціального розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Альтернативи пріоритетів, що визначають тип соціальної політики

Державні механізми регулювання соціальних процесів	Ринкові механізми регулювання соціальних процесів
Подолання бідності	Скорочення безробіття
Родина (домогосподарство)	Особа
Підтримка малозабезпечених верств населення	Становлення середнього класу
Бюджетне фінансування соціальних потреб	Страховання як основний спосіб фінансування соціальних потреб
Високий рівень розшарування суспільства	Незначна нерівність в суспільстві

З огляду на зазначене завдання соціальної політики полягає у: забезпеченні чіткого функціонування всієї системи соціально-політичних інститутів, які є суб'єктами такої політики; здійсненні координації узгоджувальної діяльності різних елементів системи, усвідомленої спрямованості їх зусиль; формуванні оптимального співвідношення та підтримання необхідних пропорцій між ними; приведенні різноманітних дій усіх її учасників до стрункої системи; спрямуванні різних форм, методів, засобів на одержання очікуваних результатів. Головним завданням соціальної політики є досягнення відповідності, адекватності цілеспрямованої діяльності її суб'єктів вимогам об'єктивних закономірностей суспільного прогресу, сучасній логіці розвитку цивілізації щодо створення соціального буття. Виділяють чотири складові соціальної політики: держава (законодавча, виконавча, судова влада), ринок, сім'я та громадські організації [5]. Зведений бюджет України є сукупністю усіх бюджетів, що входять до складу бюджетної системи України. Принципи побудови бюджетної системи регулюються бюджетним законодавством і залежать насамперед від її адміністративно-територіального поділу. Взаємовідносини між різними складовими бюджетної системи визначаються рівнем розвитку демократичних засад у державі. Зведений бюджет України включає Державний бюджет України, бюджет Автономної Республіки Крим і місцеві бюджети. Державному бюджету належить центральне місце в системі державних фінансів. Він охоплює всі сфери економічної діяльності держави. За своєю сутністю бюджет характеризує фінансове становище держави. Проте бюджет – дуже складна економічна категорія, до якої не можна підходити однозначно, як і використовувати його показники без детального аналізу структури бюджетної системи держави. До централізованих та децентралізованих фондів України цільового призначення належать Пенсійний фонд, Фонд соціального страхування, Фонд сприяння зайнятості, Фонд конверсії, Валютний фонд, позабюджетні фонди місцевих органів самоврядування. Вони певною мірою доповнюють державний бюджет, проте специфіка їх полягає у

тому, що ці фонди мають тільки цільове призначення й на інші цілі не використовуються. По суті, перелічені фонди є новою складовою державних фінансів України, яка перебуває на стадії становлення. Загалом все складає фінансовий фундамент забезпечення соціальної політики України.

В межах проведених досліджень необхідним було проаналізувати видатки Зведеного бюджету України на соціальну сферу (табл. 2), видатки Державного Бюджету України на соціальну сферу за досліджуваний період з 2003 до 2013 р. (табл. 3), видатки місцевих бюджетів України на соціальну сферу (табл. 4).

Враховуючи те, що соціальна політика націлена на подолання бідності; створення безпечних і комфортних умов для життя громадян; боротьбу зі злочинністю й корупцією; підтримку молодих, соціально незахищених та багатодітних сімей; поступове забезпечення соціальним житлом тих, хто цього потребує; створення нових робочих місць та можливостей для реалізації своїх здібностей кожною людиною; реалізацію європейського вибору [6].

Соціальна політика для досягнення своїх цілей може використовувати певний набір інструментів, застосування та поєднання яких допомагають вирішити



Рис. 2. Динаміка частки видатків соціального спрямування в структурі зведеного, державного та місцевих бюджетів України

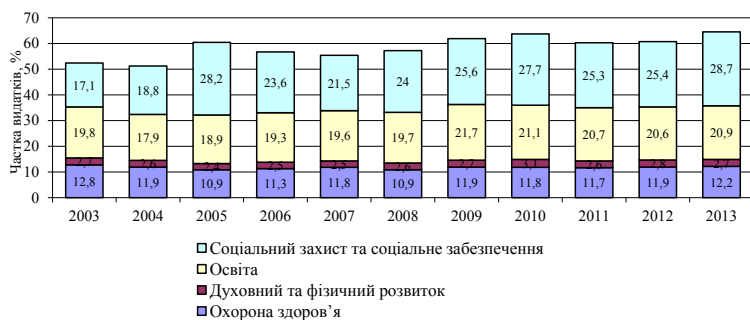


Рис. 3. Динаміка соціальних видатків Зведеного бюджету України, 2003–2013 рр.

Таблиця 2

Видатки Зведеного бюджету України на соціальну сферу, млн грн [3]

Напрями видатків	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Охорона здоров'я	9708,2	12159,4	15476,5	19737,7	26717,6	33559,9	36564,9	44745,4	48856,6	58453,9	61569,5
Духовний та фізичний розвиток	2052,5	2 695,9	3449,8	4328,4	5687,8	7916,1	8330,2	11525,4	10754,3	13639,6	13661,0
Освіта	14977,7	18333,2	26801,8	33785	44333,6	60959,4	66773,6	79826	86250,7	101560,9	105534,1
Соціальний захист та соціальне забезпечення	12953,2	19310,5	39940,2	41419,9	48517,3	74069,7	78775,4	104534,9	105427,9	125306,9	145062,4
Всього видатків на соціальну сферу	39691,6	52499	85668,3	99271	125256,3	176505,1	190444,1	240631,7	251289,5	298961,3	325827,0

Таблиця 3

Видатки Державного бюджету України на соціальну сферу, млн грн [3]

Напрями видатків	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Охорона здоров'я	2351,8	3447,8	3508,1	4099,7	6321,0	7365,5	7535,0	8759,0	10193,7	11358,5	12879,2
Духовний та фізичний розвиток	645,1	1006,8	1273,7	1389,6	1987,7	2917,6	3216,7	5165,5	3830,2	5084,0	5111,7
Освіта	5735,7	7200,0	9932,8	12122,1	15149,7	21554,3	23925,7	28807,5	27231,9	30243,2	30942,9
Соціальний захист та соціальне забезпечення	6815,6	12173,3	31604,2	30284,0	29220,3	50798,3	51517,6	69311,3	63533,4	72254,4	88547,2
Всього видатків на соціальну сферу	15548,2	23827,9	46318,8	47895,4	52678,7	82635,7	86195	112043,3	104789,2	118940,1	137481,0

соціальну проблему комплексно; попереджають її виникнення в майбутньому та впливають на вже наявні її наслідки [8].

До основних інструментів соціальної політики зараховують: фінансову допомогу; кредити на оплату послуг; безготівкову допомогу; оподаткування; послуги; консультування, рекомендації чи заохочення бажаної діяльності; інформацію; заборону або обмеження певних дій; спеціальні стягнення; правові статуси, угоди; заходи стосовно взаємодії груп населення та установ.



Рис. 4. Динаміка соціальних видатків Державного бюджету України, 2003–2013 рр.

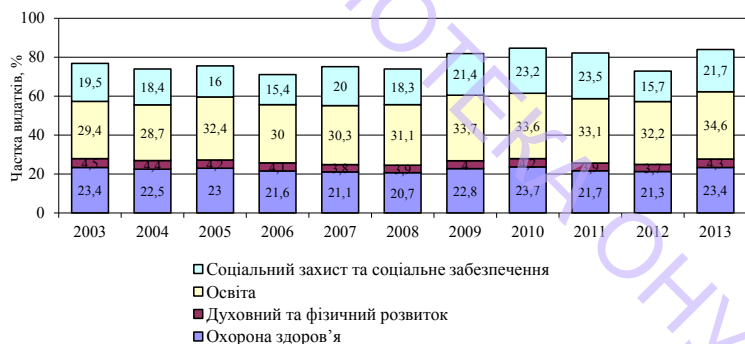


Рис. 5. Динаміка соціальних видатків місцевих бюджетів України, 2003–2013 рр.

Отже, згідно з даними таблиці 5, приріст видатків на охорону здоров'я протягом досліджуваного періоду збільшувався в середньому на 7%, навіть в період фінансової кризи 2008–2009 рр. цей напрям соціальної політики не залишався без уваги з боку держави. Що стосується такого напрямку соціальної політики як духовний і фізичний розвиток, то видатки на його задоволення йшли нерівномірно. Зокрема, протягом більш економічно вдалого періоду 2003–2007 рр. його збільшення було в межах 27%, а протягом 2008–2009 рр. збільшення складало всього в межах 5%, а протягом 2010–2011 рр. навіть суттєве зниження – 7% порівняно з періодом фінансової кризи 2008–2009 рр. У 2012–2013 рр. видатки збільшилися на 12,5%.

Освітяни в напрямках нової соціальної політики вбачають підвищення якості освіти за рахунок встановлення нових правил акредитації та ліцензування навчальних закладів; створення незалежної системи оцінки якості вищої освіти; забезпечення фінансової автономії вищих навчальних закладів; забезпечення відповідності державного замовлення реальним потребам ринку праці; реформування дошкільної, середньої, професійно-технічної, позашкільної освіти згідно з європейськими стандартами; інтеграції науки та освіти, створення технологічних та наукових парків, перехід до фінансування наукових досліджень на проектній основі. При цьому з таблиці 5 помітно, що видатки на освіту виділялись дуже нерівномірно, що не вписується в межі окреслених періодів 2003–2007 рр. як період економічного зростання, 2008–2009 рр. – як період економічної кризи та 2010–2013 рр. – як період виходу з кризи. Відповідно до цих періодів ви-

Таблиця 4

Видатки місцевих бюджетів України на соціальну сферу, млн грн [3]

Напрями видатків	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Охорона здоров'я	7356,4	8711,6	11968,4	15638,1	20396,5	26194,4	29029,9	35986,3	38662,9	47085,4	48690,3
Духовний та фізичний розвиток	1407,4	1689,1	2176,1	2938,8	3700,0	4998,5	5113,5	6359,8	6924,1	8152,0	8549,3
Освіта	9242,0	11133,2	16869,0	21662,9	29183,9	39405,1	42847,9	51018,5	59018,8	71304,6	74591,2
Соціальний захист та соціальне забезпечення	6137,6	7137,2	8336,0	11135,9	19297,0	23271,4	27257,8	35223,6	41894,5	34728,4	56515,2
Всього видатків на соціальну сферу	24143,4	28671,1	39349,5	51375,7	72577,4	93869,4	104249,1	128588,2	146500,3	161270,4	188346,0

Таблиця 5

Щорічний приріст видатків Зведеного бюджету на соціальну сферу, (%)

Напрями видатків	2003/2002	2004/2003	2005/2004	2006/2005	2007/2006	2008/2007	2009/2008	2010/2009	2011/2010	2012/2011	2013/2012
Охорона здоров'я	128,8	94,4	127,3	127,5	135,4	125,6	108,9	122,4	109,2	119,6	105,3
Духовний та фізичний розвиток	145,1	131,2	128,0	125,5	131,4	139,2	105,2	138,4	93,3	126,8	100,2
Освіта	122,1	94,0	146,2	126,0	131,2	137,5	109,5	119,6	108,0	117,8	103,9
Соціальний захист та соціальне забезпечення	102,4	150,5	205,8	103,6	117,1	152,7	106,3	132,7	100,9	118,9	115,8

Джерело: розраховано автором

датки на освіту склали в 2004 р. лише 94% від 2003 р., 109,5% в 2009 р. порівняно з 2008 р. і 103,9% в 2013 р. порівняно з 2012 р.

Для наочності вищевикладеного побудовано динаміка частки видатків соціального спрямування в структурі зведеного, державного та місцевих бюджетів України (рис. 2), динаміка соціальних видатків Зведеного бюджету України за досліджуваний період 2003–2013 рр. (рис. 3), динаміка соціальних видатків Державного бюджету України за 2003–2013 рр. (рис. 4), динаміка соціальних видатків місцевих бюджетів України за 2003–2013 рр. (рис. 5).

З позицій сучасних науково-практичних підходів соціальна політика розглядається як ізольований напрям державного регулювання, фактично не пов'язаний з іншими його складовими: структурною, інвестиційною, податковою, грошовою політикою. Це призводить до того, що навіть її обґрунтовані заходи виявляються малорезультативними, ще більше поглиблюють, а не усувають соціально-економічні суперечності в суспільстві. Так склалося, наприклад, з політикою субсидювання зайнятості на державних підприємствах, яка без відповідної кореляції з напрямками інвестиційно-структурної політики зумовила зростання прихованого безробіття [9].

Враховуючи те, що основними пріоритетами соціальної політики на сучасному етапі є захист прав і свобод людей; гарантована участь кожного громадянина в суспільно-політичному житті; задоволення культурних, духовних та освітніх потреб людини, надання їй якісних медичних послуг, забезпечення реалізації демократичних прав і свобод; щорічне зростання реальної заробітної плати, пенсій та інших соціальних виплат.

Спираючись на досвід проведення соціально-економічних перетворень в умовах перехідного періоду, на сучасному етапі необхідно об'єднати концепції соціальної та економічної політики як дієвої цілісної системи державного регулювання. Для досягнення цієї мети, на нашу думку, слід виходити із встановлення співвідношення між економічною та соціальною спрямованістю розвитку ринкової економіки.

Незважаючи на те, що механізми економічного й соціального розвитку мають різну спрямованість, вони органічно доповнюють один одного й у взаємодії забезпечують поступальний рух суспільства в напрямі розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки.

Оскільки джерелом для проведення всіх заходів соціальної політики є сфера економіки, то ці заходи можна розглядати як соціально-економічні, а ступені ефективності соціальної політики – як репрезентативні показники економічного розвитку країни.

Останнім відзначеним нами напрямом соціальної політики є захист потреб споживача. Зрозуміло, що кардинальне вирішення проблеми споживання пов'язано з економічними чинниками: зміцненням вітчизняного ринку товарів, капіталовкладеннями у сферу по-

слуг, виваженою ціновою та грошовою політикою держави [10]. Проте є специфічне коло завдань соціальної політики. Це індексація доходів населення, дотації на продукти харчування, житло, комунальні й транспортні послуги. Нам здається, що дотації є неефективним засобом соціальної політики, і хоча вони частково надаються за рахунок коштів підприємства, їх слід скоротити, а деякі – усунути. Замість цього варто якнайшвидше відновити індексацію доходів.

Сьогодні індекс купівельної спроможності в Україні є одним із найнижчих у Європі і становить 17,0% від прийнятого за європейську норму (дані Статистичного бюро Європейської комісії).

До того ж продовжується вимивання товарів дешевого асортименту, скорочення обсягу прода-

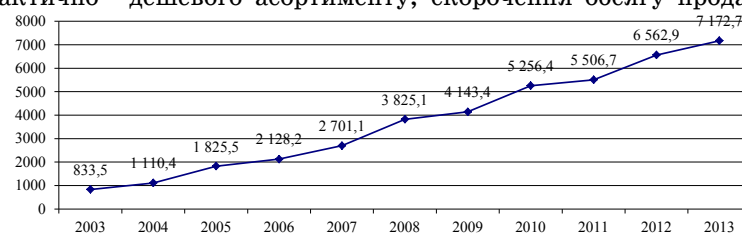


Рис. 6. Динаміка видатків соціального спрямування на душу населення України, грн



Рис. 7. Соціальні видатки держави та ВВП в розрахунку на одну особу в Україні

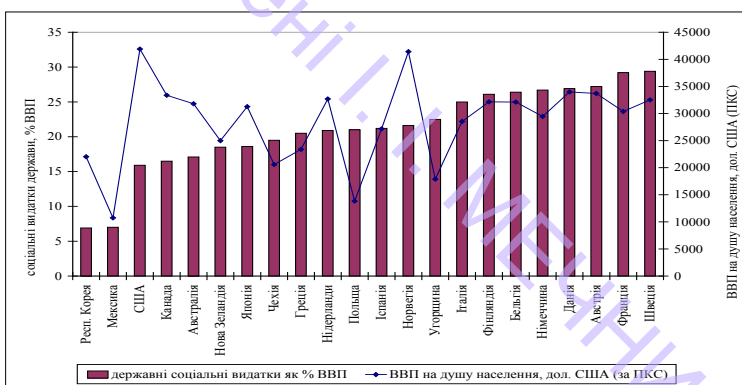


Рис. 8. Соціальні видатки держави та ВВП в розрахунку на одну особу в окремих країнах ОЕСР

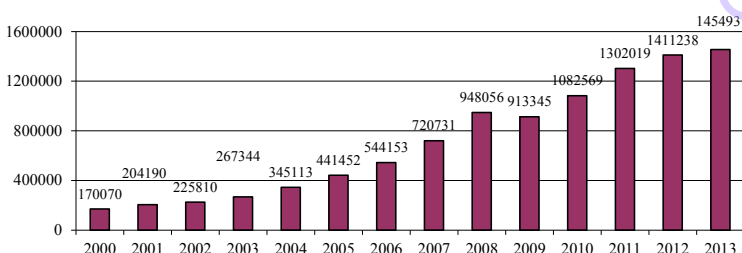


Рис. 9. Динаміка ВВП України у 2000–2013 рр.

жів товарів першої необхідності, проте торгівля алкогольними напоями й тютюновими виробами значно розширилась. Цей напрям соціальної політики є також прерогативою винятково держави, оскільки тільки вона може виконати роль мобілізації коштів на фінансове забезпечення соціального захисту населення України [11]. Реалізація такої ролі вимагає запровадження системи аудиту підприємств, безробітних та коштів, призначених на соціальні потреби; зміцнення технічного й кадрового забезпечення органів Державної служби зайнятості, підвищення ефективності діяльності регіональних органів соціального партнерства.

Висновки і пропозиції. Проведені дослідження з реалізації соціальної політики в Україні дозволяють зробити висновки, що на основі зрушень в економічному просторі України, а також трендів глобальних процесів слід завчасно подбати про попередження можливої нової економічної та фінансової кризи та ідентифікувати певні детермінанти розвитку економіки та соціальної політики на перспективу.

Запропоновані механізми та інструменти реалізації соціальної політики, а саме діагностикою рівня корпоративної культури, механізмами забезпечення сталості корпоративної культури, сприяють досягненню узгодження та встановлення балансу між соціальними та економічними цілями, громадськими та індивідуальними інтересами сприяє зростанню значення етичних компонентів функціонування сучасних підприємств, проявів надійності, соціальної відповідальності кожного працівника.

Сучасні трансформаційні процеси, які відбуваються в Україні, стосуються самої природи людської діяльності, напрямів, зміни переваг і

базових принципів, цінностей індивідів. Вони відображають загальну світову тенденцію до розвитку суспільства і характеризують ті специфічні особливості, які властиві національним системам, окремим організаціям усередині цих систем [4]. Означена подвійність для України проявляється в тому, що процеси трансформації соціально-економічної системи радянських часів у ринкову систему відбуваються з одночасним накопиченням елементів нового інформаційного (постіндустріального) суспільства, формування якого є ознакою розвинених країн Заходу. Загальноцивілізаційні закономірності характеризують зовнішні чинники, які впливають на корпоративну культуру. Це вимагає розробки в Україні чіткої стратегії інноваційного розвитку, стимулювання постіндустріальної економіки, орієнтації на процеси внутрішньої інтеграції економіки і суспільства, реального реформування відносин властивості, вивільнення соціального потенціалу шляхом створення інститутів і механізмів громадянського суспільства, що враховує ознаки і специфіку української національної культури.

У контексті вирішення основних проблем соціальної політики на різних інституціональних рівнях недостатньо уваги приділяється розробці різних «компенсаційних» захисних механізмів для суспільства, які б допомагали його громадянам адаптуватися до специфічних умов формування нових інститутів та інституціонального середовища.

Тому потрібне посилення соціальної орієнтації держави в стратегії її розвитку. Така довгострокова соціально-орієнтована стратегія повинна бути спрямована на посилення економічної активності і мобільності населення, підвищення його доходів та рівня добробуту.

Список літератури:

1. Конституція України: [зі змін. та допов., внесеними Законом України від 01.02.2011 р. № 2952-VI]. – Х.: Фактор, 2011. – 118 с.
2. Про соціальний діалог в Україні: Закон України від 23.12.2010 № 2862-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2862-17>.
3. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2013 рік [Електронний ресурс] / В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін. // ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2014. – 80 с. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/news/558/>.
4. Безтелесна Л.І. Соціальна справедливість у солідарній системі пенсійного забезпечення України / Л.І. Безтелесна, Г.М. Юрчик // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 5. – С. 21–27.
5. Сеницька Е.І. Корпоративная культура как основа гуманизации социального управления экономических систем / Е.И. Сеницькая // XIX Международная научно-практическая конференция для студентов, аспирантов и молодых ученых «Оценка и планирование развития экономического потенциала компаний в эпоху рыночных отношений», (Москва, 25–26 окт. 2013 г.).
6. Безтелесна Л.І. Сутність та складові соціальної політики: теоретичний аспект / Л.І. Безтелесна, Г.М. Юрчик // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. – О., 2013. – Вип. 4(44). – С. 15–21.
7. Борецька Н.П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми: моногр. – Донецьк: Янтра, 2001. – 352 с.
8. Єременко В.Г. Соціальна економіка в концепції еволюції соціально-економічних систем / В.Г. Єременко // Економіка України. – 2008. – № 12. – С. 19–28.
9. Сеницька О.І. Оцінка стану та факторів формування корпоративної культури економічних систем / В.М. Нижник, О.І. Сеницька та ін. // Управління діяльністю промислового підприємства у забезпеченні конкурентних переваг: кол. моногр. – Хмельницький: ХНУ, 2013.
10. Ядранський Д.М. Роль служби зайнятості в системі соціального регулювання ринку праці / Д.М. Ядранський // Ринок праці та зайнятість населення. – 2009. – № 2. – С. 21–24.
11. Широкова М.С. Стратегії економічної поведінки населення України в умовах фінансової кризи 2008–2009 рр. / М.С. Широкова // Соціальні технології. – 2010. – № 45. – С. 36–40.

Синицкая Е. И.

Хмельницкий национальный университет

МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Резюме

Исследованы основные принципы и направления формирования, обеспечения и реализации социальной сферы в Украине, проанализированы финансовые механизмы, инструменты и действия государства, направленные на выполнение своих основных социальных функций: влияние на рынок труда и безработица, регулирование социально-трудовых отношений между работодателями и наемными работниками, предотвращение чрезмерной дифференциации доходов, обеспечения социальной защиты отдельных категорий населения по реализации социальной политики. Так же предложены механизмы и инструменты корпоративной культуры как основы формирования и эффективизации социальной политики Украины.

Ключевые слова: социальная политика, социальные функции, рынок труда, корпоративная культура, безработица, социально-трудовые отношения, механизмы и инструменты реализации социальной политики.

Synytska O. I.

Khmelnitsky National University

MECHANISMS AND INSTRUMENTS SOCIAL POLICY

Summary

The basic principles and directions of the formation, maintenance and implementation of social services in Ukraine analyzed financial mechanisms, instruments and government actions aimed at fulfilling its main social functions: the impact on the labor market and unemployment, regulating industrial relations between employers and employees, prevent excessive income differentiation, ensuring social protection of certain categories of people to implement social policy, the mechanisms and instruments of corporate culture as the basis for the formation more effective and Social Policy of Ukraine.

Keywords: social policy, social functions, labor market, corporate culture, unemployment, Labor Relations, mechanisms and instruments of implementation of social policy.

РОЗДІЛ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 330.3:336

Баріда Н. П.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

РЕГУЛЮВАННЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

У статті розглянуто питання регулювання ліквідності банків в умовах глобальної фінансової нестабільності. Обґрунтовано ключові вимоги Базель III до регулювання ліквідності банків та перспективи їх впровадження у практику.

Ключові слова: ліквідність банку, регулювання ліквідності банку, ризик ліквідності, вимоги до забезпечення ліквідності, Базель III.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності фінансових ринків та спаду виробництва проблеми управління ліквідністю банків виходять на перший план, адже саме від достатньої ліквідності банків залежить їх фінансова стійкість та здатність своєчасно виконувати взяті на себе платіжні та кредитні зобов'язання. Отже, сучасні умови ведення банківського бізнесу потребують від менеджменту банку ефективного застосування перевірених часом механізмів управління ліквідністю та розроблення нових інструментів управління ризиком ліквідності, згідно з міжнародними стандартами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти ліквідності комерційних банків досліджено у працях багатьох вітчизняних економістів, серед яких можна виділити: І.В. Волошин, О.В. Дзюблук, Ж.М. Довгань, Т.Т. Ковальчук, С.М. Козьменко, Л.В. Кузнєцова, І. Лютий, А.М. Мороз, В.І. Міщенко, О.В. Пернарівський, Л.О. Примостка, О. Романенко, Т.Г. Савченко, І.В. Сало, А.В. Сомик, а також зарубіжні: В. Бансал, С. Бранович-Братанович, Х. Грюнінг, Т. Кох, А. Кулаков, О. Лаврушин, І. Ларіонова, Дж.Ф. Маршалл, М. Поморіна, С. Прасолова, К. Редхед, П. Роуз, Н. Соколінська, В. Севрук, Дж. Сінкі, Н. Хохлов, С. Хьюс. Створена ними наукова база є основою, що дозволяє проводити розробку питань забезпечення ліквідності комерційних банків в умовах нестабільності фінансових ринків.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасний етап розвитку української банківської системи країни характеризується зростаючим дефіцитом ліквідності та банкрутством ряду комерційних банків. Важливе значення для стабілізації ситуації в цих умовах має впровадження більш жорстких вимог до регулювання ліквідності, зокрема обґрунтування перспектив та способів переходу до «Базель III», а також створення ефективних механізмів та інструментів регулювання банківської ліквідності.

Мета статті полягає у визначенні сучасних проблем та тенденцій забезпечення ліквідності банків з метою зміцнення банківської системи від економічних шоків та фінансової нестабільності.

Виклад основного матеріалу. У фінансовій системі будь-якої країни особлива роль відводиться гнучкості механізму забезпечення ліквідності комерційних банків. Низька результативність цього механізму може призвести до зниження стійкості не тільки окремих банків, банківських систем країн, а й

світової банківської системи. Світова фінансова криза 2008 р. показала, що кредитним установам довелося зіткнутися з ризиком ліквідності та неплатоспроможністю, яка передусім спричинена прийняттям ризику контрагентів, а також ризиком «зараження» (*contagion risk* – ризик, що виникає у випадку, коли несприятливі процеси в одній країні призводять до неплатоспроможності та зниження стану ліквідності банків не тільки в цій країні, а й в інших країнах). Отже, зазначена проблема має транснаціональний характер і притаманна як країнам із розвинутою економікою, так і державам з ринком, що формується. Під впливом глобалізаційних процесів, турбулентності на світовому фінансовому ринку збільшуються масштаби та швидкість дифузії кризових явищ між національними ринками, що й зумовлює необхідність дослідження та розвитку механізмів забезпечення фінансової стійкості та ліквідності банків.

Серед причин виникнення глобальної кризи зазвичай вирізняють як мінімум три, через які проблема локального ринку американських іпотечних активів переросла в глобальну кризу [1–3]:

1. Перша – внутрішній взаємозв'язок елементів фінансової системи. Будь-який банк через міжбанківський ринок, платіжну систему чи ринок сек'юритизованих фінансових продуктів, пов'язаний з десятками, а то й із сотнями інших фінансових організацій. Банкрутство одного з них може спричинити ефект доміно і почне поширюватися на всю фінансову систему. Крім того, криза ліквідності в одній країні через ринок міжбанківських запозичень може поширитися на інші країни.

2. Друга – значний фінансовий леверидж. У більшості випадків фінансові інститути володіють незначним капіталом щодо їхніх сумарних зобов'язань, що зумовлено бажанням банків збільшити доходність капіталу. І якщо в періоди зростання хвилі бізнес-циклу фінансові організації отримують підвищені прибутки, то в період рецесії вони несуть додаткові витрати.

3. Третя – підвищений ризик ліквідності через невідповідність структури зобов'язань структурі активів за обсягами і термінами. Характерною рисою останньої фінансової кризи було неналежне й неефективне управління ризиком ліквідності. Банки часто фінансували довгострокові активи за рахунок короткострокових зобов'язань, використовуючи, як правило, вклади (депозити) до запитання або кошти, залучені на короткі терміни, для надання середньо- і довгострокових кредитів. Од-

нак у періоди фінансової нестабільності вкладники масово знімають кошти, що часто призводить до втрати ліквідності та банкрутства банків.

Головним методологічним центром щодо ефективного регулювання ризиків банківської діяльності на міжнародному рівні є Базельський комітет з питань банківського нагляду. Слід зазначити, що Базельський комітет постійно приділяв неабияку увагу менеджменту ліквідності банків. Результатом діяльності комітету у м. Базелі є документи: Базель I «Основні принципи фінансового нагляду», Базель II «Міжнародна конвергенція виміру капіталу та стандартів капіталу: нові підходи» (прийнята у червні 2006 р., Базель III «Загальні регулятивні підходи до підвищення стійкості банків і банківського сектора» (червень 2011 р.), «Міжнародні підходи до оцінки, стандартів і моніторингу ризику ліквідності» (грудень 2010 р.), «Міжнародні системно важливі банки: методика визначення і додаткові вимоги до здатності поглинати збитки» (листопад 2011 р.). Зазначені документи містять принципи, правила і стандарти, однак не враховують уніфіковані нормативи та механізми розрахунку грошових потоків. Це питання стосувалося внутрішньої політики банків або компетенції національних регуляторів.

Базель I заклад основні для аналізу не тільки кількісних, а й якісних характеристик капіталу та активів банку. Розширивши коло розглянутих ризиків і включивши в методику розрахунку достатності капіталу характеристики управління, Базель II у кількісному форматі відобразив якісний взаємозв'язок таких ключових напрямків аналізу ефективності діяльності банку, як прибуток, ліквідність, ризики і якість управління.

Сьогодні Базель II є методологією, що використовує капітал для створення інтегрального показника якості роботи банку. До врахованого в Базелі I ринкового ризику Базель II додає методику оцінювання кредитного й операційного ризиків і створив передумови для досліджень з обліку й оцінювання всього діапазону ризиків, на які наражається банківська діяльність, зокрема й тих ризиків, що раніше не оцінювалися кількісно (репутаційний, стратегічний, правовий ризик, ризик документації, ризик ліквідності і т.п.). При цьому в Базелі II врахований інтегральний характер ризиків і запропонована концепція спільного управління всіма прийнятими банком ризиками для запобігання ситуацій, коли зменшення одного з видів прийнятих ризиків сприяє не зниженню, а збільшенню загального профілю ризику банку за рахунок виникнення чи зростання інших ризиків.

У Базелі III ліквідність оцінюється як умова, що має вирішальне значення для продовження існування банку. При здійсненні контролю ліквідності варто враховувати безпосередній взаємний вплив ліквідності й капіталу. Як ліквідність банку і ліквідність ринків, на яких він працює, впливають на достатність капіталу, так і капітал у стресових ситуаціях може помітно впливати на підтримання ліквідності [4].

При цьому оцінка управління ризиком ліквідності планується з урахуванням його агрегованого характеру за тими напрямками діяльності, де негативні варіанти розвитку подій впливають на фінансові потоки банку. Управління ліквідністю в основному полягає в нейтралізації двох складових: системного і невизначеного факторів (рис. 1).

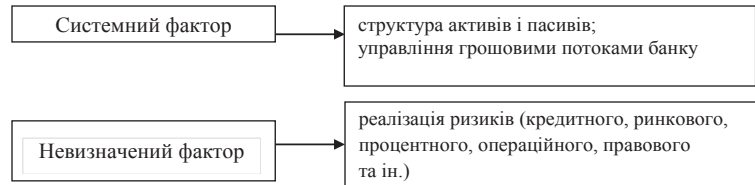


Рис. 1. Система факторів управління ліквідністю банку

Джерело: складено автором

Системний фактор, що сприяє виникненню ризику ліквідності, пов'язаний зі структурою активів і пасивів, а також з недоліками в управлінні потоками платежів банку. Невизначений фактор полягає в можливій реалізації кожного з ризиків, що приймає банк у процесі своєї діяльності. Реалізації неповернення кредитів (кредитний ризик), коливання курсів (ринковий і процентний ризики), збоїв в потоках платежів і операційні помилки (операційний ризик), вплив клієнтів (репутаційний ризик), збитки при реалізації правового ризику та інші ризики, небезпечні для банку рівно настільки, наскільки вони розбалансують параметри ліквідності банку.

Після реалізації ризику за яким-небудь з напрямів діяльності банку з наступним впливом на ліквідність події надалі можуть розвиватися або як процес, який згасає, або як розбалансований процес, що активно поширюється, коли виникнення проблем з ліквідністю викликає прояв інших ризиків, що негативно впливають на ліквідність банку.

Майбутній сценарій розвитку банківського бізнесу: (банкрутство чи компенсація ризиків) у стресовій ситуації багато в чому залежить від того, чи розглядає банк Базель II як формальність чи як модель управління фінансами.

Необхідно також виділити основні принципи ефективного управління ліквідністю у банківських установах, які розроблені Базельським комітетом з банківського нагляду. Ці принципи відповідно до напрямів організації управління ліквідністю комерційного банку поділені на групи [5].

Принципи ефективного управління ліквідністю комерційного банку охоплюють усі складові процесу управління ліквідністю, починаючи від організаційної структури менеджменту, розроблення програми антикризового реагування й основних вимог до неї та закінчуючи внутрішнім контролем і зовнішнім наглядом за ефективністю прийнятих рішень щодо управління ризиком ліквідності. Так само, як і при управлінні іншими типами ризику, ефективне управління ризиком ліквідності включає розроблення банківської стратегії, забезпечення ефективного нагляду з боку правління та вищого керівництва, установлення ефективного процесу вимірювання, моніторингу та контролю ризику ліквідності. Формальність та складність процесу управління ліквідністю має відповідати загальному рівню ризику, що несе банк. Тобто для ефективного управління ліквідністю комерційні банки повинні використовувати рекомендації Базельського комітету в частині максимального балансування строків погашення активів і пасивів, а також постійного контролю за іншими ризиками, притаманними банківській діяльності, які можуть призвести до втрати банком ліквідності.

Усі принципи є конче важливими для забезпечення ефективного управління ліквідністю. Оскільки в докризовий період за умов високих темпів зростання спостерігалось помітне зни-

ження рівня «ліквідної подушки», то для банків України особливого значення набуває принцип підтримання на достатньому рівні високоліквідних активів. Зауважимо, що Національний банк України здійснює регулювання ліквідності банків шляхом:

- встановлення Національним банком України обов'язкових економічних нормативів ліквідності та здійснення контролю за їхнім дотриманням;
- оцінювання ліквідності банків під час здійснення інспекційних перевірок та застосування адекватних заходів впливу за порушення нормативів ліквідності, здійснення ризикової діяльності;
- застосування інструментів рефінансування для регулювання ліквідності банків, виконання функцій кредитора останньої інстанції.

Відповідно до Інструкції № 368 Національний банк України для контролю за ліквідністю банків встановив три нормативи ліквідності [6]:

- 1) Н4 – норматив миттєвої ліквідності (не менше 20%);
- 2) Н5 – норматив поточної ліквідності (не менше 40%);
- 3) Н6 – норматив короткострокової ліквідності (не менше 60%).

Національний банк України встановлює вимоги щодо регулювання ліквідності балансу, не враховуючи ризику ліквідності ринку та ризику події. До того ж Національний банк розглядає ліквідність у її вузькому значенні, тільки з погляду своєчасного виконання банком своїх грошових зобов'язань, не враховуючи потреб банку в кредитуванні клієнтів.

Варто також зазначити, що в рамках Базеля III у «Міжнародних підходах до оцінки, стандартів і моніторингу ризику ліквідності», на додаток до цих принципів управління ліквідністю, комітет ще більше зміцнив методичну базу регулювання ліквідності через розроблення двох мінімальних стандартів для фінансування ліквідності. Ці стандарти були розроблені для досягнення двох окремих, але взаємопов'язаних цілей:

1. Забезпечення короткострокової стійкості банку через фінансування ризику ліквідності високоякісними ліквідними активами, щоб вижити у стрес-сценаріях тривалістю в один місяць. Така вимога передбачає 100% покриття короткострокових зобов'язань (до 30 днів) ліквідними активами.

2. Сприяння фінансовій стабільності на більш тривалій часовій горизонт (як правило, один рік), створюючи додаткові стимули для банків з метою фінансування їхньої діяльності з більш стабільних джерел фінансування на постійній основі. У цьому випадку регулюється ризик втрати банком ліквідності в результаті розміщення коштів у довгострокові активи, які повинні покриватися стабільними пасивами також на менше ніж на 100%. Тобто банк рік наперед повинен чітко спрогнозувати, звідки він залучатиме ресурси, за рахунок яких джерел будуть сформовані пасиви [7].

Відповідно до цих цілей Комітет розробив коефіцієнти ліквідності, які можна подати у вигляді таблиці 1.

Необхідно зауважити, що коефіцієнт стабільного фінансування (NSFR) має період часу один рік і був розроблений для забезпечення стійкої структури термінів погашення активів і пасивів. Ці два коефіцієнти складаються в основному з конкретних параметрів, які на міжнародному рівні узгоджені із заданими значеннями. Деякі параметри містять елементи національного регулювання з урахуванням юрисдикції конкретних країн.

У цих випадках параметри мають бути прозорими та чітко визначеними у правилах кожної країни, щоб забезпечити ясність як у межах банківської системи країни, так і на міжнародному рівні. Слід підкреслити, що коефіцієнти встановлюють мінімальні рівні ліквідності для міжнародних банків.

Таблиця 1

Коефіцієнти ліквідності Базельського комітету з банківського нагляду

Назва показника	Розрахунок	Нормативне значення, %
Коефіцієнт покриття ліквідності (LCR)	Співвідношення суми високоякісних активів і суми чистого відпливу грошових коштів з банку протягом наступних 30 днів	≥ 100
Коефіцієнт стабільного фінансування (NSFR)	Співвідношення суми доступного стабільного фінансування та суми необхідного стабільного фінансування	> 100

Джерело: складено автором на основі [4]

Отже, зазначені коефіцієнти сприятимуть більш об'єктивному нагляду в процесі управління за ризиком ліквідності як окремих банків, так і всієї банківської системи, оскільки виражають реальну ситуацію з ліквідністю в банках у кризових умовах, що особливо актуально в умовах сучасної фінансової нестабільності в Україні.

З метою подальшого зміцнення та сприяння глобальній узгодженості в рамках управління та нагляду за ризиком ліквідності, комітет також розробив набір інструментів моніторингу, які використовуватимуться для поточного моніторингу ризику ліквідності банків. Виходячи з міжнародних правил регулювання ліквідності банків, а також із суті цього процесу очевидно, що рівень ліквідності банку повністю залежить від характеристик активів та пасивів, тобто від якості управління активами і пасивами в банку. Сучасні банки працюють за умов перехідної динаміки розривів ліквідності. При цьому вона може бути спричинена як зміною строків погашення коштів, що розміщуються та залучаються, так і динамікою сукупного обсягу цього розміщення та залучення.

Висновки та пропозиції. Виклики глобальної фінансової кризи змусили Базельський комітет з банківського нагляду затвердити ряд документів, зокрема «Міжнародні підходи до вимірювання ризиків ліквідності, стандартів і моніторингу». Нові стандарти є реформою регулювання капіталу і ліквідності на міжнародному рівні, спрямованому на зміцнення банківського сектора, поліпшення його здатності витримувати шоки, що виникають унаслідок фінансових і економічних стресів, а також на зміцнення банківського регулювання і нагляду.

Слід зазначити, що фінансова криза виявила серйозні проблеми в системах управління ліквідністю в банках України. Специфіка ризиків ліквідності полягає в тому, що банки були не готові до різкої зміни кон'юнктури грошових ринків і можливого відпливу вкладів населення. Враховуючи це, політика банків з управління ліквідністю має передбачати:

- підтримку більшого обсягу високоліквідних і ліквідних активів, ніж це необхідно для виконання нормативів миттєвої та поточної ліквідності;
- чіткі обмеження щодо можливості використання короткострокових зобов'язань для фінансування довгострокових активних операцій;
- наявність активів, що можуть бути використані як застава за кредитами рефінансування;

– наявність програми антикризових заходів, де ку в підтриманні ліквідності банків та підвищенні рівня капіталізації.

Список літератури:

1. Зинкевич В.А. Ликвидность под контролем: депозиты физических лиц/ В.А. Зинкевич, М.Ю. Кудрявцев, К.В. Усков // Банковское дело.– 2010. – № 2. – С. 40–48.
2. Карчева Г.Т. Удосконалення регулювання ліквідності банків на основі нових стандартів Базельського комітету / Г.Т. Карчева // Електронний науковий збірник «Вісник КЕФ КНЕУ імені Вадима Гетьмана». – 2011. – № 2. – С. 113–127.
3. Bullard, J., Neely, Christopher J. and Wheelock, David C., 2009. Systemic Risk and the Financial Crisis: A Primer. Federal Reserve Bank of St. Louis Review. 91 (September/Oktober).
4. Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring, 2011 (December). Basel Committee on Banking Supervision. Basel. [online] Available at: <<http://www.bis.org>>.
5. Principles for Sound Liquidity Risk Management and Supervision, 2008 (September). Basel Committee on Banking Supervision. Basel. [online] Available at: <<http://www.bis.org>>.
6. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 р. № 368.
7. Міщенко В.І. Базель III: нові підходи до регулювання банківського сектору / В.І. Міщенко, А.С. Незнамова // Вісник НБУ. – 2011. – № 1. – С. 4–9.

Баріда Н. П.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

**РЕГУЛИРОВАНИЕ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВ
В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ**

Резюме

В статье рассмотрены вопросы регулирования ликвидности банков в условиях глобальной финансовой нестабильности. Обосновано ключевые требования Базель III к регулированию ликвидности банков и перспективы их внедрения в практику.

Ключевые слова: ликвидность банка, регулирование ликвидности банка, риск ликвидности, требования к обеспечению ликвидности, Базель III.

Barida N. P.

Kyiv National Economic University Vadym Hetman

REGULATE LIQUIDITY BANKS IN TERMS OF FINANCIAL MARKET INSTABILITY

Summary

The article deals with the regulation of banks' liquidity in the global financial turbulence. Grounded key requirements of Basel III liquidity regulation to banks and prospects for their implementation.

Keywords: bank liquidity regulation of bank liquidity, liquidity requirements to ensure liquidity, Basel III.

УДК 336.717.3(045)

Гмиря В. П.

Черкаський інститут банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

У статті розглянуто основні питання розвитку депозитної політики банку. Виявлено сучасний стан депозитної політики банку юридичними та фізичними особами. З'ясовано роль депозитної політики в розвитку банківської системи та економіки країни. Запропоновано напрями покращення депозитної політики з урахуванням розвитку глобалізації фінансових ринків.

Ключові слова: депозитна політика, банківська система, принципи депозитної політики, глобалізація, фінансові ринки.

Актуальність теми. В сучасній економіці світу комерційні банки відіграють провідну роль у мобілізації та перерозподілі капіталу, акумуляції тимчасово вільних грошових коштів та їх розміщенні. Недостатня капіталотворююча база окремих банків, слабкість банківського сектору в цілому несприятливо впливають на структуру заощаджень населення. Розвиток комерційного банку неможливо забезпечити без детально відпрацьованої та економічно обґрунтованої депозитної політики, що враховує особливості діяльності самої кредитної організації та її клієнтів, вибрані пріоритети подальшого зростання і поліпшення якісних показників діяльності банку, соціально-економічні умови, в яких здійснюється банківська діяльність.

Усвідомлення негативних наслідків кризи банківської системи вимагає зміни роботи банків із залучення коштів та проведення більш продуманої політики розміщення коштів.

Постановка проблеми. Глобалізація і розвиток фінансових ринків (міжнародних і національних) передбачає вдосконалення банківської діяльності з урахуванням вимог ринку. Виникає необхідність у вивченні та впровадженні на практиці нових прийомів і методів банківського менеджменту та маркетингу, вивченні та покритті фінансових ризиків з метою найбільш повного задоволення потреб клієнтів банків з мінімальними для комерційних банків витратами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням питання формування ефективної депозитної політики займалися такі видатні вчені-економісти як: О. Заруба, Д. Завадська, А. Мороз, М. Савлук, В. Ричаківська, О. Васюренко, О. Дмітрієва, Д. Олійник.

Незважаючи на значну кількість науково-практичних розробок щодо визначення сутності поняття «депозитна політика», особливостей її формування та механізму реалізації, нині відсутній єдиний підхід уніфікації цього поняття.

Мета статті: розглянути проблему формування депозитної політики банку та виявити основні напрями її покращення.

Виклад основного матеріалу. Депозитні операції становлять основну групу пасивних операцій комерційних банків. На їх основі формується велика частина ресурсів комерційних організацій, що використовуються на цілі короткострокового і довгострокового кредитування суб'єктів господарювання та населення.

Реалізацію депозитної політики можна розглядати в широкому і вузькому сенсі.

У широкому сенсі – це діяльність комерційного банку, пов'язана із залученням коштів населення та інших кредиторів, а також із визна-

ченням (регулюванням) відповідної комбінації джерел засобів.

У вузькому сенсі – це дії, спрямовані на задоволення потреби банку в ліквідності шляхом активного пошуку та залучення засобів, зокрема й позикових.

Чітке уявлення про основні тенденції розвитку ринку депозитів, чітке розуміння сильних і слабких сторін конкурентів, знання основних цінних нюансів формування депозитних продуктів є необхідною запорукою успішної роботи банку на ринку депозитів фізичних осіб.

Депозитна політика є комплексом заходів, спрямованих на мобілізацію банками грошових коштів юридичних і фізичних осіб, а також держбюджету, у формі внесків (депозитів) з метою їх подальшого взаємовигідного використання.

Реалізувати такий комплекс заходів зможе лише той комерційний банк, який постійно розширює діапазон послуг, які надаються клієнтам, знижує витрати, покращує якість кредитно-розрахункового та касового обслуговування, надає різні пільги при обслуговуванні клієнтів, пропонує їм різні консультації тощо. Таке комплексне обслуговування відіграє істотну роль при встановленні співвідношення між рівнями процентних ставок за кредитними та депозитними операціями банку. Особливе значення має рівень депозитного відсотка, тобто відсотка, що виплачується клієнтам комерційного банку із залучення внесків (депозитів), оскільки основу депозитної діяльності комерційних банків становлять операції із залучення ними грошових коштів.

Розглядаючи депозитну політику банку як один з елементів банківської політики в цілому, необхідно виходити з того, що основною метою депозитної політики є залучення якомога більшого обсягу грошових ресурсів за найменшою ціною. Успішна реалізація цієї багатогранної мети депозитної політики банку передбачає вирішення у процесі її формування таких завдань:

- сприяння у процесі проведення депозитних операцій отриманню банківського прибутку або створення умов для отримання прибутку в майбутньому;
- підтримання необхідного рівня банківської ліквідності;
- забезпечення диверсифікації суб'єктів депозитних операцій та поєднання різних форм депозитів;
- підтримання взаємозв'язку і взаємної узгодженості між депозитними операціями та операціями з видачі позик за сумами та строками депозитів і кредитних вкладень;
- мінімізація вільних коштів на депозитних рахунках;

- проведення гнучкої процентної політики;
- постійний пошук шляхів і засобів зменшення процентних витрат за залученими ресурсами;
- розвиток банківських послуг і підвищення якості та культури обслуговування клієнтів.

При проведенні депозитної політики необхідно враховувати ряд умов, серед яких можна виділити такі, як визначення джерел банківських внесків і структури банківських пасивів і активів, встановлення граничних термінів зберігання грошових коштів вкладників, досягнення максимального доходу, від операцій, які проводяться, облік централізованих визначаються нормативів і «правил гри» на ринку позикових капіталів, забезпечення повної самостійності та відповідальності сторін, що беруть участь в депозитних операціях та ін.

Депозитні операції комерційних банків пов'язані не тільки із зарахуванням у внески грошових коштів юридичних і фізичних осіб, а й з видачею клієнтам готівки з відповідних депозитних рахунків, а в окремих випадках з перерахуванням коштів з одних депозитних рахунків на інших. Тому режим функціонування різних видів депозитних рахунків повинен включати також порядок використання клієнтами банків своїх грошових внесків. Наприклад, внески до запитання або поточні, призначені для їх повсякденного використання клієнтами як засобу платежу, вносяться і вилучаються без зазначення строку і можуть бути затребувані в будь-який момент за бажанням вкладника повністю або частково. Внески до запитання розміщують клієнти, які бажають мати кошти в ліквідній формі, а розрахунки за такими внесками проводяться готівкою, чеками, переказами або векселями. При цьому внески до запитання слід відрізняти від так званих «одноденних грошей», коли мова йде про депозит на один день.

Специфіка депозитної політики банку знаходить відображення у відповідних принципах. Розглянемо основні з них:

- принцип забезпечення оптимального рівня витрат;
- принцип безпеки операцій банку;
- принцип підтримки надійності;
- принципи формування та реалізації депозитної політики комерційного банку;
- принцип забезпечення стійкості;

- принцип наукової обґрунтованості ресурсної бази;
- принцип комплексного підходу;
- принцип безпеки проведення депозитних операцій;
- принцип єдності елементів депозитної політики;
- принцип забезпечення оптимального рівня витрат;
- принцип ефективності;
- принцип кореляції з кредитно інвестиційною політикою банку

Принцип наукової обґрунтованості є одним з найважливіших, оскільки базові положення депозитної політики банку повинні ґрунтуватися на глибокому пізнанні механізму дії економічних законів у грошово-кредитній сфері, тенденцій утворення і використання грошових доходів держави, суб'єктів господарювання і населення, економічної природи різних видів вкладів, а також з урахуванням зміни економічного середовища діяльності банку. Науково обґрунтована депозитна політика передбачає відповідність цілям і завданням функціонування банку на певному етапі його розвитку. Вона заснована на дослідженні економічних умов функціонування банку та факторів, що її визначають, з метою найбільш повної відповідності потребам розвитку економіки.

Принцип комплексного підходу полягає в дотриманні логічного взаємозв'язку і послідовності здійснюваних банком заходів у сфері депозитної політики, їх відповідності банківської стратегії, а також визначенні найбільш оптимальних тактичних прийомів і методів механізму реалізації депозитної політики.

Принцип єдності елементів депозитної політики повинен характеризуватися нерозривним взаємозв'язком всіх її елементів, забезпечуючи тим самим досягнення основної мети залучення необхідних банку ресурсів.

Принцип ефективності полягає у відповідності депозитної політики банку його основної стратегії та сприяння в отриманні ним прибутку в перспективі. Цей принцип є узагальнюючим і означає вибір найбільш ефективною депозитної політики.

Згідно з даними НБУ, загальний обсяг зобов'язань банків за звітний період збільшився

Таблиця 1

Депозити за секторами економіки в 2014 р.

Показники	Жовтень		Листопад		
	Залишки на кінець періоду, млрд грн	Зміна в річному обчисленні, %	Залишки на кінець періоду, млрд грн	Зміна в річному обчисленні, %	Зміна до попереднього місяця, %
Нефінансові корпорації	200,8	11,8	207,9	15,8	3,6
На вимогу	122,5	18,9	129,1	25,5	5,4
До 1 року	50,8	18,4	53,0	22,7	4,4
Від 1 року до 2 років	17,9	-27,2	16,1	-33,1	-10,0
Більше 2 років	9,7	5,2	9,8	2,7	1,0
Домашні господарства	401,5	-7,7	419,5	-4,7	4,5
На вимогу	93,4	3,2	98,0	7,5	4,9
До 1 року	122,7	0,9	130,6	7,4	6,5
Від 1 року до 2 років	170,1	-18,8	174,8	-18,3	2,6
Більше 2 років	15,3	16,1	16,2	19,2	6,0
Інші фінансові корпорації	27,0	17,3	28,8	18,8	6,6
Сектор загального державного управління	3,0	-51,4	3,4	-39,2	13,2
Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства	4,5	17,4	4,7	21,9	4,2
Всього	636,8	-1,7	664,3	1,7	4,3

ся на 13,3% (або на 127,6 млрд грн) і на 1 січня 2014 р. становив 1085,5 млрд грн (за 2012 р. цей показник зріс на 6,6%). Найбільш активно ріст відбувався в національній валюті. Їх залишки збільшилися на 27,9% (на 127,9 млрд грн) – до 586,8 млрд грн. Зобов'язання в іноземній валюті скоротилися на 0,1% – до 498,7 млрд грн.

Основною складовою зобов'язань банків залишалися залучені депозити і станом на 1 січня 2014 р. кошти фізичних осіб становили 40% від загальної суми зобов'язань, кошти суб'єктів господарювання – 21,6%.

Нарощування депозитної бази банків упродовж року переважно забезпечувалося збільшенням залишків депозитів фізичних осіб (72,2 млн осіб на обслуговуванні у банках), що свідчило про сталу довіру населення до банківської системи. За 2013 р. кошти фізичних осіб зросли на 19,2% (або на 69,7 млрд грн) – до 433,7 млрд грн (за 2012 р. цей показник зріс на 18,9%). Насамперед зростали депозити населення в національній валюті – на 38,6%. Кошти фізичних осіб в іноземній валюті збільшилися за рік лише на 0,4% [1].

Станом на 1 грудня 2014 р. залишки депозитів, залучених від резидентів, становили 664,3 млрд грн. За місяць вони збільшилися на 27,4 млрд грн, або на 4,3%, переважно внаслідок курсової переоцінки зобов'язань через зниження курсу гривні до основних іноземних валют, а також через збільшення залишків у національній валюті на рахунках на вимогу НК та короткострокових рахунках ІФК.

Вагоме збільшення депозитів у національній валюті відбулося на рахунках корпорацій оптової та роздрібною торгівлі, виробництва хімічних речовин та хімічної продукції, сільського господарства, сфери наукових досліджень, добування кам'яного та бурого вугілля. Водночас зменшилися залишки на рахунках у національній валюті в корпорацій металургійного виробництва, будівництва споруд, постачання електроенергії, газу та пари, добування нафти та газу.

Депозити ІФК у гривневому еквіваленті збільшилися порівняно з попереднім місяцем на 1,8 млрд грн, або на 6,6% до 28,8 млрд грн переважно за рахунок депозитів у національній валюті як страхових корпорацій та недержавних пенсійних фондів, так і інших фінансових посередників та допоміжних фінансових організацій [2].

Отже, враховуючи результати проведеного дослідження можна стверджувати, що депозитна політика комерційних банків знаходиться під суттєвим впливом факторів прямого та непрямого впливу. Тому при визначенні депозитної політики необхідно враховувати вплив зазначених факторів, що дозволить зайняти лідерські позиції на ринку банківських послуг.

Висновки та пропозиції. З метою вдосконалення депозитної політики комерційного банку пропонуються такі напрями банківського маркетингу:

1) вдосконалення організаційної структури комерційного банку;

2) вдосконалення цінової політики на основі ефективного використання цінових і нецінових характеристик депозитного продукту;

3) просування депозитних продуктів шляхом вбудовування взаємовигідних відносин з клієнтом;

4) підвищення якості депозитних продуктів.

Створення розширеної клієнтської бази вимагає великих витрат часу і коштів, при цьому залучення нових клієнтів обходиться для кредитної організації дорожче, ніж збереження відносин з уже наявними клієнтами. Отже, замість традиційного маркетингу угод, основна мета якого – це отримання максимального прибутку, кредитним організаціям слід концентруватися на побудові відносин довгострокового партнерського співробітництва, формуванні максимально вигідних відносин з клієнтами.

Процес формування взаємовигідних відносин з клієнтами в науковій літературі отримав назву «маркетинг партнерських відносин», метою якого є побудова з клієнтами партнерських відносин на основі врахування взаємних інтересів. Цей інститут партнерських відносин набуває все більшого поширення, оскільки, по-перше, традиційні банківські продукти персоналізуються під індивідуальні потреби клієнта, а по-друге, клієнти, які споживають стандартні банківські послуги, часто не можуть оцінити вигідність пропозиції нового продукту.

Для забезпечення стабільної депозитної бази пропонуються певні напрямки якісного вдосконалення депозитної політики:

– випуск нетрадиційних для комерційних банків депозитних інструментів: депозитних і ощадних сертифікатів, що дозволить розширити ресурсну базу банку;

– мінімізація негативного впливу непередбаченого вилучення населенням строкових вкладів на фінансовий стан банку шляхом впровадження безвідкличних депозитів або умовно безвідкличних депозитів (з правом застосування до нього штрафних санкцій за дострокове відкличання коштів) – стимулювання розвитку безвідкличних депозитів і компенсації населенню неможливості достроково вилучити свій внесок, комерційним банкам слід запропонувати для вкладів з обмеженим терміном вилучення більш високий відсоток, ніж за традиційними депозитами. При цьому банки зобов'язані інформувати вкладника при укладенні договору про наявність всіх можливостей і обмежень;

– використання коштів інституційних інвесторів (пенсійної системи, соціальних фондів), що сприятиме зниженню собівартості депозитної бази банків, та збільшення термінів розміщення коштів, оскільки страхові та пенсійні капітали триваліші за термінами і дешевші, ніж вклади населення або депозити юридичних осіб;

– розвиток депозитних послуг цільового призначення – це відкриття депозитних рахунків з гнучким режимом користування, що дозволить досягти не лише економічного, а й значного соціального ефекту.

Список літератури:

1. Бюлетень Національного банку України [Електронний ресурс]. – 2015. – № 1(262). Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/docscatalog/document?id=13617293>.
2. Річний звіт Національного банку України 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/docscatalog/document?id=8253030>.
3. Лавров Р.В. Депозитна політика банку в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Р.В. Лавров // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2010. – № 4(8). – Режим доступу: www.nvisnik.geci.cn.ua/pdf/.../182-187.pdf.
4. Полякова Н.М. Стратегія управління активними і пасивними операціями банку [Електронний ресурс] / Н.М. Полякова, О.В. Ілляшенко. – Режим доступу: www.rusnauka.com/8.../1_104516.doc.htm.
5. Трохименко В.І. Ринок банківських послуг в Україні: сучасний стан і тенденції розвитку / В.І. Трохименко // Статистика України. – 2010. – № 2. – С. 26–31.

Гмыря В. П.

Черкаський інститут банківського дела
Університета банківського дела Національного банку України

**НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКОВ УКРАИНЫ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ**

Резюме

В статье рассмотрены основные вопросы развития депозитной политики банка. Исследовано современное состояние депозитной политики банка в контексте юридических и физических лиц. Выявлена роль депозитной политики в развитии банковской системы и экономики страны. Предложены направления улучшения депозитной политики с учетом развития глобализации финансовых рынков.

Ключевые слова: депозитная политика, банковская система, принципы депозитной политики, глобализация, финансовые рынки.

Gmirya V. P.

Cherkassy Institute of Banking
Banking University National Bank of Ukraine

**WAYS OF IMPROVING DEPOSIT POLICY IN BANKS OF UKRAINE UNDER CONDITIONS
OF GLOBALIZATION OF FINANCIAL MARKETS**

Summary

The main issues of the bank deposit policy are considered. The current state of the bank deposit policy in accordance with entities and individuals is analyzed. The role of deposit policy in the development of the banking system and the economy is found out. The directions for deposit policy improvement due to the development of the globalization of financial markets are recommended.

Keywords: deposit policy, banking, deposit policy principles, globalization, financial markets.

УДК 336.711

Закутня А. О.

Українська академія банківської справи
Національного банку УкраїниТРАНСПАРЕНТНІСТЬ ТА КОМУНІКАЦІЇ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ
ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті проаналізовано основні характеристики транспарентності та запропоновано додаткові: якість інформації та наявність «посередників». Досліджено особливості комунікаційної політики та порядок розкриття інформації центральними банками. У результаті аналізу рівня транспарентності монетарної політики центральних банків країн світу виділено найбільш прозорі.

Ключові слова: банк, центральний банк, комунікація, транспарентність.

Постановка проблеми. За останні два десятиріччя у світовій практиці проблемі забезпечення необхідного рівня транспарентної діяльності центральних банків почали приділяти увагу більшість провідних фахівців в усьому світі, які прийняли той факт, що саме транспарентність та постійний зв'язок з суспільством і ринком є запорукою ефективного здійснення монетарної політики. Це було викликано не тільки зростанням рівня незалежності центральних банків й посиленням підзвітності грошових регуляторів, але й загостренням проблеми врахування очікувань економічних агентів на фінансових ринках. Крім того, для країн, що розвиваються, характерний низький рівень фінансових навичок і знань економічних агентів. У зв'язку з цим роль інформаційної політики зростає й стосується не тільки питання реалізації монетарної політики, а й аспектів соціальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти проблеми підвищення рівня транспарентності монетарної політики та відповідальності центрального банку перед суспільством досліджували фахівці центральних банків та міжнародних фінансових організацій. Крім того, це питання у своїх роботах розглядають такі науковці, як І. Мігус [1], С. Бріаулт [2], М. Демертзіс [3], Н. Дінсер [4], О. Ісінг [5] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на значну кількість публікацій, присвячених проблемі досягнення інформаційної прозорості центральними банками, наразі доцільним видається проведення комплексного дослідження закордонного досвіду щодо формування елементів вказаної політики: інформаційних інструментів; цільової аудиторії; обсягу, якості, глибини наданої інформації.

Метою статті є системне дослідження підходів щодо забезпечення транспарентної діяльності цен-

трального банку як необхідної умови його ефективної роботи, а також узагальнення ключових характеристик комунікаційної політики провідних центробанків світу.

Виклад основного матеріалу. Для позначення стану повної поінформованості про певний об'єкт або процес у науковій літературі застосовується поняття «транспарентність». На сьогодні це поняття є одним із найпоширеніших і ключових у різних галузях знань, проте його загальноприйнятого наукового визначення дотепер не існує. У контексті нашого дослідження, відповідно до позиції фахівців НБУ, під транспарентністю слід розуміти розкриття банками усім зацікавленим особам інформації, що прямо чи опосередковано пов'язана з цілями діяльності банку, а також правовими, інституційними і економічними основами його функціонування у повному обсязі, своєчасно та у доступній формі [6]. Науковці виділяють чотири характеристики транспарентності банків (рис. 1).

На нашу думку, перелік характеристик, показаних на рис. 1, є не повним, оскільки вони відображають лише обсяг та структуру наданої інформації, що не завжди є свідченням її корисності для споживачів. Пропонуємо додати таку важливу характеристику як якість інформації, що надається. Незалежно від того, як часто центральний банк оприлюднює дані, якщо вони є незрозумілими чи непотрібними суспільству, то монетарну політику не можна вважати транспарентною.

У проаналізованій науковій літературі було проігноровано наявність «інформаційних посередників», роль яких – передача інформації від центрального банку до споживачів. До них можна зарахувати різноманітні засоби масової інформації (ЗМІ): телебачення, радіомовлення, періодичні видання і т.д. У випадку якщо відомості будуть викривлені посередниками, сприйняття суспільством дій центрального банку буде викривленим.

М. Демертзіс (M. Demertzis) у своєму дослідженні виділяє два основні канали, за допомогою яких центральний банк транслює інформацію учасникам ринку [3]. Першим є «канал надання впевненості» («reassurance channel»), через який регулятор намагається переконати суспільство у правильності своїх намірів, підтвердити прихильність заявленим цілям. Цим самим досягається зменшення економічної невизначеності у короткостроковому періоді. Формуючи інформаційну картину навколишнього середовища та оголошуючи свої цілі, центральний банк намагається заспокоїти ринок та стабілізувати очікування гравців. Другий – «канал деталізації»

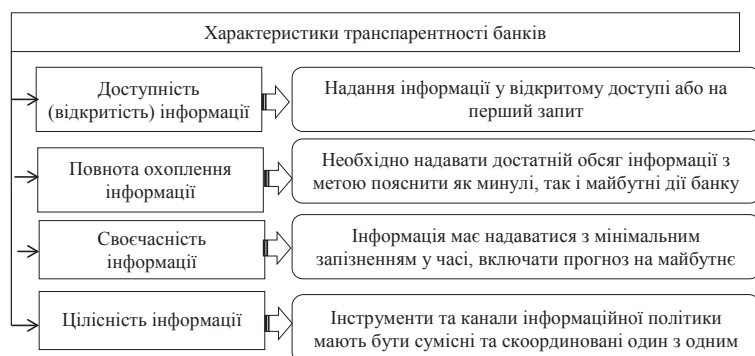


Рис. 1. Характеристики транспарентності банків

Джерело: складено автором на основі [1; 7]

Таблиця 1

Порядок розкриття інформації центральним банком

Інструмент	Інформація, що підлягає розкриттю	Канал розкриття
Прес-реліз	Рішення прийняте щодо монетарної політики, його пояснення, наміри центрального банку та розподіл голосів при прийнятті рішення.	Інтернет, друковані видання
Прес-конференція	Пояснення рішень щодо монетарної політики, оцінка поточної економічної ситуації, прогноз майбутнього розвитку, інші коментарі.	Безпосередній контакт, радіо, телебачення
Стенограма прес-конференції		Інтернет, друковані видання
Публікація протоколів засідань Ради директорів	Інформація про хід зустрічі, питання, що розглядалися, прийняті рішення.	Інтернет, друковані видання
Публікація інформації щодо розподілу голосів на засіданні	Статистика голосування, розподіл голосів «за», «проти» та інших поглядів.	
Звіти (місячні, квартальні, річні)	Аналіз грошово-кредитної політики, економічної ситуації в країні, прогноз майбутнього розвитку.	
Публікація прогнозів	Прогнозні значення ключових макроекономічних та фінансових показників.	
Публікація статистичних даних	Макроекономічна та банківська статистика.	
Інтерв'ю	Ключові проблеми монетарної політики	Безпосередній контакт, радіо, телебачення
Публічні виступи	Оголошення дій грошової влади, професійної думки та оцінки центрального банку.	Безпосередній контакт, радіо, телебачення, сайт в мережі Інтернет, друковані видання
Брифінг		Зустріч з журналістами
Публікації досліджень		Сайт у мережі Інтернет, друковані видання
Публічні дискусії, круглі столи, обговорення, науково-практичні конференції	Дослідження щодо загальних питань грошово-кредитної політики та інших питань.	Безпосередній контакт з представниками ЗМІ
Запрошення окремих представників суспільства відвідати банк		Безпосередня взаємодія
Інформаційні листівки	Презентація в доступній та зрозумілій формі основних проблем грошово-кредитної політики.	Сайт у мережі Інтернет, друковані видання
Комп'ютерні ігри, відео-презентації		Сайт у мережі Інтернет, презентації
Проведення конкурсів, олімпіад	Загальні відомості про грошово-кредитну політику.	Безпосередня взаємодія

Джерело: складено автором на основі [14; 16]

(«provision of details»). Центральний банк надає ринку усю необхідну інформацію про навколишнє середовище. Поширення регулятором відомостей про розвиток економіки дозволяє приватному сектору більш ефективно та з меншими витратами планувати свою діяльність [3].

Однак таке розуміння каналів розкриття є досить вузьким, оскільки центральні банки підтримують зв'язок з населенням за допомогою широкого кола інформаційних інструментів: виступів керівництва, прес-релізів, надання інформації через теле- та радіоканали, сторінки в мережі Інтернет, періодичні видання, звіти і т.д. Слід зазначити, що конкретний інструмент розрахований передусім на певну аудиторію і на розкриття певного типу інформації. Як наслідок, різні аспекти монетарної політики мають висвітлюватися на різних рівнях в частині стилю викладу, деталізації інформації, використовуваних інформаційних інструментів. Сукупність інструментів в ідеалі повинна охоплювати всю аудиторію країни: від домашніх господарств до професійних гравців на фінансових ринках. Ми систематизували перелік інструментів та каналів розкриття інформації (табл. 1).

Такий широкий діапазон інструментів інформаційної політики, на нашу думку, необхідний для того, щоб з мінімальними викривленням донести до суспільства зміст ГКП. Крім того, центральний банк повинен презентувати інформацію про свою діяльність простою і зрозумілою мовою, роблячи акцент на важливих моментах.

У таблиці 2 ми провели порівняння інформаційної політики центральних банків низки роз-

винених країн за інформацією, що підлягає розкриттю. Спостерігається подібність у практиці розкриття інформації центральними банками різних країн (майже у всіх суттєвих аспектах відомості оголошуються користувачам). У цьому контексті слід зазначити, що регулятори деяких країн не публікують прогнози засідань, але це стосується лише юридичної форми самого протоколу. По суті, центробанки оголошують рішення, прийняті на засіданнях, але не у вигляді протоколу, а просто інформаційними листами.

Рівень прозорості центральних банків оцінюється за допомогою спеціального індексу, який розраховують на основі окремих елементів. Вперше індекс прозорості застосували спеціалісти Банку Англії у 1996 р. [2]. У 2013 р. Н. Дінцер (N. Dincer) та Б. Ейченгрін (B. Eichengreen) опублікували результати аналізу рівня прозорості центральних банків 120 країн світу та розраховали індекс прозорості, виходячи з 15 змінних, що характеризують рівень прозорості монетарної політики [4] (табл. 3).

У результаті аналізу даних, систематизованих нами у таблиці 3, слід зазначити, що найбільш прозорим у 2010 р. були: Шведський «Ріскбанк», Резервний банк Нової Зеландії, Центральний банк Угорщини, Чеський національний банк та Банк Англії. Серед країн постсоціалістичного табору слід виокремити Латвію, Молдову та Грузію, які мають досить високе значення індексу прозорості та знаходяться майже на одному рівні з Норвегією. Це свідчить про постійне підвищення вимог до розкриття інформації та намагання досягти високих стандартів ведення монетарної політики.

Щодо України, то з даних, наведених у таблиці 3, можна зробити висновок, що принцип транспарентності ГКП ще не набув належного застосування в діяльності НБУ. На сьогодні основним офіційним документом щодо монетарної політики в Україні є «Основні засади грошово-кредитної політики», які щороку розробляє Рада НБУ [8]. Аналіз змісту зазначеного документу свідчить про те, що основна його мета полягає в розкритті цілей, заходів, завдань монетарної політики НБУ та комплексу індикаторів фінансового ринку. Проте невисвітленими залишаються такі основні питання, як: монетарний трансмісійний механізм; базові аналітичні методики, які застосовуються під час прийняття рішень щодо ГКП; механізм застосування інструментів, процедур, монетарних операцій. Необхідно зазначити, що перераховані аспекти монетарної політики частково висвітлюються у межах публікації статистичної звітності банків та наукових досліджень працівників НБУ.

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи результати досліджень, можна зробити висновок, що в сучасному світі ефективність роботи будь-якої установи, а особливо центрального банку, неможливо уявити без оцінки його транспарентності. У статті проаналізовано основні характеристики транспарентності та запропоновано дві додаткові: якість інформації, що надається, та ефективність інформаційних посередників. Ми систематизували перелік інструментів та каналів розкриття інформації й зробили висновок про наявність широкого діапазону інструментів інформаційної політики, які необхідні для того, щоб з мінімальними викривленням донести до суспільства зміст монетарного регулювання та одночасно охоплюють максимально широкі кола суспільства. Порівняння низки розвинених країн за інформацією, що підлягає розкриттю, свідчить про постійне підвищення вимог до транспарентності центральних банків при реалізації монетарної політики. Щодо Украї-

Таблиця 2

Розкриття інформації центральними банками країн світу

Країна	Публікація протоколів засідань			Публікація прогнозів		Рішення, що оголошуються терміново	Прес-конференції	Прес-релізи	Підзвітність органам влади	
		Часовий лаг	Ідентифікація голосів		Періодичність					Періодичність
Швеція	+	2 тижні	+	+	Щоквартально	+	+	+	+	Раз у півроку
Нова Зеландія	-	-	-	+	Щоквартально	+	+	+	+	Щоквартально
Угорщина	+	2-3 тижні	+	+	Щоквартально	+	+	+	+	Раз у півроку
Чехія	+	8 днів	-	+	Щоквартально	+	+	+	+	Раз у півроку
Велика Британія	+	2 тижні	+	+	Щоквартально	+	+	+	+	Кожні 2 місяці
Ізраїль	+	2 тижні	-	+	Щоквартально	+	+	+	+	Раз у півроку
Євросона	-	-	-	+	Щоквартально	+	+	+	+	Щоквартально
Канада	-	-	-	+	Щоквартально	+	+	+	+	Щоквартально
США	+	3 тижні	+	+	Щоквартально	+	+	+	+	Раз у півроку
Австралія	+	2 тижні	-	+	Щоквартально	+	-	+	+	Раз у півроку
Швейцарія	-	-	-	+	Щоквартально	+	+	+	+	Регулярно
Японія	+	4 тижні	+	+	Раз у півроку	+	+	+	+	Раз у півроку
Норвегія	-	-	-	+	Щоквартально	+	+	+	+	Щорічно

Джерело: сайти центральних банків

Таблиця 3

Рівень транспарентності монетарної політики центральних банків країн світу

Країна		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Тпр 2010 р. до 2002 р., %
Розвинені країни	Швеція	14,5	14,5	14,5	14,5	14,5	14,5	14,5	14,5	14,5	0,00
	Нова Зеландія	14	14	14	14	14	14	14	14	14	0,00
	Угорщина	9	9	9	10,5	11	12	13,5	13,5	13,5	50,00
	Чехія	10	11	11,5	11,5	11,5	11,5	12	12	12	20,00
	Велика Британія	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12	12	-4,00
	Ізраїль	8,5	8,5	8,5	8,5	10	10	11	11	11,5	35,29
	Євросона	10,5	10,5	11	11	11	11	11	11	11	4,76
	Канада	10,5	10,5	11	11	11	11	11	11	11	4,76
	США	10	10	10	10	11	11	11	11	11	10,00
	Австралія	9	9	9	9	9	9	11	11	11	22,22
	Швейцарія	8	9	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	10,5	10,5	31,25
Японія	8	8	9,5	9,5	9	9	10,5	10,5	10,5	31,25	
Норвегія	7,5	7,5	8	8	9	10	10	10	10	33,33	
Посоціалістичні країни	Латвія	7	7,5	7,5	7,5	8,5	8,5	8,5	8	9	28,57
	Молдова	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5	7	7	8	23,08
	Грузія	3	4	4	4	4,5	5,5	6,5	7,5	7,5	150,00
	Казахстан	3,5	3,5	3,5	6	6	6	6	6	6	71,43
	Україна	3	3	3	3	3,5	3,5	3,5	3,5	5	66,67
	Російська Федерація	1,5	1,5	3	3	3	3	3	3	3	100,00
Таджикистан	1,5	1,5	1,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	66,67	

Джерело: складено автором на основі [4]

ни, то принцип прозорості грошово-кредитної політики ще не набув належного застосування в діяльності НБУ, і наразі існує ряд об'єктивних проблем, які потребують вирішення.

Список літератури:

1. Мігус І.П. Прозорість банку як складова механізму забезпечення його економічної безпеки / І.П. Мігус, Н.В. Дудченко // Бізнесінформ. – 2013. – № 10. – С. 322–327.
2. Briault, C., Haldane, A., King, M., 1996. Independence and Accountability. Bank of England Working Paper, [e-journal] 49. Abstract only. Available through: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=74916>.
3. Demertzis, M., 2006. The Role of Expectations in Monetary Policy. [pdf] DNB Working Paper, 118. Available at: <http://denederlandschebank.hasbeenforeclosed.com/en/binaries/Working%20Paper%20Nr%20118-2006_tcm47-146775.pdf>.
4. Dincer, N., Eichengreen, B., 2013. Central Bank Transparency and Independence: Updates and New Measures. [pdf] BOK Working Paper, 21. Available at: http://media.hotnews.ro/media_server1/document-2013-09-16-15587972-0-bok-13-21-1.pdf.
5. Issing, O., 2005. Communication, Transparency, Accountability: Monetary Policy in the Twenty-First Century. [pdf] Federal Reserve Bank of St. Louis Review, 2. – Available at: <<https://research.stlouisfed.org/publications/review/05/03/part1/Issing.pdf>>.
6. Національний банк України [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
7. Моисеев С.Р. Открытость и прозрачность денежно-кредитной политики / С.Р. Моисеев // Банковское дело. – 2011. – № 5. – С. 2–6.
8. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік: рішення Ради Національного банку України від 11 вересня 2014 р. [Електронний ресурс]. – № 28. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=FAA8C070F58FF6103F04EEAEBA1162F0?id=10465306>.

Закутняя А. О.

Украинская академия банковского дела
Национального банка Украины

**ТРАНСПАРЕНТНОСТЬ И КОММУНИКАЦИИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА
ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ**

Резюме

В статье проанализированы основные характеристики прозрачности и предложены дополнительные: качество информации и наличие «посредников». Исследованы особенности коммуникационной политики и порядок раскрытия информации центральными банками. В результате анализа уровня прозрачности монетарной политики центральных банков стран мира выделены наиболее прозрачные.

Ключевые слова: банк, центральный банк, коммуникация, прозрачность.

Zakutniaia A. O.

Ukrainian Academy of Banking
of the National Bank of Ukraine

**CENTRAL BANK TRANSPARENCY AND COMMUNICATIONS
IN IMPLEMENTATION OF MONETARY POLICY**

Summary

In this article were analyzed main characteristics of transparency and proposed additional – quality of information and presence of «intermediaries». Were investigated features of communication policy and procedure of information disclosure by central banks around the world. The most transparent central banks were highlighted as a result of monetary policy transparency level analysis.

Keywords: bank, central bank, communication, transparency.

УДК 336.233.2:336.552

Томнюк Т. Л.

Бикова Н. В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

СВІТОВИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ НАКОПИЧУВАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено визначенню переваг функціонування накопичувальних систем пенсійного страхування у світі та позитивних ефектів від запровадження такої системи в Україні. Обґрунтовано необхідність реформування системи пенсійного страхування України через неспроможність забезпечувати солідарною системою гідний рівень добробуту пенсіонерів. Досліджено методологічні аспекти функціонування накопичувального рівня в латиноамериканській моделі пенсійного страхування та у трирівневій системі на прикладі країн Євросоюзу та США. Визначено можливі негативні фінансові наслідки від запровадження накопичувальної системи в Україні та виокремлено засоби їх попередження.

Ключові слова: пенсійне страхування, солідарна система пенсійного страхування, накопичувальна система.

Постановка проблеми. Згідно із законодавством [1] в Україні передбачене функціонування трирівневої системи пенсійного страхування:

перший рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах солідарності та субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду.

Другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді або у відповідних недержавних пенсійних фондах – суб'єктах другого рівня системи пенсійного забезпечення та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довичних пенсій і одноразових виплат. На сучасному етапі економічного розвитку другий рівень системи пенсійного страхування в Україні не запроваджено.

Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, яка ґрунтуватиметься на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення.

Перший та другий рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Другий та третій рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему накопичувального пенсійного забезпечення.

На сучасному етапі економічного розвитку другий рівень системи пенсійного страхування в Україні не запроваджено. Отже, система накопичувального пенсійного забезпечення в Україні існує лише як діяльність недержавних пенсійних фондів.

Разом з тим досвід зарубіжних країн свідчить про переваги функціонування накопичувальної системи пенсійного страхування як з позицій підвищення добробуту громадян, так і з позицій акумулювання додаткових інвестиційних ресурсів для економіки країни у вигляді внесків до накопичувального фонду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо реформування системи пенсійного страхування України перебувають у сфері наукових інтересів таких науковців, як М. Бойко, О. Борисюк, Е. Лібанова, О. Коваль, О. Макарова, М. Мних, Б. Надточій, А. Нечай, В. Новіков, О. Палій, І. Сирота, М. Шаповал, В. Яценко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи прагнення Міністерства праці і соціальної політики запровадити другий рівень системи пенсійного страхування в Україні [2], вважаємо, що вивчення зарубіжного досвіду функціонування накопичувальної системи пенсійного страхування, виокремлення можливих ризиків запровадження такої системи в Україні та вироблення пропозицій щодо уникнення негативних наслідків в процесі пенсійних трансформацій є актуальним і своєчасним.

Метою статті є виявлення переваг функціонування накопичувальної системи пенсійного страхування у світі, визначення можливих негативних фінансових наслідків від запровадження такої системи в Україні та виокремлення засобів попередження цих наслідків.

Виклад основного матеріалу. Аналіз сучасного стану функціонування системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування свідчить про ряд проблем, зокрема:

1. Низький розмір пенсійних виплат. На кінець 2014 р. середня пенсія в Україні становила 1 670 грн (близько 67 євро), мінімальна – 949 грн. (близько 38 євро). Для порівняння: середня пенсія в Польщі – 1 500 злотих (близько 375 євро), в Німеччині – 810 євро, в Іспанії – 850 євро, у Фінляндії – 1 344 євро [3].

2. Недостатність джерел фінансування виплати пенсій. За результатами звітів Пенсійного фонду України, протягом 2009–2014 рр. частка власних надходжень у структурі усіх законодавчо визначених джерел фінансування бюджету Пенсійного фонду коливалася в діапазоні 60–71%.

3. Надмірне навантаження на економіку високими ставками єдиного соціального внеску. Дослідження рівня навантаження на заробітну плату та доходи громадян через сплату внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування в Україні та країнах Європейського Союзу показує досить високі значення цього показника в Україні порівняно з більшістю країн ЄС (табл. 1).

Отже, вищий рівень навантаження внесками на соціальне страхування у дев'яти країн-членів ЄС, нижчий – у вісімнадцяти. Такий ступінь навантаження єдиним внеском є передумовою виникнення ряду негативних проявів в економіці України, а саме:

- знижує конкурентоспроможність вітчизняної продукції;
- звужує інвестиційну привабливість національної економіки;

– блокує підвищення офіційної заробітної плати;
– спричиняє ухилення від сплати внесків та тінізацію економіки. За експертними розрахунками податкових органів [7], обсяг тіньового сектору в Україні оцінюється в 350 млрд грн на рік. Із зазначеного обсягу близько 170 млрд грн – зарплата в «конвертах». Отже, частка виплати лише нелегальної заробітної плати у загальному обсязі тіньового сектору України становить 48,6%.

Таблиця 1
Рівень навантаження внесками на загальнообов'язкове державне соціальне страхування в країнах ЄС та в Україні

Країна	Частка внесків на соціальне страхування відносно ВВП, %	Країна	Частка внесків на соціальне страхування відносно ВВП, %
1. Данія	1,0	15. Естонія	12,1
2. Ірландія	5,0	16. Іспанія	12,1
3. Мальта	6,1	17. Словачія	12,3
4. Об'єднане Королівство	6,7	18. Фінляндія	12,5
5. Швеція	7,0	19. Україна	12,7
6. Болгарія	7,3	20. Угорщина	13,1
7. Латвія	8,6	21. Італія	13,4
8. Кіпр	8,7	22. Бельгія	14,3
9. Румунія	9,0	23. Австрія	14,6
10. Португалія	9,3	24. Нідерланди	14,8
11. Литва	9,8	25. Словенія	15,0
12. Греція	10,6	26. Чеська Республіка	15,4
13. Люксембург	11,1	27. Німеччина	15,5
14. Польща	11,5	28. Франція	16,9

Джерело: складено за даними [4; 5; 6]

4. Демографічна проблема – зростання частки осіб похилого віку та збільшення співвідношення між чисельністю покоління пенсіонерів та чисельністю покоління працездатного віку (рис. 1), що знову ж таки підвищує рівень навантаження на заробітну плату та доходи працездатного населення.

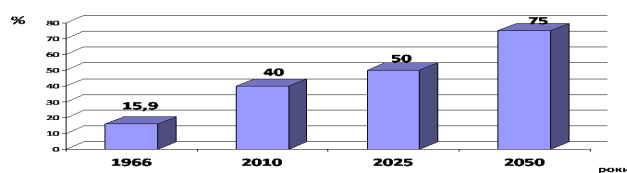


Рис. 1. Співвідношення між кількістю осіб пенсійного та працездатного віку в Україні

Джерело: [8, с. 74]

Серед політиків та окремих науковців існує позиція, що певною мірою вирішення зазначених проблем можливе через запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Накопичувальний фонд – цільовий позабюджетний фонд, в якому акумулюються страхові внески. Ці кошти інвестуються з метою отримання доходу на користь застрахованих осіб. Кошти, акумульовані в Накопичувальному фонді, не належатимуть ні урядові, ні Пенсійному фонду. Вони є власністю виключно застрахованих осіб, які сплачували страхові внески до цього фонду,

та належать кожній застрахованій особі в частині, облікованій на її накопичувальному пенсійному рахунку. Кошти з накопичувального рахунку можуть переходити у спадок.

У чистому вигляді функціонування виключно накопичувальної системи пенсійного страхування притаманне ряду латиноамериканських країн (Чилі, Перу, Колумбія, Уругвай, Болівія, Сальвадор, Коста-Ріка). Чилійська модель пенсійного забезпечення, започаткована в 1980-х рр., здобула вагомий авторитет в очах міжнародної спільноти як одна з оптимальніших альтернатив державній пенсійній системі. Закладені в ній принципи обов'язкового індивідуального накопичення дозволили переглянути практику функціонування раніше наявних пенсійних систем та зменшити роль держави у цій сфері соціального забезпечення. Додатковим аргументом в її підтримку стало те, що запровадження нової пенсійної системи в Чилі, серед іншого, справило позитивний вплив на економіку цієї країни, сприяло розвитку національної фінансової системи, здійсненню процесів приватизації, стимулювало іпотечне будівництво.

Згідно з чинною системою пенсійного забезпечення Чилі, кожний працюючий громадянин має індивідуальний рахунок, на який зараховуються його пенсійні внески (10% від заробітної плати). Індивідуальні накопичення формуються за рахунок доходів від інвестицій, які керівні компанії здійснюють з акумульованих фондами коштів. Після закінчення трудового періоду цей капітал повертається учаснику або його правонаступникам у формі пенсій. Керівництво пенсійною системою здійснюють приватні адміністратори пенсійних фондів (АПФ). За свої послуги адміністратори вираховують комісію, сума якої визначається кожною компанією (в середньому 2,3–2,5%). Працюючі громадяни мають право вільно обирати та змінювати АПФ. Особливою рисою чилійської моделі пенсійного забезпечення є жорсткий контроль з боку держави за діяльністю АПФ, включаючи обов'язкові для виконання нормативів з інвестування отриманих вкладів та вимоги до фінансових параметрів цих компаній, а також гарантування визначеного законом мінімального розміру державної пенсії [9].

У напрямку запровадження латиноамериканської моделі пенсійного страхування рухається і Казахстан.

Проте накопичувальна система пенсійного страхування за латиноамериканською моделлю має ряд недоліків:

- 1) громадяни, які не мають постійної роботи або займаються індивідуальною трудовою діяльністю, перебувають поза зазначеною системою;
- 2) поза системою пенсійного страхування перебувають жінки у період декретної відпустки;
- 3) значна частка осіб, які відраховують кошти у накопичувальний пенсійний фонд, не накопичують на гарантовану державою пенсію.

Враховуючи зазначені недоліки, схилиємося до думки, що законодавство України вірно обрали пріоритети щодо запровадження трирівневої системи пенсійного страхування на кшталт ряду економічно розвинених країн (США, Німеччина, Данія, Нідерланди, Швеція, Швейцарія, Великобританія та ін.) та країн колишнього соціалістичного табору (Угорщина, Польща, Болгарія, Хорватія, Естонія, Косово, Латвія, Литва, Македонія, Румунія, Росія, Словаччина та ін.).

Функціонуючій у світі солідарній (розподільчій) системі пенсійного страхування характерно

те, що сплачені внески на пенсійне страхування одразу спрямовуються на виплату пенсій. У цій системі пенсіонери одержують не свої гроші, а гроші нині працюючих. У свою чергу внески нинішніх пенсіонерів одержали попередні покоління пенсіонерів. Так прослідковується солідарність поколінь у фінансуванні пенсій: кожне наступне покоління оплачує пенсію попередньому поколінню. В цілому солідарна (розподільча) система виконує насамперед соціальну функцію, тобто здійснює фінансування коштів на виплату пенсій в обсягах, спроможних забезпечити базові потреби життєдіяльності пенсіонерів.

Якщо солідарна система носить розподільний характер і виконує насамперед соціальну функцію, то накопичувальна система пенсійного страхування виконує інвестиційну функцію та спрямована на підвищення рівня матеріального забезпечення пенсіонерів.

Наприклад, громадяни США мають можливість забезпечити собі не одну, а три пенсії: державну, приватну колективну за місцем роботи і приватну індивідуальну шляхом відкриття особистого пенсійного рахунку.

Приватні колективні пенсійні програми звичайно фінансуються підприємцями і найманими робітниками в рівних частках. При цьому кожен учасник такої програми має свій персональний рахунок у пенсійному фонді і право вибору між різними інвестиційними програмами, які пропонують керівні компанії. Учасником приватної пенсійної програми може стати будь-який працівник компанії. Право на пенсію можна одержати, пропрацювавши в цій компанії п'ять-десять років.

Крім участі в групових пенсійних програмах, організованих за місцем роботи, кожен американець може відкрити і свій особистий пенсійний рахунок (ОПР). Розміри щорічних внесків на ОПР обмежені верхньою межею у 2 тис. дол. США. Кошти з рахунку не можна зняти до досягнення 59,5 років, а після досягнення 79,5 років рахунок закривається в обов'язковому порядку. З іншого боку, ОПР може бути відкритий з моменту народження дитини. За увесь час нагромадження коштів на ОПР ці кошти не підлягають оподатковуванню, однак у момент їхнього зняття і закриття рахунку з накопиченої суми віднімається прибутковий податок. Звичайно ОПР відкриваються в комерційних банках, пайових фондах, страхових компаніях. Рахунки в будь-який момент можуть бути переведені з одного місця в інше. Також за бажанням власника рахунку він може сам керувати ним (тобто планувати найбільш вигідне розміщення коштів, що накопичуються на ОПР) чи довірити керування ОПР згаданим фінансовим організаціям. Особисті пенсійні рахунки стають усе більш розповсюдженою формою пенсійного забезпечення [10].

Зазначимо, що накопичувальні пенсійні фонди служать вагомим джерелом довгострокових інвестицій в економіку. Зокрема, сукупні активи пенсійних фондів накопичувального рівня у США в 2010 р. становили майже 10 трлн дол. США, або 58,82% ВВП [10]. В Україні цей показник становить 2 млрд грн, або 0,14% ВВП [5; 11]. Отже, досвід Сполучених Штатів Америки є свідченням позитивних ефектів функціонування накопичувальної системи пенсійного страхування як щодо зростання рівня пенсійного забезпечення громадян, так і щодо формування за рахунок накопичувальних внесків вагшого інвестиційного ресурсу для економіки країни.

Разом з тим від запровадження та функціонування в Україні накопичувальної системи пенсій-

ного страхування можливі певні негативні фінансові наслідки, зокрема:

1) погіршення фінансового стану Пенсійного фонду України (внаслідок перерозподілу частини внесків з солідарної на користь накопичувальної системи);

2) знецінення пенсійних накопичень та погіршення матеріального стану майбутніх пенсіонерів (наприклад, внаслідок перевищення рівня інфляції у країні понад 5–8%; зниження вартості пенсійних активів у результаті різкого зниження ринкової вартості фондових активів – цінних паперів, в яких розміщено пенсійні накопичення, дестабілізації та розбалансування фінансових ринків);

3) розбалансування накопичувальної пенсійної системи через вплив зовнішніх чинників, наприклад кризових явищ у закордонних країнах (при вкладанні активів у цінні папери, погашення та отримання доходу за якими гарантовано урядами іноземних держав).

Для впровадження обов'язкової накопичувальної системи необхідно насамперед забезпечити стабільність фінансово-економічної системи України. Першочерговими в економічній політиці держави мають стати антиінфляційні заходи, адже забезпечення стійкості грошового обігу, його впровадження та стабілізація мають найважливіше значення для нормалізації товарно-ринкових відносин. Різка девальвація гривні може призвести до повної дестабілізації банківської системи, суттєвого зниження економічної активності та економічного колапсу загалом.

Крім того, важливою передумовою впровадження накопичувального рівня є забезпечення довгострокової фінансової стабільності солідарної системи, зокрема шляхом нарощування бази обкладання пенсійними внесками через зростання зайнятості населення, підвищення рівня заробітної плати (мінімальна заробітна плата в Україні станом на 1 квітня 2015 р. була 1 218 грн – близько 45 євро; для прикладу: в Болгарії найнижчий рівень мінімальної заробітної плати серед країн ЄС – близько 184 євро, в Люксембурзі найвищий – 1 923 євро [12]), її легалізацію.

Упровадження другого рівня пенсійного забезпечення в Україні можливе лише після формування необхідних економічних передумов та створення відлагодженої й ефективної системи державного нагляду та регулювання у цій сфері, зокрема через формування державних пріоритетів щодо мінімізації фінансових ризиків при інвестуванні пенсійних активів на довгострокову перспективу, запровадження системи гарантування пенсійних вкладів накопичувальної системи пенсійного страхування.

Висновки і пропозиції. Функціонуванню солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування в Україні притаманний ряд проблем, зокрема: низький розмір пенсійних виплат, недостатність джерел фінансування виплати пенсій, надмірне навантаження на економіку єдиним внеском на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, негативні демографічні тенденції. Враховуючи досвід економічно розвинених країн світу, вважаємо, що законодавство України вірно обрало пріоритети щодо запровадження тривірневої системи пенсійного страхування. Запровадження накопичувального рівня пенсійного страхування створить передумови для зростання рівня пенсійного забезпечення громадян та формування за рахунок накопичувальних внесків вагшого інвестиційного ресурсу для економіки країни.

Передумовами запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що обумовлять підви-

цення її фінансової стійкості та подолання негативних наслідків впливу на функціонування солідарної системи, мають стати:

- 1) стабілізація фінансово-економічної системи України;
- 2) нарощування бази обкладання пенсійними внесками через зростання зайнятості населення,

підвищення рівня заробітної плати та її легалізацію;

- 3) формування державних пріоритетів щодо мінімізації фінансових ризиків при інвестуванні пенсійних активів на довгострокову перспективу;
- 4) запровадження системи гарантування пенсійних вкладів накопичувальної системи пенсійного страхування.

Список літератури:

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 09.07.2003 р. № 1058-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1058-15>.
2. Розенко: Місцополітики завершує роботу над законопроектом про впровадження накопичувальної пенсійної системи: новини Міністерства соціальної політики України від 27.02.2015 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України. – Режим доступу: http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article?art_id=173216&cat_id=107177.
3. Жизнь на пенсии за рубежом: США, Европа, Россия и Япония [Електронний ресурс] // Українська правда. Життя. – Режим доступу: <http://life.pravda.com.ua/travel/2010/04/29/47770/>.
4. Taxation trends in the European Union: Data for the EU Member States Iceland and Norway, 2013. [online] European Commission. Available at: <http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/index_en.htm>.
5. Валовой внутренний продукт Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.
6. Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2014 рік [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Пенсійного фонду України. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua/pfu/docscatalog/document?id=227018>.
7. Податківці пропонують подолати зарплати в конвертах «де бюрократизацією» [Електронний ресурс] / Прес-служба Міністерства доходів і зборів. – 2013. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=245973260.
8. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування, соціальний захист та пенсійне забезпечення. У цифрах і фактах / Міністерство праці та соціальної політики України, Пенсійний фонд України. – К., 2009. – 75 с.
9. Особливості системи пенсійного забезпечення Чилі [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article;jsessionid=790ee2a6a65db6e66c3f140ecc50a507?art_id=201447&cat_id=161449.
10. Як працює пенсійна система США [Електронний ресурс] // Про гроші. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/~/338229>.
11. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 30.06.2014 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgIadRinkiv/NPF/NPF_II_kv%202014.pdf.
12. H FedEE Review of minimum wage rates across Europe. [online] FedEE (Federation of European Employers). Available at: <<http://www.fedee.com/pay-job-evaluation/minimum-wage-rates/>>.

Томнюк Т. Л.

Быкова Н. В.

Черновицкий торгово-экономический институт

Киевского национального торгово-экономического университета

МИРОВОЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАКОПИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ВНЕДРЕНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

Статья посвящена определению преимуществ функционирования накопительных систем пенсионного страхования в мире и положительных эффектов от внедрения такой системы в Украине. Обоснована необходимость реформирования системы пенсионного страхования Украины из-за неспособности обеспечивать солидарной системой достойного уровня благосостояния пенсионеров. Исследованы методологические аспекты функционирования накопительного уровня в латиноамериканской модели пенсионного страхования и в трехуровневой системе на примере стран Евросоюза и США. Определены возможные негативные финансовые последствия от введения накопительной системы в Украине и выделены средства их предупреждения.

Ключевые слова: пенсионное страхование, солидарная система пенсионного страхования, накопительная система.

Tomnyuk T. L.

Bykova N. V.

Chernivtsy Trade and Economics Institute of

Kyiv National Trade and Economics University

WORLD EXPERIENCE FUNCTIONING OF THE FUNDED PENSION SYSTEM AND PROSPECTS OF ITS IN UKRAINE

Summary

The article is devoted the determination advantages of the functioning pension insurance systems in the world. The positive effects of the introduction to the pension system in Ukraine are analyzed. The necessity of the reforming the Ukraine's pension system across to the inability to provide a decent standard welfare of the pensioners is founded. The methodological aspects of the functioning of the funded pension level in the Latin-American model of the pension insurance and in the three-level system in the countries of The European Union and USA are researched. The possible negative financial effects from the implementation of the funded pension system in Ukraine and the prevention tools are defined.

Keywords: pension insurance, PAYGO pension system, funded pension system.

УДК 336.225.6

Фільо М. М.

Тернопільський національний економічний університет

ПОДАТКОВІ ВТРАТИ ТА ПОДАТКОВІ РОЗРИВИ: МОЖЛИВОСТІ ІДЕНТИФІКАЦІЇ

У статті досліджено сутності податкових втрат та податкових розривів. На основі наведених зарубіжних методів визначення податкових розривів розраховано обсяги податкових втрат бюджету за структурними елементами. Встановлено, що найбільшу частку податкових надходжень держава втрачає внаслідок тіньової економіки. Визначено, що для зменшення обсягів податкових втрат та подолання їх наслідків потрібен системний підхід в економічній, фінансовій та політичній сферах.

Ключові слова: податкові втрати, податкові розриви, тіньова економіка, податкові надходження, фінансові інститути, фінансова безпека.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси в економіці України відбуваються на тлі внутрішньої нестійкості, що проявляється у нестабільності платіжного балансу та дефіциті державного бюджету. Масштабні податкові втрати бюджету тиснуть на державні фінанси і загрожують фінансовій безпеці країни. Їх обсяги та прогресивна динаміка є одним із факторів складного соціально-економічного і політичного становища держави. Значні обсяги податкових втрат, поряд з іншими негативними чинниками, призводять до зменшення надходжень податків та зборів, скорочення розмірів ВВП, порушення макроекономічної та фінансової стабільності, неспроможності держави виконувати свої функції, зростання обсягів корупції, криміналізації економіки тощо. Податкові втрати та податкові розриви негативно впливають на економічний та соціальний розвиток держави. Тому актуальним є дослідження особливостей податкових втрат і податкових розривів, що сприятиме побудові ефективної податкової системи, досягненню належного рівня фінансової безпеки та усуненню наявних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансова наука визначила різні напрямки дослідження проблеми податкових втрат. Зокрема, вивченню питання податкових втрат як наслідку уникнення та ухилення від оподаткування присвячено праці вітчизняних учених В. Андрущенко [1], В. Вишневецького [2], О. Десятнюк [3], Ю. Іванова [4], А. Крисоватого [4], Л. Сідельникової [5] та ін. Серед зарубіжних авторів значний внесок у розроблення теорії податкових втрат і податкових розривів здійснили такі науковці: Г. Беккер [6], Дж. Б'юкенен [7], Р. Масгрейв [7], Е. де Сото [8], Дж. Стігліц [9], Е. Тодер [10] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз праць вітчизняних і зарубіжних учених свідчить про недостатнє опрацювання проблеми сутності податкових втрат та податкових розривів, що спричинено недоцільною загрозою з боку ефективності реалізації податкової політики та фінансової безпеки держави.

Мета статті. Дослідження податкових втрат супроводжується проблемою визначення економічної сутності цього поняття. Оскільки у вітчизняній практиці досі не розроблено методики оцінювання податкових втрат, то метою статті є дослідження зарубіжної методики аналізу такого явища як «податковий розрив» та можливості його ідентифікації з податковими втратами.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах в Україні надзвичайно значимую є роль державних інститутів та фіскалі в регулюванні економічних відносин. Зростання обсягів податкових втрат – проблема, що тісно пов'язана з питаннями забез-

печення ефективної реалізації податкової політики держави. Тому в розв'язанні проблеми сталого розвитку держави важливу роль відіграє дослідження теоретичних засад формування інституційного середовища протидії податковим втратам. Це потребує насамперед визначення соціально-економічної сутності податкових втрат. Під сутністю розуміють зазвичай те найголовніше, що характеризує предмет, їх внутрішню і найважливішу сторону, глибинні процеси, які в них відбуваються. Пізнання сутності явищ та предметів є найголовнішим завданням наукового дослідження.

Етимологічно поняття «втрата» у різних мовах пов'язується зі збитками, витратами, шкодою, втрачанням чого-небудь. Аналіз законодавчих і наукових джерел свідчить про обмеженість та недостатність вивчення зазначеної проблеми. Термін «податкові втрати» часто ототожнюють з податковими витратами чи видатками. Наприклад, фінансово-економічний словник А. Загороднього визначає термін «податкові втрати» як втрати держави у зв'язку з наданням податкових пільг, передбачених законом; натомість податкові витрати – це витрати суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язані зі сплатою податків [11, с. 171].

У дослідженні «Податкові витрати у країнах ОЕСР», яке робоча група під керівництвом економіста Б. Андерсона проводила у 2010 р., визначено, що податкові витрати («tax expenditures») – це положення податкового законодавства, регулювання чи практики, які дають змогу зменшити або відтермінувати сплату податків для певної частини населення чи платників податків, що викликає відхилення від еталонної структури податку [12]. Тобто для уряду податкові витрати є зменшенням доходів, а для платників податків – зниженням податкової відповідальності. У цьому дослідженні обсяги податкових витрат розраховані методом втраченого доходу як суми податків, що були б сплачені за відсутності податкових пільг.

Вчені Інституту економічних досліджень та політичних консультацій дали визначення податкових видатків: «Податкові видатки включають всі види податкової політики, що призводить до втрат бюджетних надходжень» [13, с. 7]. До них зараховують податкові пільги, а також податкові кредити та відтермінування сплати податків для різних видів економічної діяльності. Подібного бачення дотримується вітчизняний науковець В. Таращенко, який стверджує, що всі статті, які є відхиленням від чинної системи оподаткування, – це податкові витрати [14, с. 23]. Такі трактування певною мірою подібні до визначень податкових затрат, під якими професор А. Крисоватий розуміє зниження податкових надходжень через податкові пільги [15, с. 51]. Однак, на нашу думку, такі ви-

значення податкових витрат та витрат є вузькими та несповна відображають сутність цих явищ.

Отже, податкові втрати не слід ототожнювати з витратами, оскільки податкові витрати – це обов'язкові та необхідні затрати держави, викликані наданням податкових пільг, списанням податкового боргу, відтермінуванням сплати податкових платежів тощо. Тоді як податкові втрати – це сума податкових надходжень, яку недоотримає держава у зв'язку з неефективністю реалізації податкової політики та порушенням суб'єктами господарювання норм податкового законодавства.

У контексті цього дослідження доцільно розглянути таке поняття як «податковий розрив», що його широко використовують зарубіжні науковці. Податковий розрив («tax gap») – це різниця між податками і зборами, що повинні сплатити платники, і тими платежами, які фактично надійшли до бюджету. Американський дослідник Е. Тодер трактує податковий розрив як різницю між відповідальністю податкоплатників щодо сплати платежів відповідно до законодавства та сумою податків, які добровільно і своєчасно сплачені. Як вважає науковець, до цього поняття належать три складові: незареєстрована діяльність, зниження податкових платежів та несплата податків і зборів [10, с. 1].

Австралійські дослідники Дж. МакМанус та Н. Уоррен зазначили: «податковий розрив – це різниця між теоретичною податковою відповідальністю згідно із законодавством і фактично зібраними доходами. Джерела податкових розривів різноманітні та складні, до них можуть належати: тіньова економіка, нелегальна діяльність, безнадійні податкові борги, ненавмисні помилки тощо. Незадоволення урядом та його видатками, складність податкового законодавства, апатія і корупція є причинами невиконання платниками своїх обов'язків та призводять до податкових розривів» [16, с. 61].

Управління податків і митних зборів (HMRC) Великобританії дає таке визначення податковим розривам: «Податковий розрив вимірюється сумою податків, які в підсумку не змогли зібрати, або сумою не виправлених недотримань законодавства» [17, с. 5]. Зокрема, до податкових розривів HMRC зараховує суми ухилення та уникнення від сплати податків, а також податкових платежів, що вони можуть виявити у рамках своєї контрольної роботи. При цьому незалежна міжнародна асоціація «Мережа податкового правосуддя» (Tax Justice Network, TJN) зазначила, що податкові розриви – це складне явище, яке значно впливає на стабільність доходів країни, соціальну справедливість, рівень життя населення, корпоративну відповідальність тощо [18, с. 12].

Дж. Вайт, директор Департаменту податкових питань Рахункової палати США, дотримується дещо іншої думки та зараховує до податкових розривів навмисне заниження доходів за допомогою участі у «податкових притулках» та різних схемах, що дають змогу уникнути сплати податків. На його думку, доходи, отримані незаконним шляхом, та різноманітні форми шахрайства не належать до податкових розривів [19, с. 3].

Служба внутрішніх доходів США почала вимірювання податкових розривів у 1980-х рр. Як показують дослідження, податковий розрив – це сума податків і зборів, яка встановлена відповідно до законодавства, але несплачена своєчасно та в повному обсязі [20, с. 3].

Висловлене дає підстави припустити, що зміст податкових розривів дещо схожий із сутністю податкових витрат. На нашу думку, недолік трактувань податкових розривів полягає в тому, що більшість науковців обмежують їх тільки сумою податків, які не надійшли до бюджету внаслідок уникнення сплати податків. Оскільки у вітчизняній практиці досі не розроблено методики оцінювання податкових витрат, то у контексті цього дослідження доцільно розглянути зарубіжну методику аналізу такого явища як «податковий розрив». Податковий розрив розглядають як різницю між сумою податків, що повинна бути сплачена, та сумою податків, яка фактично сплачена до бюджету. Безпосередньо податковими розривами вважають суму податків, що несплачена у зв'язку з ухиленням від оподаткування та його уникненням, наявності помилок в обліку, тіньовою економікою, організованою злочинністю і внаслідок інших факторів. Зарубіжні дослідники вважають податковими розривами різні види операцій, які мають оподатковувати, але з певних причин не оподатковують.

Отже, Податкова та митна служба Великобританії щороку оцінює чисті податкові розриви. Як помітно з таблиці 1, сума податкових розривів у Великобританії коливається у межах 32–35 млрд фунтів стерлінгів та досягла свого максимуму в 2007 та 2012 рр., становивши 35 млрд фунтів стерлінгів [21]. Як зазначила Податкова та митна служба Великобританії, майже половина податкових розривів належить до малого та середнього бізнесу і чверть – до великого.

Таблиця 1
Податкові розриви у Великобританії,
2005–2012 рр.

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Податкові розриви, млрд фунтів стерлінгів	33	34	35	34	33	31	32	35
% від загальної суми податкових надходжень	8,2	7,9	7,6	7,0	7,0	7,1	6,7	7,0

Джерело: складено автором на основі [21]

Доцільно наголосити, що точно визначити розмір податкових розривів дуже складно, майже неможливо. Виділяють два методи оцінювання податкових розривів: макро- та мікрометоди [22].

Макрометоди визначення податкових розривів ще називають непрямими методами, оскільки вони ґрунтуються на основі даних, що не залежать від процесів оподаткування. За допомогою макрометодів можна оцінити обсяги саме податкових розривів та операцій, які не оподатковували. Однак ці методи не дають змоги визначити причини таких податкових розривів. Першим кроком у визначенні податкових розривів за допомогою макрометодів є розрахунок обсягів діяльності, яку не оподатковують. Наступний крок – визначення суми податку, що була б сплачена до бюджету в разі декларування операцій у повному обсязі. У процесі визначення податкових розривів за допомогою макрометодів виникають три основні протиріччя:

- макрометоди не дають детальної інформації про зміст діяльності або сфери, що не оподатковують;
- складність податкових систем;
- макрометоди часто переплітаються, тому є можливість подвійного обліку окремих складових податкових розривів [22].

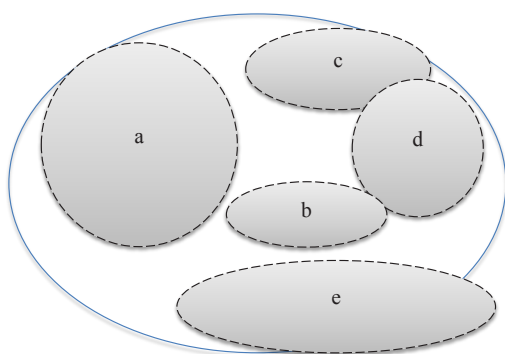
При застосуванні макрометодів використовують макроекономічні дані для того, щоб визначити обсяги ухилення від оподаткування. Однак ці методи не можуть пояснити всі прогалини в оподаткуванні (наприклад, неправомірне застосування пільгових ставок ПДВ).

Іншим способом визначення обсягів податкових розривів є мікрометоди, які ґрунтовані на основі даних про окремих осіб чи підприємств. До таких методів належать ревізія, аудит, податкова перевірка, оцінка ризиків тощо. На основі даних про окремого платника податків роблять висновки про групу загалом.

Вибіркову перевірку платників податків зараховують до мікрометодів визначення податкових розривів. Її здійснюють для виявлення помилок та неточностей у звітності платників податків. Визначений розмір податкового розриву в окремого платника податку переводять до всієї чисельності податкоплатників у певній галузі чи для певного виду діяльності. Недолік цього методу – це те, що є висока ймовірність неточності оцінки, оскільки ситуація, коли розмір податкового розриву однаковий у всіх платників податків, є неможливою.

На відміну від вибіркової перевірок, цільове управління передбачає перевірку платників податків з високим рівнем ризику ухилення від оподаткування. Якщо результати цільового управління за конкретним платником екстраполюються на всю вибірку, то існує ймовірність переоцінки розмірів податкових розривів.

На рисунку 1 зображено обсяги податкових розривів у конкретній сфері (наприклад, застосування ПДВ), визначених за допомогою макро- та мікрометодів. Як бачимо, мікрометоди пояснюють і визначають тільки окремі випадки ухилення та уникнення від оподаткування (фігури a, b, c, d, e), які можемо виявити за допомогою обстежень та вибіркової перевірок. Це ілюструють прогалини, не заповнені пунктирними колами. Тобто за допомогою мікрометодів ми не можемо визначити повний обсяг податкових розривів. Також може виникати ситуація, коли два мікрометоди двічі враховуватимуть один податковий розрив (фігури c, d).



— обсяги податкових розривів, визначених за допомогою макрометодів;
— обсяги податкових розривів, визначених за допомогою мікрометодів.

Рис. 1. Взаємозв'язок макро- та мікрометодів визначення податкових розривів

Джерело: [22, с. 37]

Однак у більшості країн нема точної методики визначення податкових розривів та поділу їх на складові. Національне податкове агентство Швеції визначає розмір податкових розривів за різними складовими [22, с. 40]:

1) вид податку (податок на капітал, прибутковий податок, податок на додану вартість, акцизний податок, внески на соціальне страхування);

2) група платників податків (приватні особи, мікрофірми, малий та середній бізнес, великі підприємства, публічний сектор);

3) вид порушень.

У фіскальній практиці поділ податкових розривів за видом порушень передбачає такі їх види: міжнародні (всі порушення, які мають міжнародний зв'язок); незареєстровану діяльність (неофіційна заробітна плата, неоголошені активи фірми, незареєстровані результати діяльності підприємств); інші види порушень (усі типи порушень, що не мають міжнародного зв'язку та не пов'язані з незареєстрованою діяльністю).

Розподіл податкових розривів за групами передбачає побудову карти податкових розривів, яку формують у вигляді матриці. На рисунку 2 зображено карту податкових розривів, котру буде Національне податкове агентство Швеції. Ця карта податкових розривів складається з 15-и різних областей, для кожної з яких визначається розмір податкових розривів.

діяльність	Міжнародні порушення	Незареєстрована	Інші види
Приватні особи			
Мікрофірми			
Малий та середній бізнес			
Великі підприємства			
Публічний сектор, організації			

Рис. 2. Матриця податкових розривів

Джерело: [22, с. 39]

На основі наведених зарубіжних методів визначення податкових розривів, що, як уже зазначено, ототожнюються з податковими втратами, у нашому дослідженні спробуємо визначити обсяги податкових втрат, викликаних обходом оподаткування. Наголосимо, що при визначенні таких податкових втрат будемо враховувати втрати, спричинені ухиленням від сплати податків. Це зумовлено тим, що оцінити зазначені податкові втрати практично неможливо.

На основі даних про розміри ВВП, рівень тіньової економіки та обсяг податкових надходжень розраховано податкові втрати від тіньової економіки в Україні протягом 2001–2013 рр. (табл. 2). Для розрахунку податкових втрат використано показник податкового навантаження, який визначається як відношення податкових надходжень до бюджету до ВВП (формула 1).

$$П = \frac{ПН}{ВВП} \times 100\%, \quad (1)$$

де ПН – податкові надходження до бюджету;
ВВП – валовий внутрішній продукт.

На основі даних, наведених у таблиці 2, обчислено розміри податкових втрат держави за допомогою формули:

$$ПВ = ВВП \times П \times \frac{Te}{100\%}, \quad (2)$$

де ПВ – податкові втрати;
 П – показник податкового навантаження;
 Те – рівень тіньової економіки.

Таблиця 2
Обсяги податкових втрат від тіньової економіки в Україні, 2001–2013 рр.

Роки	Номінальний ВВП, млн грн	Податкові надходження до зведеного бюджету, млн грн	Рівень тіньової економіки	Рівень податкового навантаження	Обсяги податкових втрат, млн грн
2001	204 190	36 716,7	26,7	18	9 813,37
2002	225 810	45 392,5	26,6	20,1	12 073,16
2003	267 344	54 321	30,6	20,3	16 606,87
2004	345 113	63 161,7	30,7	18,3	19 388,8
2005	441 452	98 065,2	30,3	22,2	29 694,71
2006	544 153	125 743,1	29,8	23,1	37 458,40
2007	720 731	161 264,2	28,8	22,4	46 495,8
2008	948 056	227 164,8	31,1	24	70 762,9
2009	913 345	208 073,2	39	22,8	81 214,64
2010	1 082 569	234 447,7	38	21,7	89 268,64
2011	1 316 600	334 691,9	34	25,4	113 701,58
2012	1 408 889	360 567,2	32	25,6	115 416,19
2013	1 454 931	353 968,1	35	24,3	123 741,88

Джерело: складено автором на основі [23; 24; 25; 26]

Як бачимо з даних таблиці 2, із 2003 р. постійно зростають рівень тіньової економіки країни, податкове навантаження та, відповідно, обсяги податкових втрат. Податкове навантаження на платників податків збільшилося з 18,4% у 2000 р. до 24,3% у 2013 р., тобто на 5,9 п.п. Обсяги податкових втрат упродовж 2000–2013 рр. зросли з 10 334,74 млн грн у 2000 р. до 123 741,88 млн грн у 2013 р.

Для кращого уявлення розмірів податкових втрат відображено динаміку частки податкових втрат від тіньової економіки у ВВП. Як помітно з рисунка 3, відношення податкових втрат до ВВП зросло з 6,07% у 2000 р. до 8,50% у 2013 р. Максимальне значення цього показника було у 2009 р. – 8,89%.

На основі вивчення основних тенденцій тіньової економіки в Україні та світі, дослідження її взаємозв'язку з податковими надходженнями встановлено, що податкові втрати, викликані обходом оподаткування, є вагомою складовою у загальній структурі податкових втрат. Однак для того, щоб реально оцінити податкові втрати в Україні, потрібно також визначити податкові втрати, викликані неефективним наданням податкових пільг та неефективним управлінням податковим боргом.

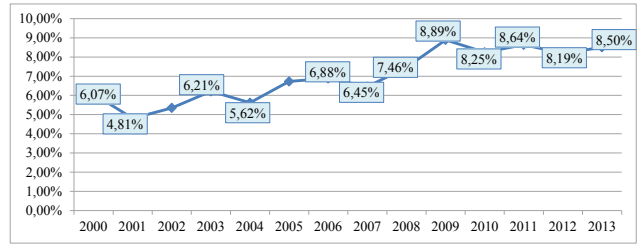


Рис. 3. Відношення податкових втрат від тіньової економіки до ВВП, 2000–2013 рр., %
 Джерело: складено автором на основі [24; 25; 26]

Динаміку податкових втрат, викликаних обходом оподаткування, неефективним наданням податкових пільг та неефективним управлінням податковим боргом, показано в таблиці 3. Дані свідчать, що обсяги податкових втрат у 2013 р. зросли майже у 13 разів порівняно з 2001 р. і становили 124,1 млрд грн. При цьому встановлено, що найзначніші обсяги податкових надходжень держава втрачає внаслідок тіньової економіки. Однак з 2008 р. податкові втрати від неефективного надання податкових пільг та неефективного управління податковим боргом зростають. Якщо у 2001 р. 100% податкових втрат становили податкові втрати внаслідок тіньової економіки, то у 2011 р. – 94,59%.

Враховуючи те, що облік втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування здійснюють із 2004 р., обчислимо фіскальну ефективність податкових пільг з 2005 р. На основі розрахованих показників фіскальної ефективності податкових пільг визначено суму втрат бюджету від пільгового оподаткування, яка була неефективною. Як помітно з таблиці 3, протягом 2005–2008 рр. втрати бюджету від надання податкових пільг були фіскально ефективними, за винятком 2007 р., коли якому держава втратила 174,7 млн грн. Починаючи з 2009 р., втрати бюджету від пільгового оподаткування стали неефективними і перевищили 7,4 млрд грн. У 2011 р., порівняно з 2009 р., відбулося незначне зменшення податкових втрат від неефективних податкових пільг (6,5 млрд грн). Отже, внаслідок надання безпідставних та необґрунтованих пільг держава щороку втрачає мільярди бюджетних коштів, що призводить до неефективного перерозподілу податкових надходжень, порушення макроекономічної та фіскальної стабільності.

Наступною вагомою складовою податкових втрат є втрати, що виникли у зв'язку з неефективним управлінням податковим боргом. Розра-

Таблиця 3
Динаміка обсягів податкових втрат в Україні у 2001–2013 рр.

Показник	Роки												
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Податкові втрати внаслідок тіньової економіки, млрд грн	9,8	12,1	16,6	19,4	29,7	37,5	46,5	70,8	81,2	89,3	113,7	115,4	123,7
Податкові втрати від неефективного надання пільг, млрд грн	н.р	н.р.	н.р.	н.р.	-	-	0,2	-	7,5	5,2	6,5	-	-
Податкові втрати, що виникли у зв'язку з неефективним управлінням податковим боргом, млрд грн	-	6,39	-	-	-	-	-	0,18	3,42	2,89	-	0,29	0,94
Податкові втрати (всього), млрд грн	9,8	18,49	16,6	19,4	29,7	37,5	46,7	70,98	92,12	97,39	120,2	115,7	124,1
Податкові втрати, % від ВВП	4,79	8,19	6,21	5,62	6,73	6,89	6,48	7,49	10,09	8,99	9,13	8,21	8,53

Джерело: розраховано автором

хунок їх обсягів здійснено аналогічно щодо втрат бюджету від нераціонального надання податкових пільг. За розрахованими даними бачимо, що найбільші обсяги податкових втрат, викликаних неефективним управлінням податковим боргом, були у 2002 р. – 6,39 млрд грн. Проведені протягом 2003–2007 рр. та 2011 р. заходи з управління податковим боргом сприяли тому, що втрат бюджету не було. У 2008–2010 рр. податкові втрати становили відповідно 0,182 млрд грн, 3,42 млрд грн і 2,89 млрд грн. Обсяги податкових втрат, викликаних неефективним управлінням податковим боргом у 2012–2013 рр. становили 0,29 та 0,94 млрд грн відповідно.

Отже, на основі вивчення динаміки складових податкових втрат встановлено, що найбільшу частку податкових надходжень держава втрачає внаслідок тійшової економіки. Аналіз змін обсягів податкових втрат державного бюджету свідчить про значне їх зростання, що викликано трансформаційними процесами та неефективною інституційною структурою.

Аналіз інституційних умов виникнення податкових втрат свідчить про наявність негативних тенденцій у формуванні податкової політики, що пов'язано насамперед з трансформаційними процесами. Обсяги податкових втрат прямо залежать

від інституційного середовища. Зокрема, на їх зменшення безпосередньо впливають: стабільна соціально-економічна та політична ситуація в державі; усталена податкова система; автоматизована система податкового адміністрування; тісна співпраця органів контролю у сфері оподаткування з правоохоронними органами; розумна диференціація штрафів і санкцій за порушення податкового законодавства тощо.

Висновки і пропозиції. Дослідження феномену податкових втрат, податкових розривів та діяльності фіскальних інститутів стосовно їх протидії має на меті виявлення причин, розроблення і реалізацію заходів, що сприятимуть мінімізації їх обсягів. Упровадження таких заходів забезпечить стабільні податкові надходження до бюджету держави, активізує зростання доходів громадян, сприятиме розвитку інвестиційно-інноваційної складової економіки та поліпшенню загального стану національної економічної безпеки. Отже, для зменшення обсягів податкових втрат та подолання їх наслідків потрібен системний підхід в економічній, фінансовій та політичній сферах щодо розробки науково обґрунтованих векторів створення ефективного інституційного середовища, яке дало б змогу мінімізувати такі втрати.

Список літератури:

- Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті (теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів) / В.Л. Андрущенко. – Л.: Каменяр, 2000. – 303 с.
- Вишневецький В.П. Методологічні основи вдосконалення оподаткування підприємств: автореф. дис. ... доктора екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка підприємства і організація виробництва» / В.П. Вишневецький. – Донецьк, 1998. – 33 с.
- Десятьнюк О.М. Моніторинг податкових ризиків: теорія та практика: моногр. / О.М. Десятьнюк. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – 312 с.
- Іванов Ю.Б. Податковий менеджмент: підруч. / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізіма, В.В. Карпова. – К.: Знання, 2008. – 525 с.
- Сідельникова Л.П. Податкові та позичкові фінанси: фіскальна філософія вибору: моногр. / Л.П. Сідельникова. – Херсон: Гринь Д.С., 2010. – 428 с.
- Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход: избранные труды по экономической теории / Г. С. Беккер; пер. с англ.; сост. науч. ред., послесл. Р. И. Капелюшников; предисл. М. И. Левин. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
- Б'юкенен Дж. Суспільні фінанси і суспільний вибір: два протилежних бачення держави / Дж. Б'юкенен, Р. Масгрейв; пер. з англ. – К.: Вид. дім «КМ Академія», 2004. – 175 с.
- Сото де Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире [Электронный ресурс] / Э. де Сото. – Режим доступа: http://marsexxx.com/lit/de-soto-the_mystery_of_capital.htm.
- Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора / Дж.Ю. Стиглиц; пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
- Toder, E.J. What Is the Tax Gap? [pdf] Available at: <http://www.urban.org/UploadedPDF/1001112_tax_gap.pdf>.
- Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1 072 с.
- Tax expenditures in OECD countries. [pdf] Available at: <http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/seges/arquivos/OCDE2011/OECD_Tax.pdf>.
- Непрямі субсидії в Україні: оцінка, тенденції та наслідки для економічної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/WP/2001/Wp10_ukr.pdf
- Таращенко В.А. Податкові пільги: теоретичні аспекти / В.А. Таращенко // Наукові праці НДФІ. – 2009. – № 1(46). – С. 19–26.
- Крисоватий А.І. Податковий глосарій: слов. податк. Термінів: навч.-метод. вид. [для студ., які навчаються за напрямком «Економіка і підприємство»] / А.І. Крисоватий. – К.: Задруга, 2002. – 72 с.
- McManus, J., Warren, N., 2006. The Case for Measuring Tax Gap. eJournal of Tax Research, [e-journal] 4 (1). Abstract only. Available through: <<http://www.austlii.edu.au/au/journals/eJTR/2006/3.html>>.
- Measuring Tax Gaps 2010. An Official Statistics Release 16th September 2010. [pdf] Available at: <<http://www.hmrc.gov.uk/stats/measuring-tax-gaps.pdf>>.
- Mind the Tax Gap, 2006. The Tax Justice Network. January. [pdf] Available at: <http://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/Mind_the_Tax_Gap_-_final_-_15_Jan_2006.pdf>.
- GAO, Tax Gap: Sources of Noncompliance and Strategies to Reduce It. [pdf] Available at: <<http://oversight.house.gov/wp-content/uploads/2012/04/4-19-12-White-Testimony.pdf>>.
- Internal Revenue Service? 2004. «Overview of the Federal Tax Gap» IRS NHQ Office of Research, 20 September. [pdf] Available at: <http://www.taxadmin.org/fta/meet/re_pres04/Plumley.pdf>.
- Measuring tax gaps 2013 edition. [pdf] Available at: <https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/249537/131010_Measuring_Tax_Gaps_ACCESS_2013.pdf>.
- Tax Gap Map for Sweden, Report 2008: 1B, Swedish National Tax Agency. [online] Available at: <<http://www.skatteverket.se/download/18.225c96e811ae46c823f800014872/>>.
- Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.
- Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>.
- Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>.
- Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.

Фильо М. М.

Тернопольский национальный экономический университет

НАЛОГОВЫЕ ПОТЕРИ И НАЛОГОВЫЕ РАЗРЫВЫ: ВОЗМОЖНОСТИ ИДЕНТИФИКАЦИИ

Резюме

В статье исследована сущность налоговых потерь и налоговых разрывов. На основе приведенных зарубежных методов определения налоговых разрывов рассчитаны объемы налоговых потерь бюджета по структурным элементам. Установлено, что наибольшую долю налоговых поступлений государство теряет вследствие теневой экономики. Определено, что для уменьшения объемов налоговых потерь и преодоления их последствий нужен системный подход в экономической, финансовой и политической сферах.

Ключевые слова: налоговые потери, налоговые разрывы, теневая экономика, налоговые поступления, фискальные институты, фискальная безопасность.

Filyo M. M.

Ternopil National Economic University

TAX LOSSES AND TAX GAPS: THE POSSIBILITIES OF IDENTIFICATION

Summary

The essence of tax losses and tax gaps is investigated out in the article. The amount of losses of tax revenue by structural elements is defined out based on the foreign methods for determining tax gaps. Established that the largest share of tax revenue state losses due to the shadow economy. It was determined that the decrease in tax loss and overcoming their consequences requires a systematic approach to the economic, financial and political spheres.

Keywords: tax losses, tax gaps, the shadow economy, tax revenues, fiscal institutions, fiscal safety.

РОЗДІЛ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.421

Бездушна Ю. М.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ВИТРАТ НА РЕМОНТ ТА ПОЛІПШЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

У статті розкрито окремі проблеми обліку витрат на ремонт і поліпшення основних засобів та їх вплив на аудиторський процес, а також визначено особливості аудиту. Як джерела інформації використано аудиторські докази, процедури аудиту витрат на ремонт і поліпшення основних засобів.

Ключові слова: аудит, основні засоби, ремонт основних засобів, поліпшення основних засобів, витрати.

Постановка проблеми. Нині на більшості підприємствах України спостерігається тенденція до нарощення застарілих основних засобів. І чим більше їх буде на підприємстві, тим більше коштів потрібно витратити на їх ремонт. З огляду на це необхідно вдосконалювати систему обліку витрат на поліпшення основних засобів, яка б дозволяла приймати ефективні управлінські рішення та запобігати нераціональним витратам. Перевірка витрат на ремонт і поліпшення є ключовими завданнями аудиту основних засобів в умовах обмеженості фінансових ресурсів. Актуальність цих питань особливо зросла після чергових змін податкового законодавства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних положень та методологічних підходів до проблеми обліку й аудиту основних засобів підприємств зробили провідні вчені-економісти: Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Н.О. Гура, І.А. Дерун, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, В.Г. Лінник, Т.Г. Мельник, В.Б. Моссаковський, М.Ф. Огійчук, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, Л.К. Сук, В.Я. Савченко, Л.С. Шатковська, В.Г. Швець та інші. Однак питання методики аудиту з урахуванням оновлених законодавчих вимог та особливостей їх врахування в обліковій практиці сучасних підприємств потребують поглибленого дослідження.

Метою статті є дослідження методичних аспектів аудиту витрат на ремонт і поліпшення основних засобів у контексті гармонізації національної системи бухгалтерського обліку та податкового законодавства.

Результати досліджень. Основні засоби складають велику групу в активах більшості підприємств. Рівень технічної оснащеності виробництва забезпечується постійними ремонтами, поліпшенням. Перевірка витрат на ремонт і поліпшення основних засобів є однією зі складових комплексу завдань у ході проведення аудиту на підприємствах.

Перед тим, як розпочати перевірку, аудитору необхідно чітко визначитись із джерелами інформації. Глибина й ефективність аудиту витрат на поліпшення основних засобів підприємства багато в чому залежать від обсягу і якості інформації, яка використовується при його проведенні. До інформаційного забезпечення аудиту витрат на поліпшення основних засобів належать нормативні документи та законодавчі акти, первинні документи, реєстри аналітичного і синтетичного обліку, фінансова та податкова звітність, матеріали попередніх перевірок тощо.

До джерел нормативно-правового характеру належать закони, постанови, інструкції, положення тощо. Основними нормативно-правовими джерелами аудиту витрат, пов'язаних з ремонтом і поліпшенням об'єктів основних засобів, є П(С) БО 7 «Основні засоби» (п.п. 14, 15) та Податковий кодекс України [1; 2].

До безпосередніх джерел отримання аудиторських доказів відповідно до МСА 500 «Аудиторські докази» [3] належать наказ про облікову політику в частині обліку основних засобів (зокрема в частині витрат на їх ремонт і поліпшення), накази керівника підприємства про виведення об'єкта основних засобів з експлуатації, розпорядження, первинні документи, реєстри аналітичного і синтетичного, фінансова та податкова звітність (баланс – Звіт про фінансовий стан), Примітки до річної фінансової звітності (р.р. II, XIII, XVI), Декларація з податку на прибуток), матеріали попередніх перевірок, результати опитувань працівників підприємства, третіх осіб (наприклад, представників сторонніх організацій, які виконували ремонт основних засобів) тощо.

Найбільшою групою інформаційного забезпечення є фактографічна інформація, що є основоположною при проведенні аудиту витрат на поліпшення основних засобів. Фактографічна інформація є основою контролю в системі доказів фактів господарських операцій і процесів, що створили конфліктні ситуації у правовідносинах між об'єктами і суб'єктами права. Методика використання фактографічної інформації в процесі аудиту включає такі процедури: перевірка, спостереження, запит, підтвердження, перерахунок, повторне виконання, підрахунок наданих звітів на арифметичну точність, звіряння відповідності даних фінансових звітів підприємства.

Методика аудиту витрат на поліпшення основних засобів передбачає здійснення процедур відповідно до МСА 520 «Аналітичні процедури» [4]: перевірка наявності первинної документації за всіма господарськими операціями з поліпшення основних засобів; перевірка наявності документів на поліпшення основних засобів; перевірка санкціонування операцій з основними засобами; перевірка обґрунтованості й достовірності відображення в обліку витрат на проведення ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних засобів.

Отже, ефективне розв'язання аналітичних завдань стає можливим якщо є необхідне інформаційне забезпечення, яке всебічно характеризує

Таблиця 1

Витрати на ремонт і поліпшення основних засобів у межах 10-відсоткового ліміту

Види витрат	ПКУ	Межа	Напрямы визначення витрат	
			До 01.07.2012 р.	Після 01.07.2012р.
Сума витрат, пов'язана з ремонтом та поліпшенням об'єктів основних засобів, зокрема орендованих або отриманих у концесію чи створених (збудованих) концесіонером	п. 146.12	у розмірі, що не перевищує 10% від сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів на початок звітного року	належить до витрат того звітного податкового періоду, у якому такий ремонт та поліпшення були здійснені	зараховується платником податку до складу витрат
Сума витрат, пов'язаних з ремонтом та поліпшенням об'єктів основних засобів (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція), що приводить до зростання майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єктів	п. 146.11	перевищує 10% від сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного податкового року	на об'єкт основного засобу, щодо якого здійснюється ремонт та поліпшення	

Джерело: [4]

об'єкт аудиту та своєчасно надходить до аналітичної функції системи управління підприємством.

Стратегія проведення аудиту витрат на поліпшення основних засобів розробляється, виходячи з норм МСА 300 «Планування» [5]. Програма аудиту витрат на ремонт і поліпшення основних засобів може містити такі напрями, як встановлення виду ремонту, поліпшення; встановлення способів їх здійснення; перевірка правильності використання коштів на ремонт або поліпшення; порядок списання ремонтних матеріалів; перевірка правильності оформлення документації, які засвідчують витрати на ремонт, поліпшення основних засобів, правильності їх віднесення на рахунки бухгалтерського обліку, відображення відповідно до чинного податкового законодавства. Слід зауважити, що ми зазначили лише основні напрями перевірки. Однак і обсяг, і зміст, і послідовність їх реалізації залежатимуть від комплексу факторів, характерних для кожного окремого підприємства-клієнта. Найбільш важливе значення мають зміст запитів та вимог, які ставить перед аудитом власник (керівництво) підприємства-клієнта, а також професійна майстерність, компетентність і досвід самого аудитора.

Розглянемо основні напрями аудиту витрат на ремонт та поліпшення основних засобів та розкриємо їх особливості та проблеми реалізації на практиці. Як і порядок аудиту, так і порядок відображення в обліку витрат на ремонт основних засобів, і, відповідно, перевірка їх достовірності залежать від специфічних чинників. Аудитору слід з'ясувати, чи були у підприємства основні засоби на початок звітного періоду та встановити, які основні засоби ремонтуються (власні чи орендовані). Має значення також перевірка ідентифікації виду робіт (ремонт чи поліпшення), чи приводять такі ремонти й поліпшення до збільшення майбутніх первісно очікуваних економічних вигод від використання об'єкта чи забезпечують його підтримання у робочому стані. Зокрема, відповідно до п. 14 П(С)БО 7 вартість робіт, що приводять до збільшення майбутніх первісно очікуваних економічних вигод, включається до капітальних інвестицій з майбутнім збільшенням первісної вартості основних засобів [1]. Тобто у бухгалтерському обліку такі витрати включаються до собівартості шляхом нарахування амортизації (п. 8 П(С)БО 16 «Витрати») [6]. Отже, об'єктами аудиту є записи, що мали місце за дебетом рахунку 15 «Капітальні інвестиції» в розрізі окремих субрахунків з наступним списанням з кредиту рахунку 15 «Капітальні інвестиції» в дебет рахунку 10 «Основні

засоби» [7]. Вивчення цих записів слід здійснювати за окремим об'єктом, що підлягав поліпшенню.

Відповідно до п. 15 П(С)БО 7 витрати для підтримання об'єкта в робочому стані та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигод від його використання включаються до складу витрат звітного періоду. Відповідно, об'єктами перевірки стають записи, що мали місце за дебетом рахунку 23 «Виробництво», або рахунків класу 8 «Витрати за елементами» та класу 9 «Витрати діяльності» [7].

Складність аудиторських процедур у цьому напрямі полягає в тому, що витрати на ремонт і поліпшення основних засобів впливають на величину податку на прибуток для тих суб'єктів господарювання, що є його платниками. Порядок визнання таких витрат для цілей оподаткування є дещо відмінним від правил включення ремонтно-поліпшувальних витрат за вимогами П(С)БО 7 «Основні засоби». Якщо витрати на ремонт виробничих або загальновиробничих основних засобів повністю включаються до собівартості прямо або через загальновиробничі витрати за датою їх здійснення, то до витрат, що збільшують балансову вартість основних засобів відповідних груп належать лише ті витрати, які перевищують 10% від сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації на початок звітного податкового року. А тому необхідним завданням є перевірка правильності визнання таких витрат, перевірка правильності ідентифікації кожної суми поліпшення з об'єктом основних засобів.

Причому така перевірка має розмежування: операції з ремонту та поліпшення, що мали місце до другого кварталу 2012 р. включно перевірялись з урахуванням вимог Податкового кодексу за нормами, що діяли до 1 липня 2012 р., а далі слід враховувати нові вимоги, що почали діяти після зазначеної дати (табл. 1).

Отже, перевіряючи витрати на ремонт та поліпшення у межах 10-відсоткового ліміту до 1 липня 2012 р., аудитору слід зібрати докази, щоб переконатися, що такі витрати включено у витрати того звітного періоду, у якому такий ремонт або поліпшення були здійснені. Тобто відповідно до «старої» редакції п. 146.12 ПКУ платнику податку не варто було визнавати такі витрати за датою списання матеріалів або, для прикладу, за датою нарахування заробітної плати працівникам при господарському способі ремонту [2].

В оновленому Податковому кодексі спостерігаємо відсутність чітко встановленої дати, тобто в межах ліміту витрати на ремонт будь-яких (ви-

робничих і загальновиробничих) основних засобів визнаються за датою понесення таких витрат. Порядок перевірки правильності визнання витрат проводитиметься за такою схемою (табл. 2).

Таблиця 2
Порядок визначення витрат на ремонт і поліпшення основних засобів

Види основних засобів функціональним за призначенням	Порядок визначення витрат	Нормативне регулювання, ПКУ
Виробничі і загальновиробничі	прямо або шляхом розподілу загальновиробничих витрат. Формують собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) в період виникнення доходу від продажу таких	п. 14.1.228 п. 138.8.5 п. 138.9 п. 138.4
Адміністративні	адміністративні витрати	пп. 138.10.2 п.п. «В»
Основні засоби, задіяні у збуті продукції	витрати на збут	пп. 138.10.2 п.п. «Д»
Інші	інші витрати	пп. 138.10.4 пп. 138.10.6

Джерело: [7]

Слушне зауваження М.А. Толстих щодо існування проблем, які постають перед бухгалтерами в їх обліковій практиці щодо необхідності використання транзитного рахунку для накопичення витрат на ремонт основних засобів [8].

У разі наявності орендованих основних засобів, їх ремонтів та поліпшення аудиторю слід перевірити, чи враховано в баланс вартість ремонтів орендованих основних засобів в дотримання вимог п. 146.1 ст. 146 ПКУ (орендар не враховує балансову вартість об'єкта оперативного лізингу (оренди), за якою він обліковується на балансі орендодавця). Крім цього, потрібно вивчити умови орендних договорів у частині, яка визначає умови здійснення ремонтів та поліпшень. Особливу увагу звертають на операції за лізинговими/орендними договорами, термін дії яких завершився у звітному періоді, що перевіряється. Отже, аудитор має перевірити правомірність збільшення витрат – на суму вартості, яка амортизується, за вирахуванням сум накопиченої амортизації такого об'єкта основних засобів у разі повернення орендарем об'єкта оперативного лізингу/оренди орендодавцю внаслідок закінчення дії лізингового/орендного договору орендар).

Якщо ремонт основних засобів здійснювався господарським способом, то завданням аудитора є перевірити обсяг будівельно-ремонтних матеріалів, кількісний обсяг списаних матеріалів на об'єкт та відповідність нормам списання, якості матеріалів, порядок оцінки будівельно-ремонтних матеріалів при списанні; порядок відображення

списаних матеріалів на бухгалтерських рахунках, своєчасність виконання ремонтних робіт [9]. Якщо ремонт виконує стороння організація (підприємство), то аудиторю слід встановити правильність укладання договору, проектно-кошторисної документації на здійснення ремонтних робіт, перевірити якість і своєчасність ремонту; можливість завищення обсягів ремонтних робіт, вивчаючи розрахунки, кошториси, калькуляції, акти виконаних робіт тощо. Найчастіше до виконання таких процедур додатково залучають спеціалістів-експертів.

Значні витрати на ремонт або поліпшення основних засобів можуть вплинути на нестачу оборотних засобів, що, відповідно, негативно вплине на фінансовий стан підприємства [9]. Тому керівництво підприємства приймає рішення отримати позику в установі банку. Тож необхідно перевірити правильність відображення відсотків за кредитом, який використовується на ремонт основних засобів. Важливим джерелом аудиторських доказів при цьому є наказ про облікову політику. Якщо в обліковій політиці підприємства-клієнта передбачено капіталізацію фінансових витрат (відповідно до П(С)БО 31 «Фінансові витрати»), пов'язаних з ремонтом основних засобів, то включення до первісної вартості об'єкта основних засобів сплачених відсотків за борговими зобов'язаннями, які фактично здійснено на дату придбання, створення таких основних засобів буде визнано правомірним [10]. Однак, якщо у наказі про облікову політику про це не йдеться, то дотримуючись вимог п. 141.1 ст. 141 ПКУ виплата відсотків за позиками, пов'язаними з придбанням, створенням, ремонтом основних засобів при визначенні об'єкта оподаткування податку на прибуток має відображатися у складі витрат у звітному періоді їх нарахування.

Заключним етапом аудиту є узагальнення результатів перевірки, встановлення відповідно до МСА 320 «Суттєвість в аудиті» суттєвості виявлених помилок і порушень, а також формулювання відповідного висновку. Порядок складання аудиторського висновку регламентується МСА 700 «Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності» [11; 12].

Висновки. Отже, аудит витрат на ремонт та поліпшення основних засобів є складним процесом та має ряд особливостей, що в основному зумовлено новими вимогами податкового законодавства та специфічністю обліку операцій з поліпшення й ремонту основних засобів та їх впливом на оцінку вартості об'єктів. Від результатів аудиту, тобто підтвердження достовірності витрат на ремонт і поліпшення основних засобів, залежить правильність визначення фінансового результату в бухгалтерському обліку та правильність визначення об'єкта оподаткування податку на прибуток, в чому передусім зацікавлені власники та керівництво підприємства.

Список літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Міжнародний стандарт аудиту (МСА 500) «Аудиторські докази» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.aru.com.ua.
4. Міжнародний стандарт аудиту (МСА 520) «Аналітичні процедури» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.aru.com.ua.
5. Міжнародний стандарт аудиту (МСА 300) «Планування аудиту фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.aru.com.ua.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.

7. Інструкція з використання Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій від 30.10.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
8. Толстих М.А. Організаційно-методологічні аспекти обліку витрат на ремонт основних засобів відповідно до вимог податкового кодексу / М.А. Толстих // Формування ринкової економіки. – К.: КНЕУ, 2011. – Ч. 2. – С. 498–503.
9. Кузик Н.П. Особливості аудиту витрат на ремонт і поліпшення основних засобів / Н.П. Кузик // Облік і фінанси. – 2012. – № 3. – С. 28–31.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.04.2006 р. № 415 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
11. Міжнародний стандарт аудиту (МСА 320) «Суттєвість в аудиті» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.aru.com.ua.
12. Міжнародний стандарт аудиту (МСА) 700 «Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.aru.com.ua.

Бездушная Ю. Н.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ЗАТРАТ НА РЕМОНТ И УЛУЧШЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Резюме

В статье раскрыты отдельные проблемы учета расходов на ремонт и улучшение основных средств и их влияние на аудиторский процесс, а также определены особенности аудита. Как источники информации рассмотрены аудиторские доказательства, процедуры аудита расходов на ремонт и улучшение основных средств.

Ключевые слова: аудит, основные средства, ремонт основных средств, улучшения основных средств, расходы.

Bezdushna Y. M.

Kyiv National University of Taras Shevchenko

FEATURES OF AUDIT OF COSTS FOR REPAIRS AND IMPROVEMENTS TO FIXED ASSETS

Summary

The article reveals some problems keeping the cost of repair and improvement of fixed assets and their impact on the audit process. Considered sources of information, audit evidence audit procedures cost of repairs and improvement of fixed assets. The features of the audit process costs for repair and improvement of fixed assets.

Keywords: audit, fixed assets, repairs of property, plant and equipment improvements, costs.

УДК 657

Гудзенко Н. М.

Вінницький національний аграрний університет

ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ «ДОХІД» В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

Досліджено поняття «дохід», яке має досить багату історію трактування. Розглянуто історичне формування та його дослідження вченими різних країн світу та різних часів, а також проблему остаточно єдиного визначення сутності доходу, яке донині відсутнє. Важливість дослідження формування та розподілу доходів визначає необхідність з'ясування його сутності та економічної природи.

Ключові слова: дохід, поняття, визначення, історичний аспект, економічна школа.

Постановка проблеми. Доходи відіграють важливу роль в діяльності будь-якого підприємства, в житті кожної людини та світовому господарстві в цілому, оскільки дохід є основним джерелом задоволення потреб людини. Від величини доходу підприємства залежать його конкурентоспроможність, можливість виходу на зовнішні ринки, економічний розвиток, репутація тощо. У економічній літературі поняття «дохід» вживається досить широко і не має єдиного визначення.

Необхідність вирішення проблемних питань, усунення невідповідностей методологічного характеру, що пов'язані з організаційно-методичними засадами формування, розподілу й відображення доходів у системі обліково-аналітичного забезпечення визначила вибір напрямку, актуальність, мету та основні завдання дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Можна зазначити, що над дослідженнями та вирішенням проблем бухгалтерського обліку доходів протягом останнього століття працювали досить багато вітчизняних вчених економічних спеціальностей, а саме: Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.В. Сошко, В.П. Завгородній, Н.М. Ткаченко та інші. Проблема трактування категорії «дохід» знайшла своє відображення у працях М.С. Абротіна, Н.М. Бондаря, М.І. Бухалкова, Т.В. Гладких, Л.Г. Мельника та ін. Проте серед науковців не сформувалося єдиної думки щодо економічної сутності цього поняття, визначення особливостей формування доходів підприємств у процесі їх операційної діяльності, підходів до класифікації доходів та інших принципово важливих для теорії та практики питань.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість науковців у своїх працях акцентує увагу на наявних недоліках обліку, аналізу та контролю доходу, тоді як дослідження історичного контексту поняття доходів, вплив науковців та економічних шкіл на його значення є недостатньо вивченими.

Метою дослідження є виявлення основних етапів формування поняття «дохід», аналіз поглядів економічних шкіл та вчених на його визначення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як стверджує економічний словник, дохід – це кошти в грошовій або натуральній формі, отримані від трудової або підприємницької діяльності. Варто звернути увагу на те, що слово «дохід» має споконвічно слов'янську етимологію: давньоруське «доходи» від «доходити», що означає досягати певного місця, межі, розміру. Тотожне грецькому «hodos» – шлях, дорога.

Етимологія поняття показує, що за своїм вихідним значенням воно пов'язане з категорією граничної величини. Граничний дохід – це дохід, що отримується від продажу додаткової одиниці продукції, граничні витрати – це витрати, пов'язані з

виробництвом такої одиниці продукції. Ці показники визначають обсяг продукції, який має виробляти фірма – такий обсяг, при якому величина граничних витрат зрівняється за величиною з граничним доходом.

Російськомовне поняття «дохід» пов'язується з багатьма англійськими поняттями, в першу чергу з «return», «yield», «profit», «margin», «income», «venue», а також з «receipt», «earnings», «proceeds», «gain». Змістовно ці поняття не збігаються і мають різні сфери використання. Правильний вибір необхідного поняття повинен спиратися на можливості етимологічного аналізу.

«Return» походить від старофранцузького «retourner» – повертатися, що відповідає первинному значенню re – тому і tourner – обертатися (процес повернення). Тому «return» – дохід від інвестицій, пов'язаних з обігом цінних паперів.

«Yield» має англійське походження. «Gieldan» з давньосаксонської мови вживається в значенні «платити». Якщо врахувати, що загальноживане (не економічне) значення слова трактується як «урожай», «результат», «вирізок», то сфера його використання не може бути обмеженою. Однак склалася практика вживання терміна у словосполученні «поточна прибутковість» як відношення генерованого активом доходу до його поточної ціни.

«Profit» (від старофранцузького «profit») має також латинське коріння (походить від латинського «proficiscio» – йти вперед, просуватися, процес руху: pro – вперед, facere – робити). Оскільки такий поступовий рух пов'язується в основному з підприємницькою діяльністю, то «profit» – це дохід, який є прибутком підприємства.

«Margin» – дохід, джерелом якого є різниця в цінах, курсах, процентних ставках.

«Income» пов'язують зі староанглійським «incuman» приплив, наплив (приходати, прибувати). Вираз «incoming» спочатку означав наближення збочі до мисливця. Звідси термін «income» характеризує більше вхідний потік грошових коштів на рівні окремо взятої людини та національної економіки. Тому найчастіше цей термін використовується при визначенні особистого та національного доходу.

«Revenue» – від французького «revenue» (re – назад та venue – приходати). Етимологія збігається з первинним значенням «return». Але сфера використання цього терміна доповнюється оцінкою фінансових результатів діяльності на рівні підприємства та перетинається зі значенням «profit».

«Earnings» походить від англійського «earn», що часто вживається у значенні: жати, пожинати, збирати врожай [1].

Отже, бачимо що етимологія поняття «дохід» досить неоднозначна. Вона присутня в кожній мові та має свої значення, які трактуються по-різному.

За всіх часів дохід був єдиною метою, заради якої здійснювалась господарська діяльність. Він визнавався кінцевим результатом господарювання.

Отримання прибутку можливе за рахунок зменшення витрат діяльності та максимізації доходів підприємства. Але стільки фізичне збільшення величини доходів забезпечує зростання прибутку, скільки ефективне управління ними, що потребує розуміння економічної природи доходів та доходності. Для цього необхідно дослідити та проаналізувати погляди щодо трактування поняття «дохід», розглянувши концепції та погляди представників більш раннього періоду, підходи різних економічних шкіл до його тлумачення.

На виникнення різних підходів до трактування категорії «дохід» здебільшого вплинули умови існування людства, потреби людини і суспільства в розрізі історичних умов. Незважаючи на тривалий історичний шлях цієї категорії, існує багато протиріч щодо її трактування. Серед різноманітності напрямів економічної теорії варто приділити увагу раннім періодам розвитку.

Першим етапом існування економіки вважається докласичний період – період зародження економічної думки та поява примітивних економічних категорій і понять. Незважаючи на те, що облік у цей період ще не існувало і його зародження почалося значно пізніше, саме в цей час з'являється багато категорій, які згодом стали об'єктами бухгалтерського обліку. І однією з них є «дохід», який на той час вбачався у процесі нагромадження багатства. Отже, бачимо, що стародавні мислителі фактично ототожнювали дохід з поняттям багатства, здебільшого не розмежовуючи їх, виділяючи лише багатство держави і багатство людини. При зародженні обліку, як процесу надання інформації про наявні цінності, основним обліковим прийомом вважалася інвентаризація. В перших цивілізаціях розмір доходу вимірювався шляхом порівняння цінностей за два періоди. При I і II династіях Стародавнього Єгипту (3400–2980 рр. до н.е.) кожні два роки проводилася інвентаризація рухомого і нерухомого майна. При IV династії (дискретна) інвентаризація була замінена поточним (перманентним) обліком [2, с. 28]. Відтак фактично доходом вважалось нарощення багатства, майна, що вимірювалось шляхом порівняння результатів інвентаризації за два періоди. Оплата праці проводилася за натуральною формою, їжа була, по суті, доходом працівника, причому раби отримували значно менше, ніж їх наглядач.

Ксенофонт Афінський (444–356 до н.е.) [3] у своїх працях доходи від зовнішньої діяльності вважав джерелом державних засобів. На його думку, грошове багатство країни було основою військової могутності. Тож чим більше доходів від діяльності держави, тим вона багатша, могутніша та сильніша.

У перших цивілізацій був відсутній чіткий підхід до визначення категорії «дохід», але вже фактично існувала класифікація доходів, хоча вона не була чітко визначена (рис. 1).

Отже, можна зробити висновок про те, що у Єгипті зародилося державне рахівництво, тобто облік доходів і видатків здійснювався на державному рівні. Дані про таке рахівництво датовані XV ст. до н.е. [4, с. 14]. Оскільки в епоху античності термін «дохід» ототожнювали з багатством, то у практичній діяльності домогосподар-

ства намагалися максимізувати свої доходи, але поняття доходів не досліджувалося. Для підвищення доходності маєтків господарства облаштовували таким чином, щоб можна було організувати процес виробництва та забезпечити працю рабів. Саме це сприяло максимізації прибутку. Не приділялось великої уваги засобам виробництва, проте виняткова увага приділялась рабам і організації їх праці, яка зводилася до економії затрат на їх утримання [5, с. 32].

У Стародавній Греції була достатньо розвинена система державного рахівництва. Афінське законодавство регламентувало правила та порядок ведення облікових книг і складання звітності за державними доходами і видатками [6]. Історичні факти свідчать про те, що грецькі вчені приділяли значну увагу обліку. Зокрема Арістотель запровадив таку категорію як «хрематистика» – діяльність, спрямована на отримання прибутку, нагромадження багатства, особливо у формі грошей [7, с. 17].

Отже, з цього можна зробити висновок про те, що облік античного періоду був орієнтований на збереження власності правителя та контроль за його доходами.

В епоху Середньовіччя швидкими темпами почала розвиватися торгівля. Їй приділялась значна увага, оскільки торгівля була одним з найприбутковіших видів діяльності. Фома Аквінський ввів у обіг термін «торговий прибуток», для отримання якого продавець навмисно завищує ціну з врахуванням кількості затраченої на виробництво товару праці. Таке завищення ціни є виправданим, коли не є звичайним обманом і якщо покупець в результаті теж матиме користь. У такому разі «дозволено по праву продавати річ дорожче, ніж вона варта того, хоча вона не повинна продаватися дорожче, ніж коштує її власникові» [7, с. 38]. Виходячи з такого трактування, головною метою торгівлі як виду діяльності вважалось покриття витрат, а не отримання доходу. Дохід допускався лише для відшкодування витрат. Від зародження людства до нинішнього часу дохід залишається ключовою категорією економічної науки.

Вчені багатьох країн світу висвітлювали категорію «дохід» в різних її аспектах, що показано в таблиці 1.

Один із видатних вчених епохи Середньовіччя Л. Пачолі трактував прибуток як різницю між надходженням і виплатою коштів, що було схожим на погляди меркантилістів. Він дослідив замкнену систему рахунків з рахунком капіталу в центрі, відобразив у структурі бухгалтерського обліку нові виробничі відносини, що почали формуватися в результаті розкладу феодалного суспільства [6].

У найбільш закінченому вигляді економічну думку пізнього середньовіччя репрезентує меркантилізм. Вчені цього періоду (В. Стаффорд,



Рис. 1. Класифікація доходів у період зародження перших цивілізацій

Трактування доходу різними епохами політекономії

Назва періоду, представники	Визначення доходу
Стародавній Схід (Хамурапі, Конфуцій)	Термін «дохід» не розглядався, увага приділялася питанням організації та управління державним господарством.
Античність (М. Порцій, Варрон, Арістотель)	Термін «дохід» ототожнювався з багатством. Як окрема категорія не розглядался, але всі зусилля були спрямовані на його максимізацію.
Середньовіччя (Ф. Аквінський)	Вводиться в обіг поняття «торговий прибуток».
Меркантилізм (В. Стаффорд, Г. Скаруффі)	Наводиться визначення прибутку, який виникає у сфері обігу, у зовнішній торгівлі в результаті продажу товарів за більш високою ціною.
Фізіократія (Ф. Кене, Ж. Тюрго)	Прибуток створюється лише у сільському господарстві. Прибуток промислового капіталіста і торговця є самостійним видом доходу.
Класична політекономія (А. Сміт, Д. Рікардо)	Поняття прибутку виокремилася в особливу економічну категорію. Відбулася диференціація доходу залежно від факторів виробництва.
Кейнсіанство (Дж. Кейнс)	Аналізується дохід з капіталу, який приносить найбільшу вигоду. Ця вигода і визначає прибуток.
Марксизм (К. Маркс)	Дохід розглядається як частина прибутку, яка залишається у власності функціонуючого капіталіста після сплати відсотка за взятий у позику капітал.
Нові часи (У. Хорнгрен, Дж. Фостер, Р. Вандер Віл, Б.І. Мишолівський)	Прибуток та дохід розглядаються як окремі економічні категорії.

Г. Скаруффі) першими дали визначення прибутку, який виникає у сфері обігу, у зовнішній торгівлі, в результаті продажу товарів за більш високою ціною.

На думку представника течії фізіократів Ф. Кене, прибуток створювався лише у сільському господарстві, де вплив сил природи призводить до перевищення споживчих вартостей над витратами виробництва. Ж. Тюрго розглядав прибуток промислового капіталіста і торговця, пояснюючи це тим, що без рухомого капіталу неможливе жодне виробництво. Цей прибуток є самостійним видом доходу і визначається як «заробітна плата за працю, турботи, ризик».

Отже, ще в Середньовіччі визначення доходів було проблематичним. Економісти Середньовіччя, зважаючи на традиції епохи, не узагальнили здобутки стародавніх цивілізацій у сфері обліку, а навпаки, розпорочили наявні. Доходом в цю епоху вважали виручку від реалізації продуктів праці, товарів та відсотки за надання позик.

Так званий «класичний» період розвитку економіки заклав фундамент теоретичних напрацювань в теорії доходів. Підходи дослідників щодо трактування категорії «дохід» та порядку його формування були тотожними. Представники класичної школи вважали, що первинними джерелами доходу є заробітна плата, земельна рента і прибуток, які визначають вартість товару та є доходами різних верств населення. Видатний англійський економіст, представник класичної політичної економії Адам Сміт та його послідовник Давид Рікардо відокремили поняття прибутку в особливу економічну категорію, яку досліджували у тісному зв'язку із процесом накопичення капіталу, із факторами зростання суспільного багатства, розуміючи, що «заробітна плата, прибуток і земельна рента є трьома першочерговими джерелами будь-якого доходу» [4, с. 407]. Згодом до цього переліку класик додав четвертий елемент – капітал. А. Сміт диференціював доходи, виходячи із факторів виробництва: підприємець має дохід у вигляді відсотка з капіталу, землевласник – ренти, робітник – заробітної плати. Це основні класи суспільства – їх доходи є первинними. Усі інші групи та прошарки отримують вторинні доходи внаслідок перерозподілу [10, с. 347].

На наступному історичному етапі розвитку виникла економічна школа марксизму, основними представниками якої є К. Маркс і Ф. Енгельс. Основними суб'єктами теорії доходів стають власник за-

собів виробництва (капіталіст) та продавець робочої сили (найманий працівник), сформувався нове бачення доходу як економічної категорії. Як зазначають К. Маркс та Ф. Енгельс: «Різні доходи виникають з абсолютно різних джерел, один із землі, інший – з капіталу, третій – з праці» [11, с. 529]. Основним джерелом доходу вони вважали капітал, на відміну від А. Сміта та Д. Рікардо, які основний акцент робили на заробітну плату, земельну ренту та прибуток як різновидності отриманого доходу.

В цілому необхідно відмітити, що роботи К. Маркса та Ф. Енгельса є великим кроком вперед у вивченні багатьох економічних закономірностей того періоду, розвитку ідей попередників та зародження економічних поглядів наступників.

Одним з етапів переосмислення цінностей класиків стає маргіналізм, представниками якого є К. Менгер, Є. Бем-Баверк та ін. Погляди Є. Бем-Баверка (1851–1914 рр.) значно вплинули на розвиток категорії доходу. «Хто володіє капіталом, той звичайно в стані отримувати від нього постійний чистий дохід, який у науці зветься рента або відсоток на капітал» – писав вчений [12, с. 19]. Отже, у своїх роботах Є. Бем-Баверк залишається вірний суб'єктивізму, визначаючи одним з основних джерел постійного доходу капітал, причому в матеріальній формі його прояву. Прибічником маргіналізму виступав Карл Менгер, який вбачав зростання доходу залежно від затрачених ресурсів, які приносять цей дохід, а саме: «розпорядження земельною ділянкою або капіталом протягом певного проміжку часу приносить їх власникові нерідко набагато більший дохід, ніж найнапруженіша діяльність принесе робочому за цей же час» [13, с. 178]. Тож земля та капітал стає більш дохідливим джерелом порівняно з витрачанням трудових ресурсів.

Т. Мальтус ототожнював термін «дохід» з прибутком. На його думку, доходом слід вважати надлишок понад працю, витрачену на виробництво товару. Видатний вчений не намагався спростувати класичне вчення, а зробив спробу з інших вихідних позицій довести його життєздатність.

К. Маркс критикував А. Сміта за двозначність у визначенні капіталу як четвертого джерела отримання доходу. Він посилався на невизначеність між поняттями вкладеного підприємцем капіталу та капіталу, відшкодованого через валовий продукт. Не виділяючи між ними різниці, А. Сміт не вказує, який саме капітал є четвертим елементом доходу.

У 20–30-х рр. ХХ ст. виникає новий напрямок економічної думки, який отримав назву інституціоналізм (з лат. *institutio* – закріплення звичаїв та порядку зазвичай в формі закону чи установи). На думку інституціоналістів, фактор економічного зростання – людська творчість (наука, винаходи, нововведення, професійна майстерність). На відміну від класиків та кейнсіанців, інституціоналісти намагаються аналізувати не лише суто економічні, але й соціальні сили, що активізують економічний прогрес [14, с. 202]. Засновником нового, нетрадиційного напрямку є американський економіст Т. Веблен (1857–1929 рр.). У своїй праці «Теорія бездіяльного класу» він зауважує на існуванні класу багатіїв, який віддає перевагу так званім «законам світу бізнесу», а не реаліям економічної ситуації. Наприклад, попит таких споживачів на товар спадає при зменшенні ціни, оскільки зменшення ціни може бути спричинено погіршенням якості такого товару.

У радянські часи серед економічних категорій велика увага приділялася чистому доходу підприємств. Чистий дохід, утворений на тому чи іншому підприємстві, був усім додатковим продуктом і тією частиною необхідного продукту, яка надходить робітникам матеріального виробництва через суспільні фонди споживання. Його величина визначалась як різниця між суспільною вартістю виготовленої підприємством продукції та її собівартістю.

Із розвитком суспільства вчення про дохід набувало широких розмахів, а новітніх підходів щодо трактування цієї категорії ставало все біль-

ше і більше; погляди представників різних економічних шкіл змінювалися зі зміною економічних формацій, що безпосередньо пов'язано із впливом побутових представлень та знань економіки кожного періоду.

Вчені сучасності, зокрема В.В. Сопко та В.П. Завгородній, під доходами розуміють валовий прилив (надходження) економічної вигоди протягом звітного періоду, який виникає у процесі діяльності підприємства [15, с. 283]. В.В. Полянко визначає дохід як надходження, одержані в результаті господарської діяльності підприємства за певний період часу у вигляді конкретних економічних вигод, отриманих внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику, досягнутого рівня конкурентної переваги внаслідок інноваційної активності та відповідного конкурентного (монопольного) становища на певному сегменті ринку.

Висновки і пропозиції. Отже, за результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що еволюція трактування поняття «дохід» змінювалася з розвитком економіки. В період зародження цивілізації джерелом отримання доходів була земля, у класичний період дохід ототожнювали з працею, а в період капіталізму основним джерелом отримання доходів був капітал. Нині основним джерелом отримання доходу є інтелектуальні здібності, так званий інтелектуальний капітал, який забезпечує конкурентні переваги суб'єкта господарювання на ринку.

Список літератури:

1. Фокин Н.И. Экономика: в начале было слово: экономический словарь [Электронный ресурс] / Н.И. Фокин. – Режим доступа: <http://dictionary-economics.ru/word/%D0%94%D0%BE%D1%85%D0%BE%D0%B4>.
2. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета: учебник / Я.В. Соколов, В.Я. Соколова – М.: Финансы и статистика, 2003. – 272 с.
3. Ксенофонт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.
4. Бухгалтерский учет от истоков до наших дней: учебное пособие для вузов / Я.В. Соколов – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
5. Економічний словник / за ред. С.В. Мочерного. – К.: Femina, 1995. – 367 с.
6. Лаговська О.А. Бухгалтерський облік розподілу доходів в умовах соціально орієнтованої економіки: організація та методика: дис. канд. екон. наук.: спец. 08.00.09 / О.А. Лаговська. – Житомир, 2007. – 214 с.
7. Лучко М.Р. Історія обліку: світ та Україна, погляд крізь роки / М.Р. Лучко, М.Я. Остап'юк – Тернопіль: Зорепад, 1998. – 151с.
8. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту: навч. посіб / Л.П. Кулаковська. – К.: Каравела, 2004. – 568 с.
9. Історія економічних вчень: підруч. / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник та ін.; за ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. – К.: КНЕУ, 2001. – 564 с.
10. Балдинова А. І. Бухгалтерский учет / А.І. Балдинова, Т.Н. Дементей; под общ. ред. И.Е. Тишкова. – 5-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Выш. шк., 2001. – 685 с.
11. Маркс К. Сочинения. Доход и его источники. Вульгарная политическая экономия / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Издательство политической литературы, 1964. – 675 с. – Т. 26, ч. III.
12. Бем-Баверк Е. Капитал и прибыль. История и критика теорий процента на капитал / Е. Бем-Баверк. – СПб, 1909. – 640 с. – Т. 1.
13. Михалкевич А.П. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: учебное пособие / А.П. Михалкевич. – 2-е изд., перераб. и доп. – Мн.: ООО «Мисанта», 2003. – 202 с.
14. Веблен Т. Теорія різного класу / Т. Веблен; пер. з англ. С.Г. Сорокіної. – М.: ПРОГРЕСС, 1984. – 367 с.
15. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підруч. / В.В. Сопко, В.П. Завгородній. – К.: КНЕУ, 2004. – 411 с.

Гудзенко Н. М.

Винницький національний аграрний університет

ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ «ДОХОД» В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Резюме

Исследовано понятие «доход», которое имеет достаточно богатую историю трактовки. Рассмотрены историческое формирование и его исследования многими учеными разных стран мира и разных времен; проблему окончательно единого определения сущности дохода, которого нет и в нынешнем. Важность исследования формирования и распределения доходов определяет необходимость выяснения его сущности и экономической природы.

Ключевые слова: доход, понятия, определения, исторический аспект, экономическая школа.

Gudzenko N. M.

Vinnytsia National Agrarian University

EVOLUTION OF THE CONCEPT OF "INCOME" IN ECONOMICS

Summary

The concept «income», which has a very rich history of interpretation. Considered the historical development and its research by many scientists around the world, the problem finally single definition of its essence, and that is not to present. Interest in the concept of «income» is growing every year, the number of publications and studies dealing with the economic nature of the concept.

Keywords: income concepts, definitions, historical dimension, economic school.

УДК 657.47.01

Ніпорко Н. І.

Чернігівський національний технологічний університет

ПОНЯТТЯ СИСТЕМИ ТА МЕТОДІВ ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ

Досліджено поняття системи та методів обліку витрат і калькулювання собівартості, застосування цих понять, їх відмінності. Розглянуто взаємозв'язок методів обліку витрат і методів калькулювання. Зроблено пропозиції про використання визначення системи обліку і калькулювання, виходячи із пріоритетності застосування методів.

Ключові слова: управління витратами, повні, прямі та змінні витрати, об'єкти обліку витрат, об'єкти калькулювання.

Постановка проблеми. Функціонування вітчизняних підприємств в умовах жорсткої конкуренції змушує керівництво приділяти значну увагу управлінню витратами. Загальновідомо, що виробничі витрати складають основу собівартості, яка є головним орієнтиром при встановленні ціни, отже управління витратами – це надійний спосіб підвищення ефективної діяльності, досягнення економічної стабільності в умовах ринкової конкуренції.

Вибір системи обліку витрат та калькулювання собівартості є одним з головних завдань управління виробничими процесами. Доцільність, оперативність та достовірність інформації забезпечує своєчасність прийняття вірних управлінських рішень. Для більшості підприємств на сьогодні залишається актуальною темою вибір методів обліку витрат та калькулювання, їх поєднання і взаємодія в системі виробничого обліку.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню питань управлінського обліку витрат, а особливо обліку витрат та калькулювання собівартості, останнім часом приділяло увагу багато вчених, серед яких С.Ф. Голов, В.В. Сопко, В.Ф. Палій, М.Г. Чумаченко, В.Б. Івашкевич, П.Й. Атамас, В.М. Добровський, М.Х. Корецький та інші. Цікавими для вивчення зарубіжного досвіду залишаються практичні розробки застосування різних методів обліку і калькулювання залежно від специфіки діяльності зарубіжних авторів К. Друрі, А. Ентоні, Ч. Хорнгрена та Дж. Фостера. Але, незважаючи на велику кількість наукових напрацювань, відсутність нормативних і методичних розробок в національній практиці викликає велику кількість дискусійних питань.

Метою статті є з'ясування сутності поняття системи обліку витрат і калькулювання собівартості, визначення взаємозв'язку понять «метод обліку витрат» та «метод калькулювання».

Виклад основного матеріалу. У вітчизняному науковому середовищі термін «управлінський облік» з'явився з першими перекладами праць зарубіжних авторів. Наукові публікації 90-х рр. висвітлювали досвід зарубіжних країн, а в перших дисертаціях акцентувалась увага на управлінському обліку витрат та калькулюванні собівартості. В умовах становлення ринку це було зрозумілим, оскільки від централізованої системи підприємства успадкували добре розроблену відпрацьовану систему виробничого обліку витрат і калькулювання, інтегровану в бухгалтерський облік, його вдосконалення не вимагало значних додаткових затрат і було добре зрозуміле спеціалістам.

Аналіз вітчизняної літератури зобов'язує звернути увагу на використання авторами різних назв обліку, що забезпечує управління витратами. В.В. Сопко застосовує поняття «внутрішньогосподар-

ського обліку», С.Ф. Голов – «виробничого обліку». В різних країнах залежно від умов формування ідентичний облік називався: управлінським – в англо-американській системі, виробничим – у французькій, контролінгом – у німецькій системі. Не існує єдиної думки стосовно понять системи і методів обліку витрат і калькулювання собівартості.

С.Ф. Голов стверджує, що собівартість об'єктів витрат визначається за допомогою системи виробничого обліку, який має дві стадії: накопичення витрат і систему калькулювання, тобто розподіл витрат. Організаційна структура підприємства та мета впливає на документопотік, а система калькулювання визначається вибором об'єкта. Враховуючи це, автор виділяє дві системи: калькулювання за замовленнями та калькулювання за процесами, та визнає можливість гібридної системи операційного калькулювання. Калькулювання повних (Full-Absorption-Costing) та змінних (Variable-Costing) витрат – це методи калькулювання, які відрізняються між собою можливістю включенням у собівартість постійних накладних виробничих витрат. Щодо калькулювання стандартних (нормативних) та фактичних витрат, то автор вважає, що це методи контролю витрат [1].

В.В. Сопко, розглядаючи внутрішньогосподарський облік затрат виробництва та калькулювання собівартості, виділяє два методи: позамовний (індивідуальний) і попередільний (попроцесний, масовий). Системи внутрішньогосподарського обліку затрат автор класифікує за двома ознаками: повнотою відображення затрат у собівартості продукції та ступенем нормування та контролю затрат. На практиці побудови системи обліку затрат можуть бути одночасно використані обидва підходи. Системи, що враховують повну собівартість, орієнтовані на виробництво, а системи неповних затрат, на думку В.В. Сопко, працюють на розвиток методу повних затрат. Класифікуючи методи обліку затрат, науковець виділяє два підходи: виробничий, спрямований на управління затратами, що здійснюється на основі повних затрат, і маркетинговий – управління результатами, ґрунтується на обліку змінних затрат, метод фактичного та нормативного обліку може застосовуватись при обох підходах [2].

П.Й. Атамас, розкриваючи суть калькулювання, говорить про методи і способи обліку витрат і калькулювання собівартості, при цьому з посиланням на О.Д. Каверіна наводить класифікацію калькуляційних систем, виділяючи три ознаки: ступінь поглинання постійних витрат, вихідна інформація для обчислення собівартості та вибір об'єкта калькулювання. Автор вважає, що всі методи калькулювання можна об'єднати у дві групи: позамовне та попроцесне калькулювання. «Стандарт-кост» П.Й. Атамас визначає як систему

вимірювання оціночних розмірів витрат на будьякій ділянці виробництва, що є важливим інструментом контролю і управління витратами [3].

М.Х. Корецький у назвах розділів використовує поняття системи обліку витрат і калькулювання, а в класифікації чітко називає їх методами. «Директ-костинг», на його думку, – це система управлінського обліку, а при поясненні варіантів простого і розвинутого директ-костингу мова йде вже про метод (систему). Характеризуючи переваги використання неповних витрат, автор говорить, що недарма директ-кост називають «системою управління собівартістю» або «системою управління підприємством», чим підкреслюється єдність обліку, аналізу і прийняття управлінських рішень [4].

В.М. Добровський виділяє дві системи обліку витрат і калькулювання собівартості за повними і змінними витратами, і пояснює це різними підходами до обліку витрат. Традиційний підхід налаштований на удосконалення калькулювання та контроль витрат за окремими видами готової продукції, та ринковий підхід, що зосереджує увагу на забезпеченні у кожному звітному періоді контролю за розміром витрат, обсягом готової продукції та результатом від її реалізації. «Директ-костинг» науковець називає системою управлінського обліку, адже вона охоплює витрати за їх видами, місцями виникнення й носіями, облік результатів виробничої діяльності, а також аналіз витрат і результатів для прийняття управлінських рішень [5].

Зарубіжні автори – Е. Аткінсон, Р. Гаррісон – також описували системи обліку витрат і калькулювання собівартості. Виходячи із наведених прикладів, – це системи формування виробничих

витрат за продуктами, процесами чи центрами з подальшим розподілом цих витрат за одиницями калькулювання.

Визначення системи обліку витрат і калькулювання собівартості у фаховій літературі відсутнє. Проаналізувавши різновиди систем і їх характеристики, можна зробити висновок, що і в теоретичному, і в практичному аспекті вони належать до виробничого обліку. Щоб зрозуміти взаємозв'язок розглянемо основні визначення виробничого обліку. Зокрема, С.В. Голов стверджує, що система виробничого обліку – це система обліку, що забезпечує калькулювання та контроль собівартості об'єктів калькулювання. У загальному вигляді, на думку автора, вона складається із двох стадій: накопичення витрат та зарахування їх до певних об'єктів витрат [1, с. 100]. І.Б. Садовська під системою виробничого обліку розуміє сукупність процедур, щодо документування, угруповання, узагальнення й обробки економічної інформації про виробничі витрати. В цій системі автор виділяє три взаємопов'язані елементи: облік витрат за економічними елементами, за калькуляційними статтями і за центрами відповідальності [6]. П.С. Безруких та В.Б. Івашкевич виробничий облік визначають як облік витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції.

М.Д. Врублевський вважає, що облік витрат виробництва та калькулювання собівартості продукції – це два окремі розділи управлінського обліку витрат. Перший охоплює облік витрат виробництва за економічними елементами, видами, місцями виникнення і об'єктами обліку, а інший – облік собівартості за калькуляційними статтями, визначення собівартості продукції за місцями виникнення витрат виробництва і калькулювання продукції за видами калькуляційних одиниць, а також складання звітних калькуляцій фактичної собівартості готової продукції підприємства [7].

Враховуючи визначення системи як сукупності елементів, що взаємодіють із середовищем як єдине ціле, можна з впевненістю сказати, що облік витрат та калькулювання собівартості за визначенням може бути системою. Елементами цієї системи є облікові працівники та обліковий процес, документообірот, сформований з урахуванням організації та технології виробництва, методи обліку витрат та калькулювання собівартості, способи розподілу непрямих чи постійних витрат. Система має вхідний потік первинних документів та вихідний потік внутрішніх управлінських документів, необхідних менеджерам в процесі управління витратами.

Отже, облік витрат і калькулювання собівартості це сукупність елементів, що забезпечує накопичення витрат для формування показників фінансової звітності й собівартості окремих видів виготовленої продукції. При цьому об'єкт обліку витрат формується відповідно до поставлених цілей, тобто залежно від видів продукції, процесів, замовлень, номенклатури, якості виробів, від обраної класифікації витрат, методів і способів розподілу витрат між собівартістю готової продукції та незавершеним виробництвом [8].

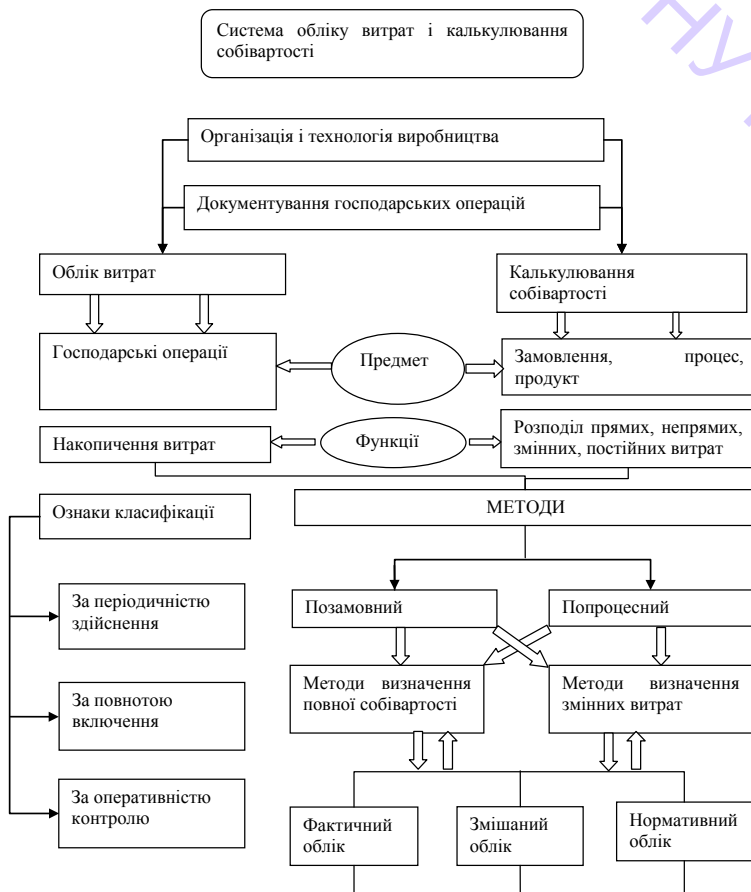


Рис. 1. Вибір системи обліку витрат і калькулювання собівартості

Об'єктом обліку витрат є вид, сегмент діяльності чи продукт, об'єктом калькулювання – конкретний виріб або його складова. Кожне підприємство обирає свою систему обліку витрат і калькулювання собівартості, враховуючи організацію виробництва і технологічного процесу, тому різні підприємства – різні системи обліку і калькулювання. Назва системи обліку витрат і калькулювання собівартості може враховувати назву будь-якого із методів, якщо для вирішення завдань управління витратами доцільно застосовувати цей метод як пріоритетний.

Для забезпечення життєдіяльності системи необхідними є: проектування внутрішніх документів та документопотоків, вибір системи та методів списання активів на витрати, вибір методів калькулювання собівартості та способів розподілу постійних виробничих витрат, а також вибору методів контролю за витратами.

Варіанти при виборі системи обліку витрат і калькулювання собівартості показано на рисунку 1.

Залишається відкритим питання щодо визначення методів обліку витрат і методів калькулювання, що є визначальними в системі та їх взаємодії між собою. На сьогодні не існує ні законодавчих, нормативних документів, ні методичних рекомендацій, що надавали б конкретний перелік методів обліку витрат чи методів калькулювання собівартості продукції. Більше того, в науковій літературі одні й ті ж методи різні вчені зараховують то до методів обліку, то до методів калькулювання. Аналіз наукових поглядів дозволяє виділити чотири напрями у взаємодії інструментів обліку та калькулювання.

До першого напрямку належать дослідження таких вчених, як Б.П. Івашкевич, В.Ф. Палій, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, які вважають, що облік витрат та калькулювання – це два різні етапи формування і обробки інформації, де на першому етапі залежно від поставлених цілей відбувається збір інформації та її групування, а на другому – розподіл між об'єктами та зарахунок собівартості.

Другий напрямок, що розглядає метод обліку та калькулювання як єдиний процес, представляють П.С. Безруких, А.Ш. Маргуліс та інші автори. Такий підхід скоріше пов'язаний із традиційним вітчизняним підпорядкуванням обліку витрат цілям калькулювання. Ряд авторів визнає існування перелічених в літературі методів як методів обліку суцього витрат, четвертий напрямок науковців вважають, що облік витрат – це тільки технічне накопичення списаних активів на витрати, а методи калькулювання дозволяють сформувати собівартість, необхідну як для фінансового обліку, так і для прийняття управлінських рішень.

Враховуючи різні погляди, на нашу думку, необхідно сконцентрувати увагу на цілях, задля яких здійснюється облік і калькулювання. При необхідності оперативного відслідковування зміни величини витрат для постійного контролю і впливу на їх розмір, доцільно говорити про методи формування обліку витрат за різними статтями. На підприємстві групування витрат здійснюється на аналітичних та синтетичних бухгалтерських рахунках, що при системі постійного списання дає можливість сформувати залишки на рахун-

ках у будь-який момент часу. Методи обліку витрат та калькулювання, представлені на рисунку 1, дають можливість формувати витрати залежно від необхідного результату та на етапі оперативного контролю дозволяють з врахуванням різних класифікацій витрат приймати рішення про використання активів та обсяги виробництва. Прямі (а отже, і змінні) витрати без великих проблем належать об'єкту обліку та об'єкту калькулювання як в аналітичному, так і в синтетичному бухгалтерському плані рахунків, непрямі витрати розподіляються на об'єкти різними способами. Відмінності в калькулюванні передусім залежать від необхідності калькулювання за замовленнями чи за процесами та від способів розподілу непрямих витрат. І.Б. Садовська називає основною проблемою калькулювання економічно обґрунтований розподіл витрат звітного періоду між готовою продукцією і незавершеним виробництвом [6]. Виходячи із цього, методи обліку витрат та методи (або способи) калькулювання собівартості мають бути об'єднані. А отже, в системі управління витратами облік витрат і калькулювання собівартості необхідно розглядати як єдиний процес забезпечення інформацією для прийняття вчасних і обґрунтованих управлінських рішень.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На основі дослідженої літератури можна зробити висновок, що облік витрат, виконуючи функцію накопичення та формування витрат, за окремими аналітичними і синтетичними бухгалтерськими рахунками на певних етапах виробництва може задовольняти вимоги як фінансового, так і управлінського обліку й існувати незалежно від можливостей калькулювання продукції. При цьому облік витрат може здійснюватись із застосуванням як позаомовного, так і попереднього методів з врахуванням повних чи неповних витрат на основі фактичних чи нормативних даних. Якщо процес управління виробництвом вимагає калькулювання собівартості окремих видів продукції, робіт, послуг, то його здійснити без обліку витрат неможливо, і в цьому плані облік витрат і калькулювання собівартості єдині. Оскільки облік витрат все ж первинний, то для забезпечення прийняття управлінських рішень можуть використовуватись будь-які методи обліку і калькулюванні в їх поєднанні.

Взаємозв'язок, доповнення і вдосконалення через використання різних методів і способів формування й розподілу витрат створює певну систему обліку витрат та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг). Залежно від поставлених цілей підприємство може обирати за основу будь-який із наведених на рисунку 1 методів обліку витрат та калькулювання собівартості продукції. В результаті системи обліку витрат і калькулювання можуть називатися системами обліку витрат і калькулювання за замовленнями; системами обліку витрат і калькулювання за процесами (С.Ф. Голов їх називає системами виробничого обліку); системи обліку і калькулювання за повними і неповними витратами; системами, як їх називає В.М. Добровський; системами обліку, калькулювання та контролю за фактичними, нормативними витратами чи відхиленнями між ними.

Список літератури:

1. Голов С.Ф. Управлінський облік: підруч. / С.Ф. Голов. – 3-є вид. – К.: Лібра, 2006. – 704 с.
2. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навч. посіб. / В.В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
3. Атамас П.Й. Управлінський облік: навч. посіб. / П.Й. Атамас. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
4. Корецький М.Х., Дацій Н. В., Пельтек Л. В. Управлінський облік: навч. посіб. / М.Х. Корецький, Н.В. Дацій, Л.В. Пельтек. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.
5. Добровський В.М. Управлінський облік: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В.М. Добровський, Л.В. Гнилицька, Р.С. Коршикова; за ред. В.М. Добровського. – К.: КНЕУ, 2003. – 235 с.
6. Садовська І. В. Бухгалтерський облік: навч. посіб./ І.В. Садовська, Т.В. Божидарнік, К.Є. Нагірська. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 688 с.
7. Врублевський Н.Д. Управленческий учет издержек производства и себестоимости продукции в отраслях экономики: учебное пособие / Н.Д. Врублевський. – М., 2004. – 376 с.
8. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета / В.Ф. Палий, Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 279 с.
9. Ивашкевич В.Б. Проблемы учета и калькулирования себестоимости продукции / В.Б. Ивашкевич. – М.: Финансы, 1974. – 159 с.
10. Калькуляция себестоимости в промышленности / под ред. проф. А.Ш. Маргулиса. – М.: Финансы, 1975. – 295 с.
11. Скрипник М.І. Методи обліку витрат і методи калькулювання: сутність і співвідношення понять: міжнародний збірник наукових праць [Електронний ресурс] / М.І. Скрипник. – Вип. 2(14). – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1620/1/22.pdf>.
12. Чумаченко М. Дискусійні проблеми обліку витрат і калькулювання собівартості продукції / М. Чумаченко, І. Білосува // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 10. – С. 3–7.

Нипорко Н. И.

Черниговский национальный технологический университет

ПОНЯТИЕ СИСТЕМЫ И МЕТОДОВ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ

Резюме

Исследовано понятие системы и методов учета затрат и калькулирования себестоимости, применение этих понятий, их отличия. Рассмотрена взаимосвязь методов учета затрат и методов калькулирования. Сделаны предложения об использовании определения системы учета и калькулирования, исходя из приоритетности применения методов.

Ключевые слова: управление затратами, полные, прямые и переменные затраты, объекты учета затрат, объекты калькулирования.

Niporko N. I.

Chernihiv National University of Technology

THE CONCEPTS OF THE SYSTEM AND METHODS OF COST KEEPING AND COSTING

Summary

The concept of the system and methods of cost accounting and costing, the application of these concepts, their differences. Intercommunication methods of cost accounting and calculation methods. Make proposals for use of the name of the system accounting and calculation based on the priority of application methods.

Keywords: cost management, full, direct and variable costs, objects of cost keeping, objects of costing.

НАШІ АВТОРИ

1. **Баріда Надія Петрівна** – кандидат економічних наук, докторант кафедри банківської справи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
2. **Бездушна Юлія Миколаївна** – студентка Київського національного університету імені Тараса Шевченка
3. **Бикова Наталія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
4. **Бондаренко Катерина Андріївна** – аспірант кафедри маркетингу та реклами Київського національного торговельно-економічного університету
5. **Британська Наталія Натанівна** – старший викладач кафедри фінансів Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
6. **Бурич Іван Васильович** – молодший науковий співробітник кафедри економіки та бізнес-адміністрування Сумського державного університету
7. **Гміря Вікторія Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Черкаського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України
8. **Голович Надія Михайлівна** – аспірант Херсонського державного аграрного університету
9. **Гудзенко Ірина Сергіївна** – аспірант Приватного вищого навчального закладу «Європейський університет»
10. **Гудзенко Наталія Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри організації обліку та звітності Вінницького національного аграрного університету
11. **Давлетбаєва Назгуль Баккитовна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту підприємств Карагандинського державного технічного університету
12. **Закутня Альона Олександрівна** – аспірант кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Української академії банківської справи Національного банку України
13. **Ільченко Наталія Борисівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри торговельного підприємництва Київського національного торговельно-економічного університету
14. **Коваленко Лілія Анатоліївна** – викладач кафедри фінансів Одеського національного економічного університету
15. **Кучеренко Олена Володимирівна** – аспірант кафедри економіки, організації та обліку в агропромисловому комплексі Одеського національного економічного університету
16. **Литовченко Ірина Львівна** – доктор економічних наук, завідувач кафедри маркетингу Одеського національного економічного університету
17. **Мізерна Тетяна Валеріївна** – аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету
18. **Ніпорко Наталія Іванівна** – старший викладач кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту Чернігівського національного технологічного університету
19. **Паршин Юрій Іванович** – кандидат технічних наук, доцент Українського державного хіміко-технологічного університету
20. **Перькова Олена Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри загальноекономічних дисциплін та інформаційних технологій Макіївського економіко-гуманітарного інституту
21. **Приймак Наталія Сергіївна** – кандидат економічних наук Обласного комунального вищого навчального закладу «Інститут підприємництва «Стратегія»
22. **Пугачова Наталія Миколаївна** – викладач Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
23. **Пунько Борис Михайлович** – доктор економічних наук, професор Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького
24. **Руснак Алла Валентинівна** – кандидат економічних наук, доцент Херсонського державного аграрного університету
25. **Синицька Олена Іванівна** – кандидат економічних наук, докторант кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету
26. **Смолякова Ольга Миколаївна** – аспірант кафедри економіки та оцінки майна підприємств Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
27. **Степанова Катерина В'ячеславівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і міжнародних економічних відносин Міжнародного гуманітарного університету
28. **Томнюк Тетяна Леонідівна** – кандидат економічних наук, доцент Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
29. **Фільо Марія Михайлівна** – кандидат економічних наук, старший викладач Тернопільського національного економічного університету
30. **Цапенко Валентина Юріївна** – аспірант кафедри стратегії підприємств Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
31. **Шкарупа Олена Василівна** – кандидат економічних наук, доцент Сумського державного університету
32. **Якимчук Тетяна Володимирівна** – асистент кафедри менеджменту Національного університету харчових технологій